

一分耕耘一分收获

——访平安人寿河南分公司展业区主任毛丹

从平安人寿的忠实客户,到平安人寿优秀的保险代理人,毛丹深知“一分耕耘一分收获”的道理,她用行动实践着“成功无捷径,访量定输赢”的理念。除了专业和勤奋,她更用自己的真诚、敬业打动着每一位客户,同时也赢得了客户的关爱与信任,成为客户的挚友。倪子 薛光明

从买保险到卖保险

2008年,毛丹的女儿出生,和很多父母一样,她和爱人迫切地想给孩子买份保险增加保障。

“咱们买保险得找个专业靠谱的,保险产品那么多,条款又很复杂,必须先问清楚保险产品的情况。”就这样,毛丹结识了平安人寿的索老师。

“初见索老师,她身上那股子精气神和正能量一下子吸引了我。当然,她的专业能力才是打动我的根本原因。每一个问题都能详细解答,打消了我对投保的顾虑,最后顺利接单。”毛丹说,选择保险首先是要选择实力强大、服务好、专业强的公司,其次是要选对合适

逆水行舟不进则退

加盟平安人寿以来,毛丹一直秉承着高度的认真和负责,正所谓“业精于勤,荒于嬉”。不求十全十美,但求尽善尽美是她一直坚守的工作原则。

“相信,跟随,照做”,毛丹这句话道出了平安人寿业绩高手的秘诀。她说,保险是个很灵活的工作,你要“找对人,表对情”。如今,她走访过各行各业的保险客户。家里、工作岗位、饭桌,哪里都有她详细为客户讲解保险业务、保险功能、保险意义的场景,她很少休息节假日。

有人问,这样的工作不累吗?毛丹笑

的代理人,要诚信、专业、服务好的代理人。

随着女儿一天天长大,毛丹原来的公司开始面临转型的压力。同时,由于家中老人身体不适,不能帮忙照看孩子,毛丹只得一边带孩子一边工作,甚至常常不得不带着孩子出差。在索老师进行日常客户回访时,毛丹吐露了辞职的心声。

“来平安吧。保险既是一种金融产品,也是一种无微不至的关爱。只有心怀大爱去做这份事业,才能更好地让保险守护每一个家庭的幸福。”索老师一席话,仿佛为毛丹打开了一扇希望之门。放弃原先的高职位、高收入,毛丹决定从头开始。

着说:“我心中满载着对事业的执着与奉献,勤劳的态度只是内心爱的外在表现形式。想要做得更好,即使累,也是值得的。勤奋是获取成功的必要条件,精专的知识与能力才能够给客户更好的保障。在保险行业如逆水行舟,不进则退。你越不往前走越下坡,越迎难而上则会越走越顺。”

如今,毛丹已经从一名普通人员成长为展业区主任,培养团队伙伴将近30人,并且荣获了保险行业代表个人优秀保险品质的IQA国际品质奖。今年下半年,她还将晋升为展业课课长,实现人生的再一次跳跃。

从心出发用心沟通

每次约谈客户,毛丹都会坚持当面沟通,通过细致地攀谈,深入客户的需求层面,再为客户量身打造适合的保障方案,她说:“只有了解客户想要什么,站在客户角度看问题,才能用最合适的方案让客户产生共鸣。”

由于不少保险条款极为专业和复杂,为了帮助客户更好地明白条款内容,她总会一条一条帮助客户分析,帮他们读懂保险。许多人觉得她这么做没必要,但她不这么认为:“只有客户从心底里了解产品,才会对保险更加信任。想要真正让保险进一步推广,就要首先帮助客户真的读懂保险。”

“保险销售是我的第二份工作,也将是我这辈子最后一份工作。成功的背后离不开辛勤和汗水,更离不开能够施展自我的舞台。未来是科技的时代,更是服务的时代,只有不断学习,不断把全新的理念融入工作和生活,才能在保险之路上不断前行。我相信,依托中国平安强大的金融集团平台,在平安这块热土之上,我将与更多的保险人一起,续写属于我们的辉煌。”毛丹说。



工行账户能源交易产品受投资者热捧

今年前4月工行账户原油交易量超4000万桶,账户天然气交易量突破6.5亿百万英热单位,账户天然气交易量创历史新高。据悉,工商银行于2013年3月在国内同业中首家推出账户原油投资交易产品,通过只计份

额、不提取实物原油的方式,为客户提供以人民币或美元买卖原油份额的金融创新服务。2016年11月,工商银行又率先在国内同业中推出账户天然气产品,进一步满足客户参与国际能源市场投资的需求。李欣

交行努力缓解小微企业融资难融资贵

近年来,交行持续创新金融产品,缓解小微企业融资难、融资贵问题。针对小微企业“短、小、频、急”融资需求,交行实施差异化的授信投向政策。按照不同地区、不同客群、不同担保方式,实施差异化的准入策略和差异化的专项授权,通过金融科

技、大数据手段运用,建立风控模型,实现自动化、半自动化小额信贷线上审批,加大风险控制力度,提高审批效率。根据区域特点和市场定价情况,坚持“一行一策”管理,灵活调整分行定价政策,主动向小微企业减费让利等。全权

郑州浦发银行举办朗诵大会暨青年先进荣誉表彰活动

近日,浦发银行郑州分行举办“五月花海”朗诵暨青年先进荣誉表彰大会,对分行2017年度先进青年集体及个人进行了现场表彰。会场上,朗诵者情绪高昂、深情朗诵,形式亦是百花齐放,既不乏伴舞、配

乐,亦出现了和声、情景表演等多种形式,从不同角度讲述了浦发青年对自身事业的忠诚与热爱。活动最后,分行对先进青年集体及个人进行荣誉表彰。岳亚琰

光大银行全面升级私行服务体系

日前,随着“私行钻石卡”的顺利发行和“微信银行贵宾服务通道”的开通上线,光大银行私行服务体系升级工作正式在全行范围内推广。全新升级的私行服务体系将以私行钻石卡和微信银行贵宾服务通道为载体,采取“金融服务和非金融服务”相

结合的模式,形成以“医疗健康、高端旅游、便利出行、财富咨询、尊享生活、缤纷优惠”为主题的六大增值服务板块,为私行客户提供包括“预约挂号、机场接送、税务咨询、法律咨询、酒店餐厅礼遇”在内的共计18项尊享权益。胡凯艳

郑州华夏银行营业部举办母亲节系列活动

5月13日,华夏银行郑州分行营业部开展多项主题活动迎接母亲节的到来。据悉,该行在营业部大厅布置了一面母亲节主题ins风拍照墙。在这里,客户可以手持母亲节专属“朋友圈截屏”拍照留念,亦可以自主打印张贴同母亲的合影及写给母亲的话,和大家分

享与妈妈的故事。开展“三行情书”专题活动,温情写下爱与思念,献给最亲爱的母亲。客户网上转发链接或现场书写自己献给母亲的“三行情书”,即可抽取一份“献给母亲的礼物”。此外,该营业部还组织了伏羲山母亲节特别出游活动。李妍慧

东亚中国郑州分行举办“中原跨境融资论坛”

近日,由河南省注册会计师协会、河南省会计学会主办,河南省注册会计师协会投资工作委员会和东亚银行(中国)有限公司郑州分行(“东亚中国郑州分行”)承办的“中原跨境融资论坛”在郑州举行。河南企业“走出去”离不开金融的大力支持,商业银行特

别是国际性金融机构的跨境金融服务是中国企业海外投资和境外融资必需的支持和保障。凭借外资行国际化的视野和专业背景,东亚中国郑州分行可以打通河南企业和国际资本市场的联系,提升河南企业在国际资本市场的形象。王翠

河南太平人寿举办母亲节VIP专场体检

5月12日,河南太平人寿“VIP体检母亲节专场”在郑州颐和医院展开,本次活动共服务客户45名。母亲节前夕,河南太平人寿客户服务部精心打造了以“母亲”为主要对象的客户体检活动,提供女性专项体检项目,为广大母

亲送上健康祝福,活动现场准备了节日鲜花。客户纷纷为太平人寿人性化服务点赞。客服人员还在体检现场对客户进行一对一的引领和服务,随时解决客户需求,给了客户一次不一样的体验。王宁

三门峡泰康人寿保险营销员患癌获理赔

“我加入泰康,是认同泰康的险种和服务;我得到理赔,才知道泰康的险种和服务很好。”5月7日,泰康人寿河南三门峡中心支公司本部的业务主管尚女士动情地说。尚女士2017年5月加盟泰康,并为自己和家人选择了

适当的保险。今年3月初,尚女士被确诊为乳腺癌并进行手术治疗。5月3日,尚女士收到泰康三笔理赔款,分别是全心健康重疾10万元、医疗费用1.9万元和10万元的防癌险理赔款。王若谷