

# 从“小白”到“卡神”，可能就差一张卡

## 农业银行·燃梦信用卡

燃梦信用卡是中国农业银行为新时代具有奋斗拼搏精神，向往美好生活的个人客户倾力打造的白金等级信用卡。有效期内免年费，正能量卡面，尊享丰富白金权益。主要权益活动包括1元机场停车：指定机场停车区持卡消费1元，享2小时或48小时停车；62元机场CIP快速安检及休息室；1次境内机场CIP快速安检及休息室服务62元家庭权益；高星级酒店贵宾礼遇，例如入住万豪、希尔顿、半岛、六善等高星级酒店，享多重礼遇。



## 农业银行·教师白金卡

教师白金卡是中国农业银行针对广大教职工群体发行的一款高端信用卡产品。该产品卡面精美，客户可选择其中一款办理，可提供免年费、便捷出行、高端酒店住宿等一系列尊贵白金礼遇。主要权益活动包括便捷出行服务：新西兰便捷签证服务，全球商旅、美食及演出预订协助，指定境外旅游保险低至5折；全球商户贵宾礼遇：美国、加拿大指定国家公园门票返现，世界著名博物馆、美国儿童博物馆享优惠返现，香格里拉、悦榕庄等酒店集团指定酒店享住三付二、住四付三。



## 招商银行·愤怒的小鸟亲子储蓄卡

小小鸟卡共4个卡面，以4只小小鸟为主角，对应4种类型的小朋友，分别为：公主baby——佐伊、暖心baby——娜娜、鬼马baby——文仔、好奇baby——莎莎。采取彩色卡基、logo烫印、3D打印工艺、3D媚眼(爆珠)工艺。小小鸟卡专享免账户管理费、免跨行取款手续费权益，自助渠道转账免费。即日起至12月31日，首次办理招商银行愤怒的小鸟卡的新客户，可在招商银行APP上免费参与抽奖活动。



## 招商银行·时尚多样信用卡

招商银行Young卡(青年版)系列有黑白2款卡面可供选择，每月首笔取现免手续费，100%取现额度，生日月双倍积分；Hello kitty粉丝系列有4款系列卡面可供选择，清新可爱，俘获粉丝心。首年免年费，刷卡满6次免次年年费，满20元计1积分；9分招牌会：9积分可兑换美食、冷饮、影视VIP等优惠券；99享大牌：最低99积分起，可兑换珠宝首饰、相机数码、家纺厨具等大牌商品。



## 中信银行·御玺信用卡

中信银行御玺信用卡仅限VISA线路交易，特色权益包括免1.5%货币兑换手续费；境外取现免手续费；3倍积分；尊享全球免费Boingo热点Wi-Fi；尊享全国机场代泊停车3日免费；12月31日前申请，卡片有效期内免年费。



## 中信银行·i白金信用卡

中信i白金信用卡是中信银行针对年轻白领推出的一款白金卡，最低信用额度人民币1万元。使用中信i白金通过网络交易可计算双倍积分，网络积分商户类型与我行现有网络类联名卡一致，最高10000分/账单月；航班延误两小时，最高可获赔1000元机票款；享免年费政策、属地权益及500万航空意外险。



## 站在客户角度，做专保险事业

——访平安人寿河南分公司高级主管杨淑军

加盟平安人寿之前，杨淑军从未想过自己的人生会和保险结缘。但就在一次接触后，保险这个行业深深地吸引了她，于是坚定入行。在这里，她找到了能够帮助自己实现创业梦想的发展平台。倪子 薛光明

### 保险不是单纯的卖产品

大学毕业后，杨淑军选择自主创业，开了一家财务公司。虽说公司经营得有模有样，但是要想获得更进一步的发展，杨淑军认为自己在人员管理、公司规划等方面做得还有很多不足。

“听朋友说中国平安的培训学习体系非常先进、完善，我也是抱着一点私心，想先去平安人寿学点经验，再回来好好经营公司。没想到，来平安后彻底改变了我的想法。”杨淑军说，平安人寿十分重视人才的职业生涯规划，设置了清晰的职业发展

通道，公司拥有健全的培训发展体系，可满足职业生涯发展各阶段的学习需求。

2015年底，杨淑军作为首批优秀人才计划成员，正式加盟平安人寿。进入保险行业之后，她体会到，很多人对保险印象不佳，实际上源于保险从业人员流动性太大。卖产品成为他们主要的目标，很少关注客户的实际需求。

杨淑军说：“保险是一个服务重于产品的行业，而不是单纯销售产品这么简单。从用户咨询开始，保险服务就已经

展开。如何充分了解客户情况，准确分析实际需求，并制订完整解决方案，如何与客户进行细致的沟通和讨论，并结合自身的专业知识加以判断，确保用户购买的产品能真正解决其所面临的问题，是每一位保险人需要认真思考的。”

杨淑军自嘲自己是一名“佛系”保险销售人员，她的微信朋友圈很少发保险产品的硬广告，而是将一些拜见客户的感悟、生活中的感想，和保险需求相结合，让客户更深层次的理解保险产品背后的意义。

### 高度专业赢得客户认可

在杨淑军看来，人生就是一个不断学习的过程，通过学习来充实自己的头脑，让自己更有智慧地生活下去，去探索那未知领域的神秘，去享受成长带来的快乐和惬意。

进入保险业这几年来，杨淑军从“一问三不知”到现在对市场上的保险产品了如指掌，用专业度赢得了越来越多客户的信任和认可。为了给客户提供更好的服务，她不断学习，吃透每款产品的特点，在服务客户时，不以卖产品为目标，而是从客户角度出发，为满足他们的需

求而提供产品和服务。慢慢地，她的专业性得到客户的认同。正是杨淑军“润物细无声”的服务，让客户成了她最忠实的朋友。

近年来，随着一批批80后、90后优秀人才的加盟，杨淑军的团队朝气蓬勃，业绩倍增。杨淑军说，对专业性的高度要求使她具有独特优势，能够做到在与客户沟通的同时，脑海里立刻显示适合客户的最优产品组合清单。这不但提高了为客户服务的效率，也让客户更加信任她的推荐。这些客户还不断地介绍更多

的朋友给自己。

为了让寿险营销保持持续的“新鲜感”，打造学习型团队是杨淑军的宗旨。作为团队长，她坚持带头学习，打开自己格局的同时带领团队精英一起走出去，做大做强团队。

“目前，保险行业的春天已经来到，我们也将肩负更大的使命。”杨淑军表示，她希望和更多志同道合的伙伴们一起，打造一支高素质、高产能、高收入的团队，培养更多的寿险精英，为客户提供更快、更准、更精的服务。

