



分担风雨 共享阳光

——记阳光人寿周口中支公司总经理庄森

“分担风雨，共享阳光”，不仅仅是口号，更是承担和责任。阳光人寿周口中支公司从筹备至今一年多时间，有今天这样的规模和业绩，缘于他们有一个扎实开拓、勇于担当、魅力四射的团队“灵魂”——中支公司总经理庄森。

集众家之长，取自我之道

2012年3月16日，阳光人寿正式进驻周口，作为80后并有11年保险从业经验的庄森和同事们在省公司筹备组领导下开始筹建阳光人寿周口中心支公司。

新公司的筹备，事务繁杂。在时间紧任务重的形势下，庄森以开放、学习和进取的心态，每天抽出时间考察当地寿险市场，精心打造一支综合素质强、业务水平高的干部员工队伍。

聚业内人才，纳业外贤士

筹备之初，庄森和几位工作伙伴，利用各自在周口的资源优势和威望，引进骨干内勤人员并使其全部到位，为周口中支的成功筹备奠定基础；然后开始筹备个险营销队伍，层层筛选人员。有了合理的团队架构搭建，加上保险精英的共同努力，厚积薄发，周口中支开业当月承保个险保费81万元，累计全年个险保费1070万元。同时，中支按照分公司部署，成功开设商水、淮阳2个县区，为周口中支业务平台再上新台阶打下良好基础。

高起点组建，远战略发展

公司要想经营管理好，既靠文化，又要有具体的制度和管理办法。首先，庄森搭建合理的团队框架结构，做

好后勤服务和保障工作，坚持以晨会为平台，促进员工工作上的沟通交流；其次，结合部门实际情况，制定切实有效的激励措施，做到月月有竞赛，周周有奖励，天天有挑战，营造“比学赶帮超”良性竞争氛围；最后，加强培训，提高团队整体展业技巧和综合素质，提升市场拓展能力。通过这些措施，团队成员分工协作，团结一致，创造一次又一次佳绩。

风雨中做事，阳光下做人

庄森既是带着大伙真干、实干的领导者、管理者，又像知心大哥。在他带动下，公司人员稳定，团队规模逐年扩大，大家在工作中互相配合，协调一致，敬业爱岗，忠诚服从，快乐激情的好作风得到充分体现。

走精英之路，创阳光品牌

庄森认为，保险行业是让人永远保持作战状态的行业，作为优秀的阳光人，必须具有职业素养、职业意识和职业追求，团队中的每个人都应在拓展市场中成长，在提高专业水平中融合，在树立品牌业务中增强自信，做到人尽其才。一年多来，庄森把阳光文化融合在业务的拓展和公司的日常管理中，从他身上，能清晰地看到周口阳光人“勤勉敬业、富有激情、敢为人先”的特质。面对新一轮挑战，他将和他的团队，始终牢记阳光文化核心理念，为实现“打造最具品质和实力的保险公司”的愿景作出更大贡献！

(通讯员:常怡康 郭文华)

筑梦保险·出彩人生

征稿启事

央视“出彩人生：中国梦·我的梦”4月19日征集与展播活动启动，周口晚报金融保险专版开设“筑梦保险·出彩人生”专栏，让保险精英们的中国梦·我的梦有展示舞台。大家可以通过图片和文字

形式表达梦想，畅谈追梦圆梦历程。各公司可以推介内勤或外勤人员照片加梦想感言发于报端。投稿邮箱:zkwbwjc@126.com 周口报业传媒集团金融部

保险服务热线
周口晚报
18639407963
周口保险协会
0394-6171223

展示形象的舞台
联系民众的纽带
《金融·保险》
第6期



投保泰康
共享健康

NCI新华保险

新华保险“精选系列”掀热潮

新华保险“精选系列”自4月份强势登陆我省以来，便以其强大的“投资”功能同时兼具“保障”作用，而成为我省寿险市场炙手可热的畅销产品。

仅5月1日河南地区便有近

3500位客户热购7112万元，百万大单频现，销量占了河南新华全部产品近八成，充分显示了广大客户对该系列产品的认可，披靡之势可见一斑。

(通讯员:方美华)



中华保险河南分公司 尝试无人飞机技术应用 助推农业保险服务升级

值全省部分地区小麦自然灾害、病虫害呈偏重发生态势之际，中华保险主动承担社会责任，尝试无人飞机航空植保技术应用，租赁无人飞机喷洒农药，在全省范围内开展小麦病虫害统防统治试点工作，助推农业保险服务创新，致力于提升农业保险服务水平。

通过前期的实地考察和论证，中华保险最终选择了安阳全丰航空植保科技有限公司作为伙伴。5月9日下午，中华保险河南分公司利用全丰农用无人直升飞机，从驻马店来到西华县东王营乡麦田，进行无偿农药喷洒，开展小麦一喷三防活动演示。此次参加农药喷洒演练的是QF80-1型农用无人直升飞机。这种飞机具有“技术质量过硬、高效安全、轻巧便捷、喷洒均匀”等优点，对林木、果树、农作物实施病虫害防治的理想机型之一。

在演示观摩活动中，全丰公司的两名操作手操控无人直升机，对演示地块实施农药喷洒作业，在不

足20分钟时间内便完成近20亩小麦的农药喷洒作业。整个演示过程引起了观摩的市县有关部门领导、农业专家及农民群众的浓厚兴趣。观摩活动得到了周口市政府、农业局、财政局和西华县、乡、村等有关部门的大力支持和配合。周口市政协副主席黄体勤在中华保险分公司副总经理孙书生、市县有关政府部门领导和农技专家陪同下参加了当地的观摩活动，并在活动结束后接受了地方媒体采访。

观摩活动中，中华保险领导就政策性农业保险工作落实过程中遇到的实际问题，与市政府领导、农业专家及乡村干部进行了沟通交流，达成了新的共识，为扎实推进全省农业保险持续健康发展奠定了良好基础。

现场观摩的干部议论说：这样实惠的助农活动，我们真的很需要，希望要多多举办。

(通讯员:张庆春)



中国人保寿险--百万身价惠民两全保险受热捧

——百万身价 100万 30年期满主险保费 125%返还

爱车诚可贵，生命价更高。保险找人保，两者皆管牢。近日，一款重点针对驾驶或乘坐自驾车的车主和家人亲朋的高额身价保障计划——百万身价惠民两全保险受到了市民的热捧。据了解，这款产品由中国人保寿险推出，一经上市便得到了广大市民的关注与青睐，人们争相购买。爱驾爱家，百万身价。据介绍，该产品具有保障高、保费低、期限长、交费短、保费到期超值返还等特点，适保对象涵盖18岁至60岁人群。其主险《人保寿险百万身价惠民两全保险》可单独购买，也可选择附加险《人保寿险附加百万身价惠民意外伤害保险》组合投保。主险分五年交清保费，年交仅2280元，五年共计支付保费11400元，保额高达100万元。连续缴满保费后，保障时间长达30年，且满期后按125%返还客户所交全部保险费。同时，该计划还具备“保单贷款”功能，如果组合购买，更兼具身价倍增等功能。

举例分析：

艾先生40岁，为自己购买一份5年交百万身价组合计划，主险2280元/年、附加意外伤害385元/年，共交保费2665元，安享30年身价保障。

- ①、驾/乘自驾车意外身故/全残保障：70岁前150万，70岁后30万
- ②、其他意外身故/全残保障：20万
- ③、一般身故/全残保障：最高11970元（主险已交保费×105%）
- ④、满期生存保险金：14250元（主险已交保费×125%）
- ⑤、公共交通意外保障：70万（基本保额×10倍+主险基本保额2倍）

周口客服电话：0394-8685963

人保保驾
百万身价
100万
30年
主险保费返还更增值

爱车诚可贵 生命价更高
保险找人保 两者皆管牢

人民保险 服务人民

4008195518
电话投保 就选人保

PICC: www.picclife.com