

载誉二十年 携手新开篇

中国平安 PING AN

保险 · 银行 · 投资

访平安人寿河南分公司高级营业部经理张丽燕 甘做保险业的“布道者”



张丽燕常说,寿险营销就是一个成就平凡人不平凡梦想的舞台。源于对这份事业的热爱,她总是以百倍的努力与勤奋投入工作,以团队为中心,用自己多年积累的扎实专业知识服务于每一位客户。入司12年来,她深知扛着责任成长,一路上有艰辛、有泪水。但是她相信,在布道保险之路上,收获更多的一定是掌声、鲜花和鼓励。

倪子 田莊敬

用保险传播大爱

“卖产品不如卖人品,卖业务不如卖服务。”12年来,良好的服务让张丽燕在客户中拥有极好口碑,并且将“头回客”变成了“回头客”。她常感恩地说:“我的客户80%都是转介绍来的,他们无形当中鞭策着我必须越做越好。”

李强(化名)是一位转介绍客户,之前买过保险。张丽燕第一次为他做“保单体检”时,惊讶地发现,在李强购买的意外险、分红型、健康险等十几张保单中,综合保额加起来才106万元。这对一年开销近50万元,生意有负债、两名子女未成年的高净值人群而言,保额显然太低。

于是,张丽燕运用自己的专业知识,向李强(化名)夫妻提出将综合保额提高至600万元的大胆建议。“600万元?那得交多少保费啊?”一开始,李强(化名)有点接受不了。经过张丽燕将保险产品合理整合,李强(化名)发现,虽然保费有所增加,但在他们接受范围之内,并没影响正常家庭生活和生意周转。

谁知一年后,李强(化名)不幸身故,最终获得305万元的理赔金。更让张丽燕欣慰的是,她给李强(化名)妻子制订的保险计划涵盖保费豁免。“我们销售的不是保险,而是一种责任和大爱。”怀着这句座右铭,她10余年如一日地将保险理念传播到千家客户。

无怨无悔做保险

和张丽燕打过交道的人都知道,她不仅有一张四季如春的面孔,还有一副善解人意的善心。在她眼里,保险和慈善好像是手足情深的同胞一样。

在事业步入正轨后,她不断地在社会公益方面尽己所能。有一年中牟芹菜增产,造成菜丰价贱、贱价伤农。张丽燕从媒体得知消息后,毫不犹豫出资订购一万斤芹菜,并请农民直接从地头把新鲜的芹菜拉到郑州,向市民免费发放。

去年,张丽燕组织200余名平安人寿营销员、社会爱心人士及公益组织志愿者共同见证、陪伴、重温来自郑州市金水区6对失独老人幸福与爱的回忆。她为6对失独老人拍摄了金婚、银婚的免费婚纱照,并为其举办了金婚、银婚仪式,让老人重拾幸福记忆。

“保险除了为客户、家庭和社会带来种种功能,更是一种精神图腾。通过保险,我找到了可以真心相对的客户,找到了服务社会、奉献社会的舞台,也找到了同舟共济的同仁伙伴。”如今,客户、伙伴已经成了张丽燕生命中不可或缺的一部分。今后,她将一如既往怀着虔诚之心,布道一般耕耘在保险这片沃土上。

行业播报

工商银行 推进“营改增”试点工作

5月2日,工商银行山东潍坊分行营业部成功为客户开出了第一张系统自动生成的增值税专用发票,这也是银行业“营改增”之后首张通过全流程电子化操作开立的增值税专用发票。目前,工商银行增值税相关业务系统账务处理准确、价税分离正常、发票打印顺畅,运行状况良好,“营改增”试点工作顺利实施。2016年5月1日起,金融业纳入“营改增”试点工作范围。为确保试点工作顺利进行,工商银行逐一梳理全行涉及增值税的产品,重新确定计税规则,确保“营改增”系统顺利上线投产。李欣

兴业银行 引金融“活水”助力“治水”

5月9日,兴业银行在济南举办“保护绿水青山 建设美丽中国——水资源利用和保护政银企对接融资洽谈会”。会上,该行与多家水资源利用和保护领域龙头企业签署战略合作协议,为企业提供包括投行、租赁、现金管理定制服务等在内的一揽子综合金融服务。据兴业银行数据显示,截至2016年3月末,该行4084亿元绿色金融融资余额中,水资源利用和保护领域融资余额1233亿元,占全部绿色金融业务的比例超过30%,水资源利用和保护领域融资已达1585亿元。赵怡然

平安产险河南分公司 推出车险特别理赔服务

为体现保险人的青春力量,同时为客户提供更加新颖温馨的服务,平安产险河南分公司在郑州等多地举办“我的青春我做主,保险理赔不迷茫”服务活动,为广大车主带去不一样的保险理赔体验。例如,在5月4日青年节当天,凡出险报案的客户,不仅可以享受到身着定制服装查勘员提供的专业服务,还能获得定制手机壳等青春专享好礼。同时,完美整合小安理赔指引、查勘位置可视化、查勘点评等一系列创新服务的好车主APP也为客户带去别样惊喜。梁斌

泰康人寿 “泰康鑫瑞人生保险计划”上市

在泰康人寿20周年之际,备受市场瞩目的《泰康鑫瑞人生保险计划》产品上市。“泰康鑫瑞人生保险计划”满3年起,每年给付保额的30%作为生存金;80岁领取保费总和的120%作为祝寿金,生存金继续给付至99岁。上述固定生存金、祝寿金及年度分红自动进入万能账户月复利增值,实现了资金安全性、流动性、收益性的完美结合,其规划功能更突出,运用更灵活,有效帮助客户完成教育、婚嫁、养老、传承等人生目标。王若谷

新华保险河南分公司 开展客户服务庆20周年

为迎接总公司20周年司庆,新华保险河南分公司二季度客户服务活动以“律动春天,畅享健康”为主题,着力开展“健康系”活动和“亲子系”活动,“健康系”活动包括“生命在脚下”全民健步走和“幸福有约 健康无忧”大讲堂等健康类主题活动,旨在向客户传递健康生活理念,为客户送上全方位的生活关爱。“亲子系”活动包括“新华保险杯”全国少儿书画大赛和“走进孩子心灵”亲子互动讲座等,关心少年儿童成长。各地市机构正结合业务节奏和季节特点进行选择开展,全力配合“健康无忧”100%客户回访为客户提供全方位服务,提升客户体验,为总公司20周年献礼。王叶

一生只为一事来

2004年,20岁出头的张丽燕带着憧憬踏进保险公司的大门。刚开始卖保险,很多人都会从身边的亲戚朋友那里拉单。然而,张丽燕却告诉自己,要想基业长青,必须逼着自己去做陌生市场。十几年前,扫楼是每位保险代理人的基本技能,也是获取优质客户的“法宝”。

于是,刚起步的她背着一个重达10多斤的展业包,挨家挨户进行拜访,给大家发传单、讲保险。常常累得口干舌燥,双腿发软,晚上回家疲倦得连话都不想讲,倒头就睡。

一个夏天过去,张丽燕变得又黑又瘦。父母看在眼里疼在心里,但是老两口知道张丽燕身上有一种韧性,一种不服输的精神,只有更加支持她的事业。

功夫不负有心人。一路走来,张丽燕完成了从“菜鸟”到“飞燕”的蜕变。保单越做越多、客户越来越多,自己的人生价值得到体现。2012年,张丽燕晋升为平安人寿河南分公司最年轻的营业部经理,她一手创办的“燕祥营业部”更是创下了一个又一个销售奇迹。

中国银行河南分行 官微改版上线

日前,中国银行河南分行官方微信全新改版上线,全新功能界面,方便用户随时查询自己的账户状态。改版后的官方微信中,微金融功能更强大,包括方便用户查询银行账户信息状态,包括ETC办卡预约、存取款、信用卡、借记卡使用情况,以及日常的ETC路桥费、水电气缴费等。在微服务功能中,可为用户提供营业厅查询预约服务,如个人结售汇预约、开具存款证明预约、预约纪念币等。同时,该行还提供免费WIFI、私人银行、金融资讯答疑,包括基金、保险和证券业务,个人预期贷款查询等服务。

值得注意的是,在微生活功能板块中,该行重点打造有奖互动娱乐功能,新老用户均可以通过关注微信号,参与每月的精彩互动小游戏。在休闲娱乐的同时了解出国攻略和优惠活动等内容,还有机会获得超过精美礼品,每月还有千元大奖等客户来抽取。

倪子 杨长生



中国银行河南分行
官方微信

富德生命人寿 启动少儿财商培训活动

5月7日,富德生命人寿2016“小海豚计划”少儿财商培训首场在深圳启动。30名小朋友和他们的家长一起参与启动仪式并体验了“小海豚”带来的精彩少儿财商培训课程。“小海豚计划”作为富德生命人寿的品牌公益项目,以“关爱儿童健康快乐成长”为宗旨。

在首场“智慧小海豚”少儿财商培训现场,老师将小朋友分组,每组围坐一圈,以寓教于乐的形式,将财商知识生动地传授给每一位孩子。为了加深理解,老师还带领小朋友们进入模拟“疯狂购物”,引导小朋友学习记账和做预算,帮助他们树立理性的消费观。另外,“智慧小海豚”少儿财商培训还包含“小小企业家”“小小分析家”“生存挑战”等内容,让小朋友从小对金钱、财富有正面的认识。

2016年“小海豚计划”于5月1日~6月30日在全国多个城市举行。除现场财商培训课程外,今年的“小海豚”还同步推出线上活动——“小海豚大讲堂”在线教程培训和“寻找未来的财富家”有奖知识问答。线下将重点推出“我和小海豚有个约会”征文大赛,以及“我和小海豚的创意合影”摄影大赛,小朋友们将有机会通过自己的学习和创意获得额外奖励。倪子 张俊

行业动态