

# 做保险不要怕拒绝

## ——访平安人寿河南分公司部经理裴金初

“时至今日，我真的很感谢每一位曾经拒绝过我的客户。客户的拒绝像一面镜子，引领我一路走到今天。”裴金初说，客户的拒绝让他增长了智慧，积累了经验，“我没有多大的天赋，也没有丰富的人脉。取得今天的成就，靠的是中国平安强大的平台和自己坚持不懈的努力”。倪子

### 每天拜访20名拒保客户

加盟平安人寿之前，裴金初干过服装加工行业、做过水果买卖。由于投资失利，生意一蹶不振。在他万念俱灰之时，朋友推荐他去平安人寿试试。

“刚开始觉得根本干不了，因为我不喜欢说求人的话。”裴金初坦言，那时候他对保险也不了解，只是觉得卖保险得“求人”。后来，和朋友深度了解后，他发现中国平安拥有完善的管理架构，国际化、专业化

的管理架构，抱着想取取经、学经验的私心，2009年8月裴金初正式踏入寿险行业。

头一个月，他给一个朋友打电话，希望能买份保险支持一下，没想到遭到拒绝，深受打击的裴金初当时作了一个决定：放弃熟人市场，用心开拓陌生市场。

万事开头难。“我每天坚持30~50名访陌生拜访。在这其中，至少找到20名拒绝我

的客户，10名愿意进一步了解保险的客户。”裴金初说，像这样的日子，他坚持了半年。无论周六、周日还是严寒酷暑，他从未放弃每一个潜在客户。

后来，他逐渐找到窍门，也有了丰富的销售技巧。他发现，当每天陌生拜访超过30人时，无效拜访率会增加。因此，他开始追求数量到质量转变，每天至少认真给10名客户深度讲解保险。

### 在“改变”夹缝中生存

“要想在这变化莫测的市场中立于不败之地，必须学会在夹缝中寻求生存。”在寿险销售的10年中，裴金初积累了很多经验。除了毫不吝啬讲解给他的将近100名团队成员，他更愿意将这些分享给客户。

“我的客户中，有很多都是生意人。面对互联网的冲击，要是还墨守成规，用老一套经营模式做实体店，估计很难挣钱。所以，我经常和客户们探讨新时代背景下的销售策略，如何利用微信、互联网等多元化渠道销售产品。”裴金初说，他曾多次成功帮助自己的客户摆脱经营困境。为了更好地服务客户，他还专门建立了微信群，每天早上、晚上在群里分享有价值的财经快讯、保险新品等。

尽管现在已经晋升部经理，但他不愿每天在办公室吹吹空调、喝喝茶。他说，离市场太远，就会不懂客户，最终失去客户。因此，不管再忙，他也会坚持走到客户中间。“做保险没有捷径，需要的是一份勤奋和真诚。对待客户，我们要像对待亲人一样坦诚，我始终相信，信任是相互的。你真诚地理解客户，客户也会以真诚和忠实来回馈于你。”裴金初说。

### 赢得人心才是高级营销

客户一次次的拒绝并没有消磨裴金初的信心，反而磨炼了他的意志。每当有客户拒绝，他都反复琢磨问题到底出在哪儿。他说，做保险就像读书，每一个拒绝问题就是一本好书，每一个拒绝问题就是一个专业。

记得有次在超市买东西，一位男士不小心踩了他一下，还没等这位男士开口道歉，裴金初先说了句“没关系”。两位陌生人开始愉快地交流起来，得知裴金初在

中国平安上班，该男士表示自己的车险正好到期，干脆就在他这儿买了，顺便又买了一份人身保险。

天有不测风云。不到一年，该男士出车祸，本来不算富裕的家庭变得雪上加霜。这是裴金初第一次为客户办理理赔，他第一时间递交理赔手续，并将35万元理赔金送到了客户远在许昌老家的妻子手中。接到这笔理赔款，全家人泣不成声，感激之情溢于言表。这件事也深深触动了裴

金初，他说，一定要将充满大爱的保险行业干到底。

从2009年加盟，到2012年晋升业务主任，再到如今成为带领近百人的营业部经理，裴金初并不是上升速度最快的，但他却在一步一个脚印中写满了踏实与勤奋。“最低级的营销，只会卖产品。最高级的营销，却赢得了人心。做保险需要有综合素质、人格魅力、品行，还要有专业知识，这样才能打动客户。”裴金初称。



平安人寿河南分公司部经理裴金初

## 百年交行 您的财富管理银行

始于一九零八

交通银行徽信  
微信扫一扫

**交通银行**  
BANK OF COMMUNICATIONS  
始于1908 您的财富管理银行  
客服热线: 95559 www.bankcomm.com

# 防电信网络诈骗！Ⅱ类账户绑定快捷支付更安全

近年来互联网金融发展迅猛，快捷支付方式和手段层出不穷。客户使用各类快捷支付时都需要绑定一张银行卡，在享受方便快捷的同时，可能因信息泄露而造成风险隐患。个人账户分类管理实施后，同一客户在同一银行只能开立一个Ⅰ类账户，客户可以使用Ⅱ、Ⅲ类账户绑定快捷支付，由于账户本身有资金使用的限制，因此可以帮助客户有效防范和控制风险，在发生风险时将资金损失控制在较低水平。

然而，一些市民对Ⅰ类、Ⅱ类、Ⅲ类账户在使用过程中还存在小疑惑。今天，交通银行河南省分行的工作人员针对客户在Ⅱ类账户使用过程中可能遇到的问题进行详细讲解。倪子 全权 杨志斌



**问：Ⅰ类、Ⅱ类账户的区别？**

**答：**交行Ⅰ类账户是功能最全，也是对安全性要求最高的账户；交行Ⅱ类账户则是在Ⅰ类账户基础上金融功能有所限制的账户。简单来说，Ⅰ类账户是“金库”，主要用于大额消费、大额资金流转、储蓄存款及投资理财。Ⅰ类账户不必随身携带，也降低了卡片遗失带来的风险。Ⅱ类账户则是“钱包”，消费限额有限，投资理财功能齐全，既满足日常使

用，又避免大额资金损失。

**问：客户可以通过哪些渠道开立Ⅱ类账户？**

**答：**客户可以根据需要通过交行手机银行、柜面、手持终端开立Ⅱ类账户，也可通过单位、学校批量开立Ⅱ类账户用于代发工资或扣缴学费。通过交行手机银行开立的Ⅱ类账户为电子账户，如需配发实体卡片，客户可在交通银行柜面通过换卡交易办理Ⅱ类账户借记卡。

**问：如何向Ⅱ类账户存、转入资金？**

**答：**通过电子渠道开立的Ⅱ类账户由于未经交行工作人员面对面确认身份，仅限从绑定的Ⅰ类账户转入资金，无限额限制（如自交行以外的银行账户转入资金，限额请详询转出行）。经交行工作人员面对面确认身份的Ⅱ类账户，客户可存入资金，或可从无绑定关系的账户转入资金，以上交易受到入账资金合计1万元/日、20

万元/年的限额限制。客户也可从绑定的Ⅰ类账户转入资金，无限额限制（如自交行以外的银行账户转入资金，限额请详询转出行）。

**问：为何要给Ⅱ类账户绑定Ⅰ类账户？如何绑定？**

**答：**客户通过为Ⅱ类账户绑定本行或交行以外的银行同名Ⅰ类账户，可以实现身份认证，从而可以启用Ⅱ类账户的金融功能，并且实现大额资金的转入、出。客户在交通银行电子渠道开立Ⅱ类账户时，须录入本人Ⅰ类账户或者信用卡账户信息进行身份验证，完成验证后，该Ⅰ类账户或者信用卡账户即与新开立的Ⅱ类账户建立了绑定关系。客户在柜面开立Ⅱ类账户，可选绑定本人Ⅰ类账户或者信用卡账户。客户可通过手机银行“银行卡管理—Ⅱ类账户管理—添加/解除绑定卡片”管理绑定关系。建立了绑定关系的Ⅰ类、Ⅱ类账户之间转账无限额限制。Ⅱ类账户仅支持向绑定的Ⅰ类账户进行大额资金转出，有利于控制风险。

**问：Ⅱ类账户具体可以买交行的哪些金融产品？**

**答：**Ⅱ类账户可以在交行手

机银行上购买交行自管理理财产品（得利宝）及代理理财产品（包括基金、保险、贵金属、原油等），还能签约活期宝，购买储蓄国债及大额存单。配有实物卡片的Ⅱ类账户可通过柜面渠道购买得利宝、基金、保险、实物黄金、国债及大额存单。

**问：Ⅱ类账户可以挂失吗？**

**答：**电子Ⅱ类账户不能挂失，但可以通过手机银行锁定账户。如果您的Ⅱ类账户发生安全隐患，可以登录手机交行APP，通过“银行卡管理—Ⅱ类账户管理—账户设置—锁定账户”将账户锁定，锁定后账户资金只进不出。配有实体借记卡的Ⅱ类账户可以挂失。

**问：我的Ⅰ类账户与Ⅱ类账户绑定后，Ⅰ类账户的状态变更会影响Ⅱ类账户使用吗？**

**答：**Ⅰ类账户的挂失、解挂等状态变更，不影响Ⅱ类账户的正常使用；但是Ⅰ类账户销户前须先行解除与Ⅱ类账户的绑定关系。

此外，电子Ⅱ类账户免收年费、工本费，实体借记卡Ⅱ类账户收取年费、工本费。