

奋进新征程 建功新时代·北京劳动者之歌

为百姓打造“有温度”的保险服务

——记全国劳动模范、新华保险首席功勋总监金爱丽

□本报记者 刘欣欣

她从一名试用营销员开始，逐步成长为业务经理、行销部经理和行销总监；她充分重视团队的培养建设，带出了一支被誉为“中国十大最美保险营销团队”的寿险铁军；她以帮助千家万户建立生命健康和幸福生活的保障为己任，传递保险大爱……她就是新华保险首席功勋总监金爱丽。她是全国劳动模范。“爱岗敬业、争创一流，艰苦奋斗、勇于创新，淡泊名利、甘于奉献”是她放在心里、挂在嘴上、落实在行动中的行为准则。

患难之时见真情 快速理赔显诚信

“人寿保险事业是太阳底下的神圣职业。”金爱丽说，她在人寿保险行业默默耕耘，用理赔金为无数陷入困境的家庭带来希望。她至今还记得刚上岗不久，去一名客户家中办理理赔手续的情景。面对刚刚失去亲人的祖孙三代人，她将十万元理赔金递到客户亲属手中时，客户亲属道出了她人生之中所听到的最动人的致谢之辞——“这看似平常的十万元理赔金，对一个普通的工薪家庭来说，却是我们继续过上正常生活、坚持活下去的救命钱。”看到客户家人从彻底绝望到重燃生活的信心，她感到一种深深的震撼感。

自参加工作以来，金爱丽每年都会亲自处理100余起重大理赔案件，协助团队经办的各类理赔案件更是难以计数。当客户接过那沉甸甸的理赔金时，除了满怀深深的感激之情，更有那夺眶而出、饱含深情的热泪。



2023年4月，客户周女士确诊患肺下叶腺癌。金爱丽接到报案后，第一时间帮助周女士办理好理赔手续，并将40.3万元的重疾理赔金及时转到了周女士账户中。周女士住院时，金爱丽亲手

炖了热腾腾的鸡汤送到其床边，并多次到院探望，鼓励安慰她战胜病魔好好生活。周女士数次激动地说：“她总是为我着想，凡事想得那么细致周到。她是比亲人还亲的亲人。”

志同道合铸梦想 勇于创新创一流

“一个人的能力是有限的，即便我每天24小时不休息，也无法实现为更多老百姓服务的愿望。因此，做好做大保险事业，一定要培养人才、缔造团队，要坚持不懈地为保险事业培养更多的优秀人才。”这是金爱丽发自肺腑的真挚告白。

新华人寿保险股份有限公司北京分公司海淀联合营业区是率先在一线营销员队伍中成立党的基层组织的团队。作为时任党支部书记，金爱丽巧妙地将党的先进理论与寿险营销理念深度融合，将党的政策方针无缝融入团队日常管理的各个环节。她视党支部建设为凝聚团队人心、驱动业务发展、服务广大客户的关键引擎，深入探寻寿险营销的内在真谛与深远意义，精准打造出独具特色的团队文化和价值观体系，全力汇聚团队的磅礴力量与无限创造力。

凭借共同的坚定信仰、严明的纪律以及严谨的管理，金爱丽带领团队从零开始，一路披荆斩棘，最终锻造出一支年总保费突破50亿元的“新华专业铁军”，并获得中国保险行业“中国十大最美保险营销团队”荣誉。

工作28年来，金爱丽“接近极限”的工作状态和执着精神，影响了她所带团队的每一位保险营销员。如今，海淀党总支已先后成立13个党支部、38个党小组，党员共计299名。团队从1个营业区发展为11个督导组24个营业区。金爱丽不仅为公司创造了巨量的首

续期保费，更为社会和行业培育了一大批优秀的职业经理人。

爱岗敬业筑大爱 甘于奉献满京城

28年如一日，金爱丽始终不忘报国为民初心，在京华大地书写大爱故事，谱写了一曲曲感人至深的奋斗者之歌。夜深人静的职场、风雪交加的路上、人满为患的医院、人声鼎沸的会场、庄严肃穆的礼堂……处处都留下她匆忙的身影和工作的足迹。

“您每天都这么没黑没白地工作，到底为了什么？”有人这样问金爱丽。“保险事业关乎人民群众的财产保障、家庭信誉和生命尊严，它不仅牵涉到一个家庭的生活品质和每一位成员的切身利益，更维系着社会的稳定与和谐。”金爱丽回答道，“我每天多付出这几个小时的努力，都是为了那些在意外与灾难中遭受重创、支离破碎的家庭，为了那些因失去亲人而面临失学的孩子，为了那些处于危难之中的家庭以及身患重病的患者。在他们最无助、最绝望的时刻，我们就是他们唯一的希望。通过保险的力量，我们将他们从绝望的深渊和死神的边缘拉回，重新点燃他们对生活的希望与信念。”

“光荣属于过去，奋斗铸就华章。”金爱丽说，在未来的工作与实践中，她将切实发挥党员先锋模范作用，坚守金融为民惠民初心，担当金融报国强国使命，践行保险大爱之道，扬起新时代发展之帆，为中国保险行业和公司高质量发展贡献新力量、书写新篇章。

北京金鹏顺发物业管理有限公司物业经理王飞飞：

创新服务助老旧小区焕新颜

□本报记者 孙妍文/摄

近日，西罗园南里京品小区内，高龄老人、特困老人以及空巢老人们都收到了一份特别的新春礼物——由小区物业精心准备的新春礼包与过年红包。这份温暖的关怀，让老人们脸上洋溢着幸福的笑容，他们纷纷拉着物业经理王飞飞唠起了家常。

作为北京金鹏顺发物业管理有限公司物业经理，王飞飞每年春节前都会带领团队挨家挨户为小区内的高龄、特困居民送去新春的祝福。作为一名物业管理者，他的日常工作紧密围绕着业主的诉求和物业的日常服务展开，主导监督、运营管理，忙得不可开交，宛如“走马灯”一般。

在采访中，王飞飞分享道，目前公司接管的项目以老旧小区为主。刚进驻时，这些小区普遍面临着物业费低且收费难、公

共设施老化甚至损坏等诸多问题，业主们也满心期盼新物业能为小区带来“新气象”。为了改善小区的居住环境，他们积极探索并总结出了“金鹏模式”。该模式下，物业自带资金进驻小区，对安防设备、公共设施进行全面的维修、更新与改造。在街道社区党建引领下，物业与社区协同作战，共同攻克业主们急难愁盼的“老大难”问题。同时，采取“先尝后买”的缴费方式，让业主先看到小区的新变化，待满意认可后再缴纳物业费。对于缴费的业主，物业还给予免维修费的鼓励，日常的小修理只需业主自备材料，物业工人便会上门安装修理。这一系列举措如同一套有力的“组合拳”，使得小区的路面变得平整，绿化愈发美丽，环境更加整洁，楼道里的小广告也消

失无踪。小区的每一点改善都看在业主眼里，业主与物业之间的关系也因此变得更加和谐。

“金鹏模式”的成功落地，为老旧小区的物业服务开辟了新的思路。目前，金鹏顺发物业已在北京接管了33个老旧小区的物业管理服务。每个社区的情况虽各有不同，但居住在此的业主最有发言权。王飞飞将印有自己的头像、手机号码的公示牌挂在小区各个楼门口显眼处，业主可随时拨打电话与他沟通，提出意见与建议，他承诺会第一时间了解业主诉求，并给予回复与解决。

新年伊始，万象更新，王飞飞也更加忙碌。他正忙着收集整理各个小区业主提出的小区治理、提升建议，努力在新的一年里为居民们带来更多的幸福感与获得感。



王飞飞（右）