



年度最具影响力银行微信公众平台

中信银行郑州分行 招商银行郑州分行  
光大银行郑州分行信用卡中心 兴业银行郑州分行

年度中原最佳出国金融服务品牌

中国银行河南省分行出国金融服务  
农业银行河南省分行营业部留学金融中心“金钥匙·留学宝”  
交通银行河南省分行出国金融服务  
中信银行郑州分行出国金融服务  
光大银行郑州分行出国金融服务

年度中原地区最佳服务支行

工商银行郑州郑花支行 交通银行郑州建西支行  
交通银行洛阳分行营业部 邮储银行郑州市中心支行  
工商银行郑州财富广场支行 华夏银行郑州建设路支行  
建设银行郑州秦岭路支行 华夏银行郑州英协路支行  
招商银行郑州东风路支行 中信银行郑州金水路支行  
招商银行郑州金水东路支行 中信银行郑州分行营业部  
光大银行郑州郑汴路支行 农业银行郑州郑东支行  
民生银行郑州紫荆支行 工商银行郑州陇海路支行  
建设银行郑州东区分行营业部 平安银行郑州金融广场支行  
民生银行郑州九如路支行 平安银行郑州港区支行

年度中原最具影响力信托机构

中原信托

上榜理由:中原信托作为专业信托金融机构,依托规范的法人治理机制、完善的全面风险管理体系、专业化的信托金融团队和强大的研发创新能力,发挥信托功能优势,为高端个人和机构客户提供了安全稳定、高收益的金融理财产品和服务。连续13年保持信托本金兑付及预期收益实现率100%,取得了良好的经济效益和社会效益。截至2015年11月,中原信托累计管理信托财产突破4032亿元,累计交付信托本金超过2786亿元,累计分配信托收益超过383亿元,为河南经济社会发展作出了积极贡献。中原信托将秉承“诚信重诺,值得托付”的经营理念,为实现“做中国最值得托付信托公司”的目标而不懈努力。

年度中原最具互联网+创新能力品牌

平安银行橙e网

年度中原最具特色银行卡

工商银行  
工银长隆联名卡  
工商银行商友卡  
工商银行工银汇贝卡  
工银大来爱购信用卡  
工商银行“宝贝成长卡”  
浦发银行  
浦发银行宁泽涛青春信用卡  
浦发银行轻松理财卡  
浦发银行卓信白金贵宾卡  
光大银行  
光大银行阳光商旅白金信用卡  
光大银行微众税银联名信用卡  
光大银行“福”信用卡  
招商银行  
招行一卡通M+卡  
招商银行薪e卡  
民生银行  
民生银行智家卡  
民生银行财神卡  
民生银行商户卡  
邮储银行  
邮储大美西藏旅游卡  
邮储银行中原美食卡  
华夏银行  
华夏银行消费信贷卡  
华夏银行钛金丽人信用卡  
洛阳银行  
洛阳银行薪金卡  
洛阳银行商户卡  
中原银行  
中原银行“e通天下”

富德生命人寿河南分公司2015年度保费超75亿元  
从星星之火到燎原之势

调整思路谋发展

作为富德生命人寿在全国战略布局的第十一家分公司,富德生命人寿河南分公司在从2010年到2015年短短5年间发生了翻天覆地的变化:公司保费规模从2010年7月末的3.5亿元到2015年末的75亿元,市场排名和系统排名双双进入前三。这些骄人成绩的取得,与以河南分公司总经理李燕为首的豫分生命人的奋勇拼搏、艰苦创业分不开。倪子 张俊 李凤

2010年7月,以李燕为首的班子成员履新富德生命人寿河南分公司。当时的河南分公司各业务渠道经营不温不火,排名居于河南寿险市场10名开外。面对严峻形势,总经理李燕迅速确定了“一切为了发展”的经营思想,在充分调研的基础上,深挖富德生命人寿河南分公司的优秀基因,对产品机构、服务品质、规章制度、人员配置等方面进行了合理调整。

先是从产品上,调整产品结构,增大期缴业务,提升保单品质,让公司得以实现可持续发展。从服务上,延续以往好的服务理念,在服务品质上又提出要求;从制度上,重新整章

提升服务树品牌

服务水平的高低,决定保险公司的兴衰存亡。现在保险公司的竞争,更多的是一种服务的竞争。只有以客户为中心,全面提升服务质量,才是激烈竞争中的制胜之道。只有把诚信和客户服务放在第一位,才能提升客户信赖、树立公司品牌。

李燕认为,保险后期的服务要比前期的促成更重要。虽然保险合同是一张纸,但这张纸的背后就是服务,是一辈子的承诺。为了让保险服务更具内涵价值,河南分公司续收服务人员坚持上门面访每一位客户,为客户提供“看得见”的服务。李燕说,只有真正见到客户,才能知道他们的需求,才能真正了解他们对公司服务的满意程度。

建制,形成流程化和严密考核环环相扣的管理机制;从人员配置上,启动干部选拔制度,用绩效说话,能者上,弱者下。

经过一系列动作,富德生命人寿河南分公司很快出现了腾飞奇迹。截至2011年4月30日,公司实现总规模保费9.4亿元,同比增长489.65%,全系统排名第3。其中,新单规模保费收入9.2亿元,同比增长523.35%,全系统排名第3;续期保费2865.0万元,同比增长33.5%。仅仅数月时间,富德生命人寿河南分公司在当地迅速崛起,成为一支逐鹿中原的重要经济力量。

上行下效,李燕对客户服务的重视,通过言传身教,感染着分公司的每一位员工。他们秉持“内诚于心 外信于行”的核心价值观,始终遵循“爱心、服务、创新、价值”的经营理念,以优质保险产品和服务为载体,铸造了富德生命人寿河南分公司的新品牌。

经过5年的深耕细作,通过精细化的客户服务管理,富德生命人寿河南分公司5年后总保费增长809%,新单保费增长759%,续期保费增长1435%,个险13个月继续率从68.1%拉升到86.5%、银保13个月继续率从85.1%拉升到91.9%。这一系列数据也侧面反映出了客户对富德生命人寿河南分公司品牌的认可度。

树立目标铸辉煌

12月24日,富德生命人寿河南分公司捷报再传,年度规模保费达成75.2亿元,同比增长54%,2015年之战完美收官。

佳绩已经成为过去,如今的富德生命人寿河南分公司已经站在一个更高的平台。2016年,河南分公司确定了“打造百亿豫分”这一经营目标。这一年,公司不仅要全面突破,强势发展,实现百亿目标,还强调要进一步注重内涵式增长,坚持走跨越式发展之路,继续提高可持续发展能力和综合竞争能力,提升客户服务水平,为客户提供更多更好的保险产品,持续塑造富德生命品牌新形象。

2016年,新一轮的竞争蓄势待发。相信在李燕的带领下,在“以客户为中心”服务理念的引领下,在全体将士的齐心拼搏下,富德生命人寿河南分公司将在日趋激烈的河南寿险市场上铸造出更大的辉煌。