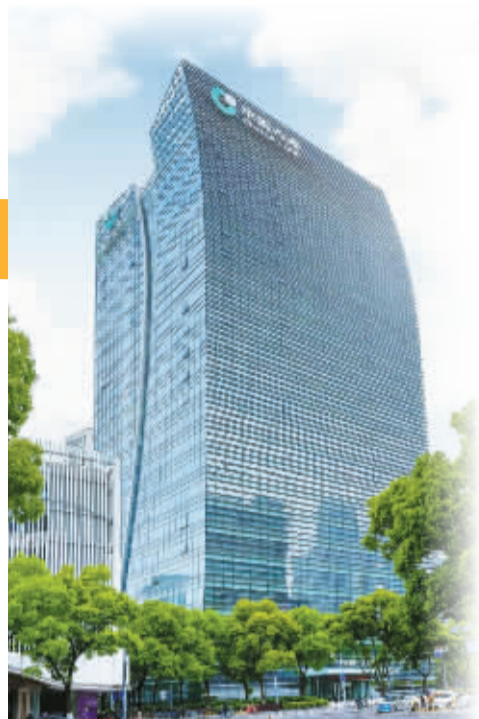


■ 中国人寿75周年

追光而行 与时代脉搏共振

21世纪,世界金融业迎来了前所未有的变革浪潮。在这场转型中,保险业不仅承载着社会稳定的重任,更成为经济发展的重要推手,在新时代的春风里绽放出勃勃生机。

一个挑战与机遇并存的年代,是每一位奋斗者滚动命运齿轮的开关。2008年,一个名为罗炆筠的年轻人来到东海之滨宁波,踏入了中国人寿宁波市分公司的大门,在磨砺和考验中快速成长,从一名寿险营销员起步,十余年间,实现了到区域总监的华丽转身。



1 在奋斗中找初心

如果让罗炆筠回忆自己的日常,似乎每天都是被见不完的客户、做不完的增员、谈不完的业务填满。作为一名寿险营销者,奔波在人群中,肩扛指标线,已经成为他生活前行的惯性。

“刚踏入保险这个行业时,我的目标很明确,就是想赚钱。”罗炆筠笑着回忆起年轻时稚嫩的想法。他本是福建三明人,父亲是一个小镇公务员,母亲是务农的,追求经济上的松弛感,是埋在他心中朴实的愿望。

2004年,罗炆筠只身来到浙江舟山读大学,其间加入了中国共产党。2008年,他在机缘巧合之下来到了宁波,以中国人寿为起点,开启人生新征程。

一轮轮面试、一次次培训,在中国人寿的人才培养规划指引下,在一次次与客户的交流之中,罗炆筠逐渐对保险行业有了更深的理解:做保险,是一个“心智成

熟的旅程”。而在这条道路上,找到真正的初心,是推动一个人前进的最核心力量。

“近些年,保险市场的发展可以说是日新月异。一面是更加精细化的产品,另一面则是更加专业的消费者。从产品设计来说,市面上的寿险产品是大同小异的,归根到底,是保险营销人员的服务,成为了产品与消费者之间的桥梁。”罗炆筠越来越意识到,所谓营销,不仅仅是销售,保险产品天然的风险防范功能,要求营销人员面对客户时,要有换位思考、用心关怀的能力。

从业多年,罗炆筠凭着自己的刻苦和真诚,成为了不少客户的朋友。在家里遇到投资理财难题时,总会习惯性地听听罗炆筠的建议。比如在前些年投资之风盛行的环境下,不少家庭面对高回报的诱惑也蠢蠢欲动。有一位客户就邀请罗炆筠小叙,谈起相关话题,罗炆筠敏锐地感觉到客户投资选择中的“赌徒心理”,用有条有理的分析建议这位顾客分散风险,切忌“把鸡蛋放进同一个篮子里”,没想到,正是这番真诚的对话,帮助客户后续避免了巨额损失。

罗炆筠表示,很多人都说做保险就是“修行”,或者说自我的改变和成长。在他看来,这个改变不仅仅是传统培训中的“知识”和“技能”在发生改变;从根本上来讲,其实是行为模式和思维模式的转变,是不断突破自我限制,让自己更稳定、更开放、更有弹性的过程。

2 从单枪匹马,到团队发展

一名优秀的保险营销员,不是一个人的孤军奋战。发展团队,是罗炆筠实现国寿创业梦中,最重要的一环。

2013年,罗炆筠成功遇到了第一个“优增”对象,她是罗炆筠的一位客户,叫周淑娇。她开过服装店也做过家居行业,生完孩子之后,暂时居家带娃。其实想让她加入团队的念头,罗炆筠持续了很多年,她都以孩子还小等理由婉拒了。但是他一直认为周淑娇身上所具备的特质,和自己的优增标准匹配度非常高。

终于,当罗炆筠又一次发出邀请后,周淑娇心动了。参加公司创说会后,她对公司的职业规划非常认可,同时也发挥了宁波本地人的优势,新增了许多亲朋好友,团队因此迅速发展。

罗炆筠团队的发展,是从周淑娇的加入后真正开始的。2015年,罗炆筠成功晋升为经理。其间也遇到非常多如她一般优秀的对象。这也让他深刻认识到,“优增”,是行业的趋势,建立和培养“优增”队伍,是保险行业发展的长久之计。而中国寿险行业也需要更多优秀营销员的加入,这也是对整个社会都很有意义的事情。

与动力相伴而生的是阻力。2015年-2018年期间,罗炆筠的团队急剧膨胀,最高的时候甚至增到了200人。“当时只有一个念头,就是不断地扩增人力,我把优

增作为一个系统性工程,要吸引优质的人来,还要有相应的训练系统,帮助他们留下来。但当时的我,并没有意识到自己在团队育成方面的缺陷。加上2019年,疫情突袭,人力和新单双双承压,很多人觉得行业进入了一个寒冬,到了变革的十字路口。面对双重压力,我们团队迅速萎缩,最差的时候只有40人。”可想而知,当时罗炆筠的心理压力是非常大的。

在彷徨无措中度过了大半年后,一位在宁波国寿基层打拼了近三十个年头的寿险前辈点醒了他。她对罗炆筠说:“一个优秀的人,不会害怕和躲避前行中的困难,不会找借口,只会找方法,把一次次的危机变成机会。有时候换个角度想,严峻的市场环境更有助于行业清虚,留下一批认真投入,长期坚守的伙伴,会让你的队伍更加精干。”

此后,罗炆筠沉下心来,专心跟着公司的新人培育节奏,把一批批新人送进了公司的启航营、新锐营。他也开始听课、读书、写心得,尝试着去营内分享,讲师之路也为罗炆筠打开了新的局面,团队的育成也取得了新的成效。

2023年,罗炆筠的团队已经到了247个在册人力,出勤最高可达179人,团队主管达48人。同年,罗炆筠也实现了职业生涯中的重要跨越,晋升为一名区域总监。



步履不止,逐心而行,心中有光,必有远方。在中国人寿发展的长河中,传承不仅是业务规模的接力,更是保险精神的延续。

如今,以罗炆筠为代表的新一批保险人已经扛起大旗,在一次次老将的托举中,他们不仅继承了前辈们的专业水平和市场洞察力,更重要的是,他们牢牢把握住了那份“不忘初心”的坚定信念,通过不断学习、吸收与创新,将对保险事业的热爱融入团队发展的每一个细节,从产品研发到市场服务,从企业文化到社会责任,都深深打上了传承的烙印。正是这种坚守与传承,让中国人寿历经75年沧桑而不褪色,在时代的浪潮中持续焕发新的生机与活力。