

2013 中国保险年度经理人



王庆明: 中国人民健康保险股份有限公司内蒙古分公司总经理

服务民生,健康管理。王庆明多年来深入推广“健康保险+健康管理”的经营理念,开办了城镇职工、城镇居民和新农合等社保补充医疗保险多项业务。充分发挥了健康保险服务民生健康保障、促进社会和谐的社会管理功能,有效地缓解了“看病难、看病贵”社会问题。2013年底,他带领公司已经与内蒙古自治区相关各盟市政府合作了14个大病补充医疗保险项目,累计为600余万人提供2亿元医疗风险保障。



艾合买提·吐尔逊: 中国人民财产保险股份有限公司新疆分公司总经理

情系新疆,促进团结。2013年,人保财险新疆分公司圆满完成了各项目标任务,保费一举突破65亿元,开创了公司改革发展新纪元。作为一名企业带头人,艾合买提·吐尔逊以身作则,数十年如一日地贯彻党的民族团结政策。在他的带领下,新疆分公司形成了对内关爱各族同事、对外关爱各族同胞的大团结氛围。全疆各地的养老院、孤儿院和特困的各族群众,切身感受到了人保财险新疆分公司的关爱。



卢小美: 中国太平洋人寿保险股份有限公司江苏分公司营业部督导

业务先锋,锐意进取。2013年度卢小美以新保期缴1106万元,保单件数306件,连续5次登上了中国大保个险渠道冠军宝座。从业18年来,她获奖无数,她是江苏省唯一一名连续四次荣获“江苏省优秀代理人”称号获奖者,连续三届荣获“中国保险之星”称号。卢小美先后获评“太保集团20年20人”、“江苏省道德诚信模范”,并于2013年4月当选南京市新秦淮区人大常委,2013年7月被评为“全国十大保险明星”,2013年9月当选MDRT中国南京区主席。



吕成道: 中国平安财产保险股份有限公司广东分公司总经理

抢险救灾,履行责任。2013年,面对“尤特”、“天兔”等巨灾,吕成道深入受灾最严重的粤东一线指挥抢险救援,第一时间赔付,积极主动履行保险公司的社会责任和行业使命,赢得主管部门和社会的好评;他秉持科学管理、简单务实理念,推动公司在管理、营销、服务等方面变革创新,提高组织运转效能,在公司做大的同时做小、做简机构,实现又好又快的发展,达成“双优”目标。吕成道曾荣获平安集团2013年度十大“杰出经理人”。



朱岩芹: 信泰人寿保险股份有限公司江苏分公司总经理

坚守诚信,创新思想。朱岩芹带领信泰保险江苏分公司在开业的第六个年头终于实现了从量到质的转变,业务指标全线达成,真正开始向江苏寿险市场第一梯队迈进。成绩的取得离不开朱岩芹所坚持的两个理念:一是要坚守诚信的底线;二是要有创新的思维。2013年,在朱岩芹的支持下,信泰保险江苏分公司创新银保条线产品销售模式,在信泰产品体系中率先推出“卡分期”项目,引领了市场潮流。



吴建林: 中国人民财产保险股份有限公司浙江分公司总经理

开拓创新,突破百亿。2013年,吴建林坚持“价值强司”理念,在业内首推网络游戏虚拟财产损失保险,被文化部、人民银行、财政部联合授予十大“优秀文化金融合作创新成果”之一。保费突破百亿元,达到105.4亿元(不含杭州、宁波)。他坚持把“客户满意度领先浙江财险市场”作为年度经营的重要目标之一。在“菲特”大灾期间,实现灾后10天基本完成查勘,灾后一个月基本完成大灾理赔工作,受到地方政府、客户和媒体的好评。



陈显宜: 中国人民财产保险股份有限公司四川分公司总经理

推陈出新,践行改革。陈显宜是全国首个黄金周自驾游保险全程跟踪服务平台的创意者;是行业首个推出种植业保险无赔款优待的先行者;是中西部地区财险行业首家保费规模“百亿军团”的领军者;是人保系统内改革创新先进典型的践行者;是四川“五一”劳动奖章的获得者。2013年,公司保费收入达到121亿元;承担风险保额418万亿元,约为四川GDP的15倍;支付赔款6406亿元,占行业赔款的近40%;实现利润总额677亿元,列全国系统第三位。



陈雪松: 中国平安财产保险股份有限公司四川分公司总经理

身先士卒,勇做表率。2013年陈雪松带领平安产险四川分公司实现了全年保费利润等指标名列前茅的优异成绩。他一抓队伍,提升核心竞争力;二抓拓展,保费规模上台阶;三抓内控,盈利能力列前茅。2013年平安产险四川分公司保费达成70.1亿,增幅17.3%,成为平安全国系统第三大分公司,保费规模在四川财险市场排行第二。车险赔付率达58.79%,实现利润56亿元,利润率在全省行业排名第一,利润绝对值在平安全国系统排名第一。



李欣: 阳光财产保险股份有限公司现北京分公司副总经理,原山西分公司总经理

多年亏损,一朝破解。2013年,李欣带领阳光产险山西省分公司累计实现保费收入28295万元,同比增长1437%,高于阳光系统和山西保险行业平均增速,经营成本率95.59%,同比下降了11.28个百分点,各项KPI指标名列系统前茅。轻松破解连续多年亏损的魔咒,实现扭亏为盈,走上了良性发展的轨道。2013年李欣荣获阳光保险集团“优秀经理人”荣誉称号。



郎中伟: 中国人寿保险股份有限公司四川分公司总经理

小额保险,惠及“三农”。2013年郎中伟带领中国人寿四川省分公司实现总保费收入154亿元,四川市场占有率272.3%,排名第一。2013年“4·20”芦山7级强烈地震发生后,郎中伟当天中午在灾区第一个搭起了寿险抗震救灾帐篷,迅速支付第一笔寿险赔款,开展各项救助服务,为社会稳定做出重大贡献。中国人寿四川省分公司是中国保监会指定为农村小额保险首批试点单位之一,农村小额保险的覆盖面已覆盖了全省19个州市,承保人数已达1100余万人,占四川省农村人口的20%。



周丽: 中邮人寿保险股份有限公司四川分公司总经理

跨界思维,成就优秀。有着多年银行和邮政从业经验的周丽,带领中邮保险四川分公司经过4年的持续探索,成为四川地区重要的保险主体。2013年,实现保费收入2682亿元,年均增速达53%,累计保费规模突破100亿元,受惠人群超过60万人,在四川38家寿险公司中名列第八,关键运营指标均处于行业较好水平。她高效应对地震等重大灾害,并倡导开展“三下乡”、大学生村官走访等贴近基层、承接地气的活动,体现了职业经理人的社会责任。



饶劲松: 中国平安人寿保险股份有限公司深圳分公司总经理

励精图治,勇担重任。2013年,中国平安人寿深圳分公司在饶劲松的带领下,寿险总保费首次突破100亿元,个险人力、新单市场份额同时突破50%,核心指标个险新单规模、新业务价值均超计划达成。保障型险种活动率大幅领先系统,推动行业回归保障本质;成功试点“优才项目”,人力发展与队伍素质同步优化;扎实的基础管理与绩效推动,使得业务员收入水平、增幅均列系统首位。



单友明: 太平养老保险股份有限公司市场总监兼江苏分公司总经理

专业优势,服务民生。单友明一直坚持“多谋民生之利,多解民生之忧”的保险领域创新,积极将公司发展融入国家医疗保障体系建设大局,先后开展了镇江学平险项目、扬州职工大病高额段段医保险项目、常州计生委女性疾病项目、南通城镇职工大病补充项目等多项政府医疗保险项目。充分发挥了保险公司在风险控制、经营管理、服务意识上的经验及专业优势,在社会保险和商业保险优势互补、合作共赢方面走出了一条崭新路子。



赵会庭: 中国人寿保险股份有限公司海南省分公司总经理

攻坚克难,三年逆转。赵会庭2011年主持中国人寿保险股份有限公司海南省分公司工作。面对海南公司业务连年下滑,市场主导地位丢失等情况,带领班子及系统员工,攻坚克难,奋力拓展,使海南国寿发生了巨大的变化。2013年业务总收入998亿元,比2010年增长42.57%,用了不到三年时间就实现了成功逆转并赶超。



柳芳: 中国人民人寿保险股份有限公司江苏苏州中心支公司总经理助理兼吴江市支公司经理

“三铁”架构,强势领先。柳芳依托客户资源,加强与各大银行的合作关系,打造“铁杆银行、铁杆网点、铁杆客户经理”的“三铁”发展架构,在短时间内即实现了银保业务的突破,强势占领市场。她带领吴江市营销服务部,实现市场份额逆势增长,以保费总量3.7亿元保持系统内全国县级机构排名第一,当地市场新单保费排名第二。



赵茗茗: 中国人寿保险股份有限公司温州市分公司高级业务经理

服务为本,营销有道。赵茗茗曾多次荣获中国人寿温州分公司的业务销售冠军,世界华人保险大会(IDA)的主讲嘉宾,服务的客户超过2000人。从业14年以来,赵茗茗始终坚持从客户的需求出发,为客户寻求最适合的保险产品,凭借自身专业的客户服务和良好口碑,在2013年温州经济深陷民间借贷风波影响的背景下,荣获2013年度浙江国寿年度销售冠军,温州国寿2013年度最佳营销员。



崔永林: 阳光人寿保险股份有限公司吉林分公司总经理

从零起点,跻身前列。崔永林在担任阳光人寿吉林分公司负责人期间,把一个从零开始的机构,打造成为在吉林寿险市场上驰骋的“骏马”,公司价值不断提升。2013年,阳光人寿吉林分公司累计实现承保26051万元,KPI综合排名位列阳光全系统第3名,并成功进入当地市场同业前10名。他相继在2012、2013年获阳光保险集团“十大卓越经理人”、阳光人寿保险“优秀经理人”称号,并被吉林省政协授予“特邀委员”。



程孙霖: 天安财产保险股份有限公司常务副总裁

拐点超越,跨越发展。2013年,对天安财险来说,既是激情燃烧的一年,更是“拐点超越,跨越发展”的一年。面对产险市场整体经营盈利下滑,保险主体不断增加、市场竞争日趋激烈的态势,程孙霖带领天安人直面挑战,努力拼搏,胜利实现了贯穿全年的“双百”目标(保费收入100亿;综合成本率99.9%),各项经营指标创出了天安财险的历史新高,成为了保险行业又好又快发展的标杆之一。



韩玉斌: 农银人寿保险股份有限公司山东分公司总经理

攻坚克难,创造佳绩。多年来,面对竞争激烈的市场环境,韩玉斌带领农银人寿山东分公司在仅有31个(含县域)营业单位的情况下,不断开拓创新、锐意进取,积极探索寿险营销新模式,加强基础管理,重视合规建设,实现了公司业务持续、健康增长。2013年,山东分公司累计实现保费1138618万,同比增长75.8%,其中,新单保费778125万,同比增长119.5%,续期保费360493万,同比增长23.1%,从业务结构看,新单业务和续期业务均实现了正增长。



蔡立新: 国华人寿保险股份有限公司总经理助理/江苏分公司总经理

创新实践,先进理念。蔡立新在保险行业13年的经营管理工作中,积累了丰富的管理经验和“社会资源”。在经营过程中,他提出“四个悟”、“四个关系”、“五个善于”等经营理念,成为当地业界标杆。不管是业务开拓还是业务管理,他均在逐步摸索中形成了一整套完善的管理思路和业务操作流程。在蔡立新的带领下,2013年保费收入达到23亿元的新高。