



## 银行理财 便宜了

想投资银行理财产品,可是动辄至少5万元、10万元的高门槛或许让一些投资者望而却步。然而,今后这一“行价”可能要改变了。

作为资管新规的配套细则,7月20日,银保监会就《商业银行理财业务监督管理办法(征求意见稿)》公开征求意见。理财新规拟将单只公募理财产品销售起点由目前的5万元降至1万元,单只私募理财产品销售起点与“资管新规”保持一致。当然,银行也会根据不同的投资标的,设置不同的购买门槛。

业内人士分析,降低银行理财产品门槛有助于银行理财产品更加普惠化,覆盖更多的普通投资者,使更多的普通民众更方便地购买银行理财产品。倪子

详见B02

## 我用优质服务带动销售

——访平安人寿河南分公司资深区主任李旭旭

### 成功就是“勤”字当头

加盟平安人寿之前,李旭旭从事的也是销售工作——卖手机。勤奋的她业绩很好,月收入6000元,还当上了店长。在别人眼中,一个女孩能取得这样的成绩是相当不错的。

后来,一次偶然的机,她接触到了保险行业。既能获得公平晋升,实现自己的价值,又能为千家万户送去保

障,李旭旭认为这是一份值得尊重的职业。因此,她也想挑战一下自己:“都说保险是世界上最难做的销售,我倒想看看有多难。反正卖手机和卖保险都是销售,试试呗。”

要想成功,必须付出远超常人的勤奋。初来平安人寿的第一年,李旭旭没有休息过周六、周日。周一到周六,她和小伙

伴在社区分发传单、讲解产品;周日,她早上7点准时出发坐大巴回老家新郑,给同学、亲戚、朋友讲保险。

“做保险并不难,难的是‘去’做保险,光坐在家里、坐在办公室,永远出不了业绩。”靠着这股子常人难以坚持的勤奋劲儿,李旭旭进入公司后业绩连续42个月做到钻石标准。

### 做个有心人客户就在身边

渐渐地,李旭旭积累了不少老客户,对于客户经营和维护她下了很大功夫。她说,做保险最重要的是服务,所谓专业不仅是要为客户量身定制适合的保险方案,更要为客户提供更完善的服务。当客户了解你的用心,感受到你真心实意的优质服务,信任便建立起来了。

提起李旭旭的优质服务,处处可见她的

用心。“有个客户工作非常忙,经常感慨陪孩子的时间太少,心里有点愧疚。趁着客户过生日,我专门以孩子的名义私人订制了‘最佳爸爸’的奖杯送给他。客户非常感动,他表示奖杯是个很好的提醒,以后一定会多花时间陪孩子。”

还有个刚生完孩子的全职妈妈。李旭旭没事就去家里陪她聊天,帮忙带孩子,邀请她参加部门组织的各种客户活动。这位

妈妈把李旭旭当亲妹妹一样看待,每次来都不舍得让她走。

李旭旭心目中的优质服务,并不仅仅指保单检视、保全、缴费提醒、提交保险建议书,乃至协助办理理赔等。优质服务是一种增值服务,即提供给客户超出保单、保险之外的服务,也正是因为这些服务超越“应该”之外,客户备受感动。

### 快乐工作 和伙伴一起成长

李旭旭说,很多人说保险不好干,那是因为销售人员与客户存在着一种难以逾越的鸿沟,所以出现了销售难、难销售,就有了销售压力,害怕销售的恐惧心理。

“我们与客户真心相待,客户才能体会我们销售人的快乐销售,真正享受心灵自由、财务自由、工作自由,身心健康的目的。”李旭旭坦言,成功是她的目标,成长是她的目的。在平安人寿她收获了各种荣誉和客户认可,更得到了成长,她非常感谢这个平台。

群雁高飞头雁领。如今,她从单枪匹马,逐步组建了一支38人的团队,团队成员基本上都是90后。整体综合素质较高,具有

“高能力,高学历,高素质”的三高特点。在她的带领下,大家经常组织集体活动,在快乐中工作,在快乐中学习,在快乐中成长。

今后,她将继续和这些小伙伴们一起快乐工作,为更多客户提供更专业化的保险服务支持。在未来的寿险生涯中,凭着勤奋执着、专业、责任,继续前行。



微胖的体型、圆圆的脸蛋,还有笑起来弯成月牙的眼睛,90后李旭旭就像个邻家女孩。但是当她一张口谈起保险,你会发现,她颇有一套独特的服务理念。

“保险合同并不是一张纸,而是对客户这辈子的承诺和服务。保险销售者服务的好坏,是判断一个保险业务员能否长期做下去的重要标志。在客户需要帮忙的时候,我愿意做第一时间帮他们排忧解难的人。”李旭旭如是说。倪子 薛光明