

载誉二十年 携手新开篇

中国平安 PING AN

保险·银行·投资

## 平安人寿河南分公司资深区部经理——王珺 保险事业是场马拉松

### 成功不过“坚持”二字

“我从不相信谁比谁更聪明,成功的唯一途径就是坚持。地球是圆形,只要坚持,你最终就会到达终点。”在王珺的成功字典里,只有“坚持”二字。

1996年,她成为平安人寿河南分公司第一批寿险营销员。凭借自己的勤奋和努力,她从一个什么都不懂的懵懂新人,到两届高峰会议得主,并带领了300人团队的领队,她只用了7年时间。

就在事业一帆风顺时,因种种原因,公司暂时经历3年半的停业。在这最艰难的时刻,王珺没有选择放弃,而是一如既往服务客户、做好分内工作。有的人对此不理解,甚至有的冷嘲热讽,王珺一点都不在意。她说:“既然选择了保险事业,就要忠诚这个行业,坚持走下去。我看好中国保险事业的发展,更相信平安人寿广阔的平台。”

复业后,王珺的坚持得到了回报。她的客户越来越多,团队发展也逐渐壮大。而她本人,经过时间的磨砺,变得更加从容不迫、游刃有余。她常说,保险营销其实不是一场百米冲刺,而是漫长的马拉松,凭借的并非短期的爆发力,更多的是坚持。当你面对困境,几乎快要绝望的时候,请不要放弃,再坚持、再努力一下,也许会有意想不到的收获。



1996年,王珺成为平安人寿河南分公司第一批员工;2002年,她成立第一个展业处;次年,第二个展业处顺利成立;2008年,她跻身河南首个区部经理。2006年到2016年,保险行业快速发展,王珺说她很幸运,赶上了这“黄金十年”。从单打独斗一个人,到如今成为7个区部、40多个展业处、10000多名员工的“领头羊”,王珺用20年的勤奋、坚持、忠诚,一步一个脚印,丈量着自己的保险人生。倪子

### 做保险要先学会做人

王珺说,她最引以为豪的不是自己挣了多少钱、卖出去了多少保单,而是培养出了很多人才,为更多家庭送去了“平安”。她很感谢每一位默默无闻的保险业务员,他们为中国的寿险事业贡献了一己之力。

时至今日,每一场新人入司的第一堂课,王珺一定亲自开讲。不讲保险,只讲如何做人。“为什么说作为一个保险代理人首先要学会做人,并且要做一个有爱心,有责任心的人。因为保险卖的是一份承诺,一份保障。人做好了,才能赢得客户的尊重。”

王珺说,保险商品和其他任何商品不同,它是无形的,看不见、摸不

着。真正的保险利益也不是买了就见到的,要等到客户出险才能体现出产品利益在哪。而且,保险的专业性很强,对客户而言,他对保险产品的了解完全基于代理人的解说。因此,保险代理人必须对客户坦诚、负责。

有的新人觉得保险行业很难做,王珺则认为,那是因为缺乏信任。“保险客户要拿出‘真金白银’交给保险公司,用于购买保障自己未来的产品,彼此很陌生,人家为什么要相信你、选择你?我要求每一位新人给客户推荐产品时,一定如实表达,准确定位客户的需求,继而推荐合适的产品,用真实的保单保护客户。”

### 好习惯就是一种力量

保险行业的迅猛发展,离不开国家政策导向支持,更离不开消费者的巨大推动力。王珺坦言,现在的保险市场机会更多,难度也更大。虽然客户的接受度越来越高,但同时他们要求的服务水平也越来越高,如何在众多保险公司中脱颖而出,专业化、标准化成为比拼的关键。这不仅需要个人的努力,更离不开公司的支持。

在日常培训中,王珺经常强调习惯

的重要性:“工作日期间,我坚持穿工装,准时考勤,平时再忙也要锻炼身体,劳逸结合,张弛有度。这些好习惯,就像一股力量,决定一个人‘根儿’扎得正不正。”

当然,还有最重要的,那就是不断学习,提升专业性。寿险业专业性越来越高,客户会因为你的专业性强而对你更加信任,成交的可能性更大,服务的稳定性更强。“打铁还得自身硬”,不然业务推动会越来越吃力。

### 工商银行公布2015年经营业绩

工商银行日前正式公布2015年度经营情况。该行2015年实现拨备前利润4502亿元,比上年增长7.6%。实现净利润2777亿元,比上年增长0.5%。上市以来工行一直保持稳定的现金分红,已为股东累计创造了6465亿元的现金分红回报,2007年至今一直是A股年度分

红金额最高的上市公司。2015年工行获评英国《欧洲货币》“全球新兴市场最佳银行”,成为亚洲第一家获此全球奖项的金融机构,连续3年蝉联英国《银行家》全球1000家大银行、美国《福布斯》全球企业2000强和《财富》500强商业银行业子榜单等排名之首。李欣

### 交行省分行加强信用风险管控

为进一步增强金融服务的质效,交行河南省分行采取多项措施,积极加强信用风险管控。一是严把授信准入关。对风险高发领域适当提高准入,从源头上控制信用风险蔓延;二是做好存量客户风险管控。重点对担保圈/链、产能过剩行

业、集团客户、房地产、大宗商品贸易、涉及民间借贷等领域开展风险排查,及时掌握风险状况;三是积极进行信贷重组。省分行开辟绿色通道,协助经营部门制订和完善重组方案,努力降低风险敞口和缓释不良贷款下迁态势。全权

### 中国银行推出多项信用卡优惠活动

中行自2015年推出以“最惠中行日”为主题的信用卡系列优惠活动。近期,中行又联合屈臣氏、星巴克推出了优惠活动:2016年4月10日至8月7日,每周日10点起,中行银联信用卡持卡人到屈臣氏全国门店,刷卡消费单

笔满100元立减30元;2016年4月9日至7月10日,每周六、周日中行信用卡持卡人在全国星巴克指定门店,可以15000中银积分兑换任意大杯手工调制饮品一杯(特定饮料除外),加10积分即可兑换相同规格饮品一杯。李松

### 建行龙卡分期推出苏宁“三零”专场活动

4月8日至5月7日(具体时间以门店公示为准),郑州、开封、安阳、漯河、平顶山、信阳、三门峡、商丘、新乡、南阳、周口等地区开展建设银行龙卡信用卡商户分期业务的苏宁门店(详情以门店公布为准)。

客户持建行龙卡信用卡至苏宁电器指定门店购买单件商品单笔消费满人民币1500元及以上,即可现场办理龙卡信用卡商户分期业务,并享6期、12期零首付零利息零手续费“三零”分期优惠。张新乔

### 交行省分行大力推进代发业务

交行河南省分行历来重视代发业务开展,今年以来该行源头代发客户净增系统排名第一;代发客户提升有效户近3万户,净增与完成率系统内均排名第一。该行采取多项措施大力推进代发业务,一方面,在全辖开展代发业务专项活

动竞赛,制定活动目标、明确活动激励、提供活动支撑。另一方面,开展行业代发工资业务综合服务方案培训会,内容包括综合服务方案与营销模板,使各分支行在熟悉综合服务方案的同时,带动重点代发单位和客户拓展。全权

### 华夏银行信用卡推酒店自助餐优惠活动

即日起至4月30日,华夏银行信用卡持卡人可尊享全国20余个城市五星级酒店自助餐“两人及以上同行,一人买单”礼遇。五星级酒店包含丽思卡尔顿、香格里拉、瑞吉、威斯汀、万豪等品牌。“两人同行,一人买单”权益需至少提前一天在华夏

银行信用卡中心官方微信手机端进行预约,预订成功将会收到确认短信(含验证码序列号);用餐时出示预订成功短信(含验证码序列号),并使用华夏信用卡结账方可享受“两人及以上同行,一人买单”优惠,每次买单仅限一人餐费。张玉娥

### 建行金水支行举行员工健步走活动

4月16日上午,建行郑州金水支行在郑东新区如意湖畔,举办“健康金水”员工健步走活动。此次健步走活动有该行员工402人、员工家属69人共计471人参加,其中年龄最大的80岁,最小的只有4岁。据了解,本

次健步走活动沿东区东西运河、南北运河、如意湖河边栈道,全程5.4公里,经过激烈的角逐,评出家庭组、女子组、男子组比赛优胜者各10名。上午11:00,“健康金水”员工健步走活动圆满结束。杨长生

### 光大ETC豫通卡全力助您出行

9月30日前,光大ETC豫通卡主推“免费+省钱+超值”三项服务。开户送设备:客户在光大银行网点办理ETC豫通卡开户,存入800元保证金,可获赠价值310元的车载电子标签一台;通行费折上折:客户在达到指定积分标准的时候,可以享受通行费最低五折优惠。下载喜洗车APP选

择光大ETC豫通卡支付6元即可享受郑州、洛阳、许昌、焦作和南阳等地100余家洗车网点的洗车服务1次。专属加油日:每月18日,持光大ETC豫通卡至郑州、洛阳、许昌、焦作和南阳指定中石油加油站刷卡充值加油卡满300元(含)以上立减58元,最多优惠58元。赵石磊

银行资讯

银行资讯