

不求最大,但求最好

——专访中国人寿财险湖南省分公司党委书记、总经理傅天明

“有人说这一天永远不会到来”——这是奥巴马赢得爱荷华州民主党内提名发表演讲时的名言,更成为奥巴马当选美国第一位黑人总统的最佳诠释。

16年前,一度想过做教授带博士生的傅天明,或许未曾料到有一天会步入保险界,并在不长的时间里成为中国人保湖南分公司副总经理。而其更大的一次华丽转身是在2007年成为中国人寿财险湖南分公司掌舵者。

从管理者到创业者,从生存到盈利,傅天明的“这一天”会不会迅速到来?答案如奥巴马创世纪般的成就,梦想已变为现实。

“诚朴立世,天道酬勤。”儒雅敦厚的傅天明,将导师何继善院士手书的八个大字悬置在办公室最醒目处,日日提醒,见微知著。

■记者 刘永涛 通讯员 李振飞

3年不到即盈利,开创了新记录

中国人寿财险湖南分公司(简称湖南国寿财险)横空出世,搅动了湖南财险市场的一江春水。

2007年9月,湖南国寿财险在长沙宣布开业。令业内侧目的不仅仅有其国寿财险在中南地区设立的首家分公司地位,更在于这家尚未满月的分公司已斩获单笔保费1000万元。

傅天明的走马上任,亦带来鲰鱼效应——大

批业内骨干纷纷加盟,其中两个成熟市场主体的市级分公司一把手平级投身国寿财险,至今仍被称为业界传奇。

背靠中国人寿这艘巨舰,湖南国寿财险的天然竞争优势与生俱来。不过在创业之初,傅天明即抛出“不求最大,但求最好”的发展主张。

从现实来看,这是价值观和方法论的最佳结

合。截至2008年9月份,湖南国寿财险保费收入突破3亿元,市场份额列全省19家财险主体的第五位;到2010年底,保费有望突破6亿,利润突破2000万元。

3年不到即盈利,国寿财险在湖南财险市场开创了记录。“规模不是关键,效益才是永恒的。”傅天明表示,湖南国寿财险要走得更远。

让客户满意,还要让客户感动

无法向客户兑现保障承诺的公司,何以在市场立足?与其说保险公司比拼的是保费规模,不如说从根本上是在比拼品牌和服务,如何让客户买得放心,理赔时舒心。

深谙管理经营之道的傅天明,相信品牌的力量。作为公司的创业者,他提出“把国有企业当民营企业来经营”,着力打造强大的亚文化——员工有共同的愿景,把公司当作自个儿的家。当然,回报员工的是归宿感,安全感,具有竞争力的薪酬福利。

这一出发点的旨归则在于:以团队的力量给客户最好的服务,打造市场强势品牌。今年8月,傅天明在美国考察学习归来后,更是明确提出,三流的企业做产品,二流的企业做服务,一流的企业做品牌。而产品和服务正是品牌的基础。

傅天明布局公司发展,提出的服务分“三步走”策略,更像是一次“持久战”:2007-2009年着力在“快”和“简”字上下功夫,为客户提供基本服务;2010-2011年着力在提高服务水平上下功夫,为

客户提供满意服务;2012年以后服务的关键则是提高附加值,为客户提供感动服务。

这一思路开启了国寿财险全国系统先河。其中“感动服务”理念,亦成为湖南保险市场上的强音。在傅天明看来,“感动服务,就是要体现客户的尊严。”

傅天明还透露,今年12月,湖南国寿财险电话销售将在全省铺开,2011年电销保费目标锁定1个亿。“要给客户更多的选择,电销可以大幅降低购买成本,市场潜力无限。”

喜欢《明朝那些事儿》,可以学做人、识人和用人

一口气读完七本《明朝那些事儿》,会有怎样的快感?

中国农业大学硕士毕业,目前跟随中国工程院院士何继善在中南大学读博士的傅天明,案头摆满经济和管理类书籍,但最让他过目难忘的却是这套通俗历史演义小说。“读历史,可以学习做人、识人、用人。”

令其痴迷的还有经

典的《孙子兵法》。傅天明尊崇军事家孙子对将领提出的“五德”标准:智、信、仁、勇、严。“治理企业就像是带领一个兵团行军打仗,若不能运筹帷幄之中,何以能决胜千里之外。”

傅天明颇为自豪的是他有一个好团队。湖南国寿财险近两年引进了大量业内精英,“无论是经营理念、专业水平还是职业道德,在省内都是一

流的。”

更多的时候,爱书如命的傅天明在“学以致用”。他买了1000本《砍掉成本》,组织全省系统管理人员学习,并撰写心得。在其多管齐下之后,公司运营成本减幅显著。

而最终,傅天明的“四先战略”水到渠成:合规优先,服务争先,成本领先,执行为先。对于公司未来的发展,他信心笃定。



中国人寿财险湖南省分公司党委书记、总经理傅天明。

每周爬一次岳麓山

人物 版面

在这个拥挤的城市,散步和爬山与其说是一种奢侈,不如说是一种被放逐的美好习惯。傅天明不喜欢文山会海,亦与抽烟麻将保持十足的距离。他追求效率,在效率之外,是自由思想和身心的休憩。

他每天早上准点起床,若无例外,总会习惯性地从长沙湘雅路步行一个小时,到韶山北路的中国人寿大厦上班。这段路的距离,他可以把一天的工作思考得更周全。地铁建设热火朝天的长沙堵车是常事,他悠闲自得,步履从容。

他把步行上下班当成了另一种散步的方式。

在傅天明的车后厢里,总有一双干净的登山鞋。他每周要爬一次岳麓山,很多时候是一个人。看山听鸟语,呼吸山间的空气,轻松愉悦。

一旦到达山顶,心境开阔,天地明朗。好多年了,傅天明喜欢这种感觉。

他说,带领保险公司发展,就像是一次次的步行和爬山,要有体魄、信念和行动,最后才能抵达最高处。

联丰地板



我们约惠吧

总裁签售 巨奖酬宾

万家丽一楼 11月27-28日

12mm仿实木 69元/m² 进口实木 139元/m²

圆盘豆 168元/m² 仿古纯实木 178元/m²

绝对低价抢购 索尼彩电等你拿!

万人团购火爆进行中...

万家丽店 88719218 南湖店 82282827

优惠活动全省同步进行中... 招商热线:13203109588

11月27日 OPEN 艾斯沃整体家 开业盛典 真情回馈 开业大吉,购物送礼 送红包 限100个 送完即止 地址:长沙市雨花区中意一路277号(湖南女子大学南院斜对面) 电话:(0731)85863000