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区部经理范艳丽

有了信心,就要一直走下去

投身保险行业13年,从一名默默无名的保险业务员到区部经理,范艳丽通过她的努力,让越来越多的客户感受到她带来的优质保险服务。同时,她也为平安人寿组建了一支又一支精兵强团队伍。在这过程中,范艳丽不仅得到了事业上的成功,更收获了尊重和友情,坚定了投身平安的信念。倪子

信心比黄金重要

范艳丽说,没有做保险前,她性格内向,和人说话会脸红。然而,就是这样一个不善言谈的人,却在保险行业奉献了10余年青春,并且越做越好,成为很多保险人争相学习的楷模。是什么力量改变了她?用她自己的话来讲,其实就是信心和坚持。

时至今日,她十分感谢她的入门老师杜海月。"培训的第一天,老师就告诫我们要端正态度、认真工作。不管你之前有过怎样的成就,学过什么专业,到保险公司都是新人。这就要求我们要以空杯归零的心态,从头开始学,从为人处事、工作态度开始。"范艳丽说,刚进入公司时,她主要服务"孤儿保单"。这些客户由于失去正常的业务员后续服务,难免怨声载道。不少人更是将火气迁怒于范艳丽,对她大发脾气。

刚开始她也经常因为这个而苦恼,后来时间长了,她发现,正因为保险还是个全新事业,很多人还不能完全接受和理解,产生一些小摩擦也十分正常。她可能会被人拒绝,也可能遭人冷眼,但是既然选择了风雨兼程,就一定坚持下去,因为她对保险行业有信心、对公司有信心、对自己更有信心。

把工作当成事业

当一份工作加上自己的心,那么这份工作就变成了事业。2003年加入平安,2004年晋升区主任,范艳丽一开始走得非常顺。就在她有点安于现状时,既是前辈又是好友的同事提醒她,你学历高又会讲课,可不能只做一名展业员,要组建团队,学会自己带兵打仗。

一句话惊醒梦中人。范艳丽这才意识到,她应该转变方向了。于是,在2004年至2007年12月,她牺牲许多个周六周日,在公司召开多场创业说明会,积极承担授课任务,奉献的同时,自己也在慢慢提升。投入越多,收获也就越多。团队从起初不到30个人逐渐突破100人,她也顺利晋升展业课课长。在接下来的日子,范艳丽一发不可收拾,她的团队成倍增加,进入了发展快车道。

有人说,做保险的人都得能言善辩,不善言谈之人做不得。而在范艳丽看来,这句话说得不对。她说:"性格温和、有毅力的人才更适合做保险。"同时,她也自嘲是个"钝感力(迟钝的能力)"十足的人。保险是个服务行业,面对形形色色的客户,不能太过敏感,恰到好处的"钝感力"非常必要。

投保意识在变强

从事保险行业13年来,除了培养出大量的保险优秀人才,最让范艳丽感到欣慰的是,经过她和平安人寿每位保险人,以及各家保险公司同仁们的共同努力,老百姓的投保意识在逐年增强,对保险行业的接受度也越来越高。

"以前,我们销售出的保单可能很多是人情保单、礼品行销保单。但如今,客户主动要求投保,并说出自己的投保需求,希望保险人制定适合他们的保险计划。这些变化,离不开每一位保险人的努力。因为,我们有个共同的名字叫保险从业人员。"

范艳丽说,在给团队员工的培训中,她也不断强调,保险营销员必须有一种不断学习的精神,否则就没有办法给客户带来更好的服务。现在的保险营销员要能从理财的角度来帮客户分析他们的财务保障需求,为他们设计合理的资产配置方案。这就要求他们具备更专业、更全面的知识。

"这几年,保险行业发展十分迅猛,特别是在互联网金融的拉动下,出现了很多新兴事物。因此,每一位保险人都要不断增加自己的经验和见识,坚持努力学习各种业务知识,不断地提高自己的各项业务技能,以更好地适应保险行业发展的需要。"范艳丽说道。

新形势下如何选择优质房地产信托产品

中原信托 ZHONGYUAN TRUST 专业信托金融机构

诚信重诺 值得托付

400-687-0116 0371-88861666

2016年来房地产市场不断升温,全国一二线城市房价涨势迅速且销量直线上升,自5月份以来"地王"频出。作为市场"嗅觉"最为敏锐的金融机构之一,信托公司对于市场变化的反应速度不可谓不快,房地产信托也乘着这股"热浪"再度升温。据用益信托统计数据显示,截至今年8月底,集合信托市场共计发行595只房地产信托产品,发行规模达1549.16亿元,较去年同一时期涨幅达13.7%。

随着房地产信托项目在信托市场上发行数量的增多,信托投资者难免会"眼花缭乱",不知如何选择优质的房地产信托产品。为此,我们来到中原信托财富管理中心,听一听中原信托财富专家朱夙哲的观点。

据朱夙哲介绍,首先,应该优先选择那些在房地产信托业务方面具备长期经验、有专业团队和良好业绩的信托公司发行的产品。其次,重点关注风险控制措施,通常情况下土地使用权抵押或房地产项目公司股权质押优于第三方保证。最后,房地产市场的区域性很强,在同等条件下,投资者应该优先选择经济发展水平较高、当地房地产市场较具成长性、投资环境以及配套基础设施较完善的地区,尤其是这些地区的中心城市以及重要地段的房地产信托项目应该是不错的选择。

据了解,今年以来,中原信托针对波动中的房地产项目,采取了更为严格的项目评审标准,强化了项目管理团队,努力为客户持续提供安全可靠的信托理财服务。

如果读者朋友希望获得相关产品的咨询,可以前往中原信托财富中心咨询,或者关注中原信托网站(www.zyxt.com.cn)。

华夏银行郑州分行第九届车友登山节活动圆满举行

在2016年国庆来临之际,华夏银行郑州分行联合河南交通广播电台成功举办第九届车友登山节活动。

登山节活动现场,华夏银行ETC大型喷绘宣传画额外引人注目,靓丽、专业的华夏银行营销团队使不少登山的车友到展位前驻足咨询,华夏银行产品宣传折页、易拉宝等布放在活动现场的各个显著位置。据华夏银行郑州分行相关负责人介绍,该活动现场吸引了来自全省各地700余辆自驾车、3000余名车友的广泛参与,现场共受理理财业务、信用卡、手机银行、ETC业务咨询和办理的客户达千余人次。本次活动充分体现了华夏银行品牌影响力,彰显了华夏银行郑州分行倡导全民健身、绿色生活的优良传统。

作为郑州金融机构后起之秀,华夏银行郑州分行将继续秉承"以客户为中心"的服务理念,充分发挥该行ETC业务在同业中的优势领先地位,在确保各项业务稳健运行的基础上,紧跟市场环境变化,精心打造华夏银行全新服务品牌。**倪子 杨长生**

■行业动态

平安人寿把客服柜面开到客户家里

近日,平安人寿河南分公司客服中心接到一个求助电话,客户李女士是平安人寿的老客户,由于年纪偏大且身体不好,不能亲自到客服柜面办理满期生存金业务,但是这笔钱对李女士的生活又非常重要,于是她就试着打了一个电话,看能否找人代办。客服中心工作人员了解情况后,告知李女士该项业务不能由他人代办,但是公司考虑到特殊人群的特殊需求,可以上门办理业务,并约定好时间安排业务人员亲自到李女士家里进行相关材料的收取审核与基本业务办理,让李女士按时领到了满期生存金。**范斌华**

富德生命人寿安阳中支开展应急演练

为增强对客户重大上访及群体性事件风险的防范意识,提高应对突发事件的处置能力,9月9日,富德生命人寿安阳中支开展了客户重大上访及群体性事件应急演练。演练启动会上,中支营运部负责人首先对本次演练的背景、目的、分工安排、组织实施等工作细则进行了安排部署。演练模拟了多名客户至公司柜面进行投诉,并在客服大厅示威、吵闹等突发紧急的群诉场景。演练期间,公司参演人员从客户人员汇报、总经理室专项会议到启动突发事件应急预案等基础入手,检验公司各部门的反应速度;从客户接待、客户分流、客户安抚、劝阻协谈、应对媒体采访等环节,来提升客户人员应对及处理突发事件的能力。此次演练,所有参演部门和参演人员严格按照申诉处理流程认真处理好每一个环节,再次体现了客户服务人员的业务技能过硬。**李夙**

泰康人寿理赔因交通事故身亡客户120万元

9月13日,南阳市居民张某的家属收到泰康人寿南阳中心支公司的120万元理赔款。这标志着泰康人寿顺利完成南阳地区今年截至目前最大一笔赔案。2014年2月16日,南阳市方城县客户张某投保泰康"万里无忧两全保险",年缴保费3000元,基本保额12万元。前不久,张某驾驶私家车不幸遭遇交通事故身亡。经协调公安、医疗机构,9月13日,泰康人寿南阳中心支公司按合同约定的10倍给付身故保险金,给付客户家属120万元。不管是大到120万元的理赔,还是小到120元的理赔,泰康人寿的服务热情始终不变。**王若谷**

央行第四套人民币同号钞1元限时抢

喜欢收藏的人都知道,目前,第一套人民币已涨至500多万元,第二套人民币市价高达40多万元。因此,每当有人民币将要退市时,将引发全国收藏热潮。现新中国航天事业创建60周年,特推出1元限时抢购的巨惠活动。第四套人民币同号钞包含100元、50元、10元、5元、2元、1元、5角、2角、1角纸币各1枚,所有纸币后4位同号,全国统一首发价每套1598元,现只需要多加1块钱就可一次购买2套,平均每套仅700多元,活动期仅7天,活动结束后,价格一律以统一发行价1598元为准,前50名定购者,再免费送央行百元航天纪念钞一枚。**杨长生**