

用一万零一次坚持敲开MDRT荣誉之门 白土豪:90后小伙在平安打响“翻身”仗

对于大多数寿险从业者来说,入围MDRT(百万圆桌会议)可能是毕生的奋斗目标,现在也有越来越多的中国保险代理人通过努力出现在MDRT的会场,徜徉在世界寿险行业最高荣誉殿堂。

一名来自河南驻马店的90后年轻人,靠自己的坚持与努力,凭借一万零一次坚持的付出,从加盟平安到敲开MDRT荣誉之门,仅用时95天。他,就是平安人寿河南分公司吉祥营业区的白土豪。倪子 薛光明



不忘初心,用一万零一次坚持踏实梦想路

在展业过程中也会有一些心理落差,每一个不理解的声音,每一次不友好的反馈,甚至没有反馈的“陌拜”,都没能打消白土豪的积极性。“每一次的付出,都埋下了收获的种子,只要自己努力,一切都是上天最好的安排。”白土豪说。

因为朋友有需要,他可以在元旦小长假搭高铁奔波万里去讲解保险知识、推荐保险产品,因为客户需要,他的足迹踏上了祖国的万水千山……在不言的奔波中,他收获了一个又一个客户,也收获了对保险更深入的理解“只要你需要,我就会在你身边”。

用真心换真心,在刚开始“陌拜”时,白土豪曾经遇到过一脾气暴躁的“老板”,虽然在那一刻感受到了极大刺激,

但是他还是坚持用平安礼仪完成拜访,并给“老板”留下了深刻印象。十几天后,郑州少了一位脾气暴躁的老板,白土豪多了一位和气的客户。

对于保险从业者来说,陌生拜访从来都是展业利器,但是真的把陌生拜访作出成效的人却少之又少,白土豪算一个。为了给更多客户送去保险保障,白土豪利用互联网每天坚持陌生拜访300到500次,一个月超过1万次陌生拜访在“有联系方式的陌生人”中发生,每次用心编写的消息,大多数都被人忽视,但这没有影响他对潜在客户进行分类与维护。

“只有接触客户,才会有成交的可能,哪怕被拒绝了一万次,我也有可能在第一万零一次拜访中成功。”白土豪如是说。

事业遇挫,来平安打响“翻身”仗

1992年出生的白土豪,现在不过二十六七岁,在时间的维度上,他还是个“孩子”,但是在人生的尺度上,他俨然是一名历经风雨的“成年人”。

22岁开始做生意的他,凭借敏锐的商业眼光,仅用数年时间就挣得百万资产。从生鲜牛排起家,跨界新媒体搞得风生水起,诸多业界大咖、企事业单位竞相抛去橄榄枝,他有开阔的思维视野。

生意场的云波诡谲,名利场的风起云涌,让这个26岁年轻人的创业之路突遭变数,从云端坠落的落差,并没有让他一蹶不振,反而让他静下心来思考人生的更多可能。

带着对未来的思索,他应朋友之邀,来到郑州寻找东山再起的机会。在加盟平安之前,他用了近1个月时间来深入了解平安,学习平安的企业文化、平安的产品知识、平安的业务模式……这一个月里,经济上的窘迫、朋友的不理解、家人的不认同没有影响他的判断:平安不仅是一家保险公司,更是一个能够最大化发挥自己能力的平台。

“来平安,就是给自己一个翻身的机会,干就对了。”2018年12月26日,白土豪拥有了属于自己的工号,打响了属于自己的“翻身”仗。

无惧未来 MDRT荣誉殿堂不是终点

谈及成功,白土豪将其归功于营业区领导、周晓蕾准总监、陈世杰部经理、余承洋部经理、师傅赵恒力以及爱之家金牌优才团队其他成员给予的关怀与帮助,是他们给他讲保险行业,制定目标,提供突破自我与提升技能的机会,也在他心里埋下了保险事业的种子。同时平安专业系统的培训、成熟稳定的发展平台也给他提供了光明的

发展前景,这也是白土豪无惧未来的底气。对于用95天时间敲开MDRT荣誉殿堂大门的白土豪来说,入围MDRT会员只是寿险营销之路的开始,也只是他寿险营销之路的起点。未来,他会多次入围MDRT,也会获得COT、TOT等顶尖荣誉,更会一步一次实现按照规划目标实现业务主管、营业部经理、业务总监的职级晋升,打一场90后平安人漂亮的“翻身仗”。

工行郑州分行企业手机银行业务实现良好开局

今年以来,工商银行郑州分行采取多项措施,不断促进对公网络金融业务的快速健康发展。该分行一方面强化管理机制,即在客户新开立结算账户时,由支行对公业务主管行长把关,按照开户套餐管理和业务转型的相关要求,

同时开立对公网络金融业务。另一方面开展精准营销活动,筛选有柜面业务行为而未办理企业网银(企业手机银行)的客户,建立目标客户图谱清单,通过该行专业人员、支行客户经理联动,逐户开展营销活动,取得良好效果。李欣

工行郑州分行强化信用卡审核监督预防风险

近年来,工商银行郑州分行把信用卡审核监督作为预防经营风险的重要抓手,切实加强前中后台管理。该行结合目前信用卡市场发展态势和外部风险特征,认真推行组操作风险的识别、评估、监测、控制和报告等方面工作,从

信息提供到审核、从真实性核实到有效性鉴别、从“亲访亲签”到调查审核,制定完善出一整套业务流程和操作规程,坚决杜绝非本人办卡和不合规商户申办POS情况发生。李欣

光大银行承销中铁四局首期应收账款ABN

近日,光大银行携手中铁四局集团有限公司成功发行中铁四局2019年度第一期资产支持票据(ABN)。本期ABN由中国光大银行独家主承销,中铁信托作为发行载体管理机构,储架规模40

亿元,首期发行规模20亿元,基础资产为中铁四局依据工程项下对付款人享有的应收账款债权。此次应收账款ABN的发行,有效加快了企业资金周转、优化债务结构,增强存量资产流动性。朱孝天

农行郑州分行“数据网贷”助推中小企业发展

近日,农行郑州分行成功为三全食品股份有限公司上游供应商办理“数据网贷”业务,标志着河南分行第二个数据网贷商圈正式落地。今年以来,该行将数据网贷产品作为服务小微企业的拳头

产品在全辖进行推广,积极打造农行支持民营及普惠小微企业线上化品牌,助力中小企业发展。截至目前,该行已累计为商圈上游小微企业投放贷款1599笔,发放贷款金额6280万元。刘永刚

银行播报

交行中原路支行为小学生讲解金融安全知识

4月9日,京广路小学一班学生在老师的带领下,来到交行郑州中原路支行进行安全教育,普及“一米线”常识以及学习防诈骗知识。中原路支行员工白佳现场为大家讲解,告诉同学们要学会尊重他人的隐私和保护自己的隐私,

不要轻信陌生人的话以免上当受骗。同学们听得非常认真,还不时有人提出各种各样的问题。该活动得到了校方及学生家长的一致好评,也体现了交行员工贴心服务客户的理念。全权

中信银行郑州花园路支行举办贵宾客户沙龙活动

4月10日下午,中信银行郑州花园路支行联合中信建投证券举办“花园幸福荟”第三期贵宾客户沙龙活动。活动首先由中信建投金牌投顾常颖为客户讲解市场,帮助投资者把握投资机会,

大家有问有答,现场气氛融洽。随后红酒品鉴师丁鹏老师为客户讲解红酒知识和鉴别技巧,并带客户一起品鉴红酒,客户积极互动,反应热烈。章世刚

招行郑州分行第二届服务文化节拉开帷幕

近日,招商银行郑州分行举行了第二届服务文化节暨“金葵花在行动——金融消费服务升级工程”启动仪式。此次服务文化节以“金葵向阳,惊喜相约”为主题,以打造“最佳客户体验银行”为目标。其间,郑州分行陆续开展了系列活动,包括金葵

花在行动、我的招行之旅、“惊喜服务”系列活动、“服务代言”微视频征集大赛、“招行有约”系列活动、便民服务宣传月等。而“金葵花在行动”金融消费服务升级工程作为文化节活动中的重头戏,也是招行在服务领域的又一次重大升级。段家良

交行郑州黄河中路支行为老人贴心服务

4月11日下午,交通银行郑州黄河中路支行接待了一位特殊的客户,这位老爷爷带着助听器也听不清楚别人的声音,大堂经理发现这位老爷爷听不到声音,手里拿着的是定期存单,就判定这位老爷爷要办订单转存。由于老

爷听力有障碍,柜员付飞便想出了在纸上和老爷爷交流的办法帮老爷爷办业务,一问一答,无声胜有声。输入金额时付飞还贴心地写在纸上,然后一个一个输,就连道别都是无声的纸笔交流,真是服务无声情感有声。全权