

保险是一辈子的承诺

访平安人寿河南分公司资深部经理陶秋红

人们常说,机会是留给有准备的人。但在陶秋红眼中,把握机遇固然重要,但更重要的是懂得选择机遇。2006年,陶秋红大胆放弃原有的安逸工作,选择加盟平安人寿。面对未知的未来,她满怀期待和憧憬。经历了时间和生活的洗礼,如今,她像一朵灿烂的花朵,在寿险这条道路上行走出了一条美好的光彩之路。倪子 李林



一句承诺一辈子坚守

“事业起步阶段,除了感谢老公的支持,最要感谢我生命中一位贵人。她是我以前的老同事,也是我开单的第一位客户。”谈起成功签订第一份保单的场景,陶秋红记忆犹新。

据陶秋红介绍,当时老同事给她们一家三口各买了一份保险。签完保单,老同事开玩笑似地问了一句:“你不会干几天就不干了吧?到时候我的保单可找不到人服务了。”陶秋红坚定地说:“不会的,做你一份保单就要服务你一辈子,这是我对你的承诺。”

和绝大多数保险代理人一样,陶秋红的保险之路在起步阶段并非一帆风顺。

除了第一个月顺利签了一单,在接下来的两个月内,尽管付出很多努力,陶秋红却颗粒无收。此时,身边家人和朋友都劝她别做了,她自己也曾想过放弃。然而一想到对老同事要服务一辈子的承诺,她咬紧牙关,继续奋力向前冲刺。

好在经历了艰难的考验,终于挺过来了。陶秋红的业绩越做越好,团队也越来越大,部门人员已超过100人,今年年底更有可能突破200人。如今,陶秋红层层晋升,成为平安人寿河南分公司一名出色的资深部经理。

她说:“‘诚于人也必先己诚,信于人

必先己信’。客户买保险是买保障,更是买服务。一旦客户选择了你,你就必须做到当初的承诺。”凭借好口碑,主动找陶秋红“上门签单”的客户络绎不绝。

正如刚在陶秋红这里购买了“平安福终身寿险”的客户张女士所言:“买保险要货比三家,选择最适合自己的保障需求的产品。像平安福产品保障又多又全,100种轻重疾全保,交通意外还能双倍赔付意外险。我更看重保险公司的服务水平和人员素质,我相信陶秋红能在这行待一辈子,这是她的承诺。”

学习能力比学历更重要

加入平安人寿的这11年来,陶秋红的工作越做越顺。在工作外,保险对她的生活影响也挺大,从言谈举止到待人接物,每个方面她都在蜕变。

“上次同学聚会,好多同学愣是没有认出我。大家都很惊叹,这是当年那个不爱打扮、说话脸红的陶秋红吗?”现如今眼前的陶秋红,穿着色彩亮丽的职业装,化着精心修饰过的淡妆,眉宇间透着自信与活力。连她自己也承认,如

果不是得益于平安人寿提供的平台,她不会有如此翻天覆地的改变。因此,她时常感恩。感恩平安人寿让她成为一名保险人,帮她把被隐藏着的实力和能力挖掘出来,这也是陶秋红坚信选择比机会更重要的原因。

现在,她每天要面试大量的求职者。判断一个人是否适合做保险,除了人品好、能吃苦,有一定的经济基础,她最看重的是工作态度。

“我认为,学习能力比学历更重要。不管是生活还是工作,值得去领悟和学习的东西真的特别多。一个人只有永不停止学习的脚步,才能赶上自己身边和前面的人,不断超越那个属于过去和现在的自己。”陶秋红表示,无论什么时候都不能停下学习积累和服务客户的脚步,必须不断提升自己,这样才能为客户提供更周到的服务。

交行安阳广厦新苑支行荣获“三八红旗集体”

日前,交通银行安阳广厦新苑支行在安阳市人力资源和社会保障局、市妇联于2017年“三八”国际妇女节开展的“三八红旗集体”评选表彰活动中成功获选。据了解,

该支行作为当地唯一一支金融队伍获此殊荣,该行的获选得益于在同行业工作中业绩突出,支行全体干部员工用优质的金融服务赢得了社会口碑。全权

招商银行与摩拜单车达成战略合作

日前,招商银行、摩拜单车联合宣布双方达成战略合作,未来双方将在押金监管、支付结算、金融、服务和市场营销等方面展开全方位合作。除了继续提供押金监管服务外,还将在资金结算、绿色金

融、信用卡积分、零售客户资源共享以及物理网点停车服务等方面开展深入合作。通过将金融平台和移动互联网平台实现对接,双方企业能够更好为双方的客户提供服务。段家良

交通银行登封支行员工拾金不昧获赞

3月13日中午,交通银行登封支行的大堂经理在大厅内巡视时发现有一个遗落的钱包,遂将钱包交给了营运主管。营运主管发现里面有客户身份证、银行卡和现金等重要物品,立即组织柜内员工帮助寻找失主,通过大家共同努

力,确认失主是当天来大厅办理业务的马先生。营运主管迅速联系马先生,让马先生抽空来领取遗失的钱包。面对失而复得的钱包,马先生为交行员工拾金不昧的精神和认真负责的态度所感动,称赞交行的服务贴心、暖心。周宇

太平人寿客户服务活动品牌进入R标时代

2016年11月,太平人寿旗下四大客户服务活动品牌全部完成商标注册申请,且其中两个已顺利获批R字标识,在同行业间尚属首创。获批R标,意味着该品牌在法律上具有排他性。太平人寿贯彻集团

“精品战略”,着力培养“太平家文化”“太平手拉手公益”“太平名家之约”和“太平绿树空间”四大客户服务活动品牌。截至2016年三季度末,四大客户服务活动品牌取得了丰硕成果,引发全社会共振。赵康平

工行网络融资余额超6200亿元

截至2016年末中国工商银行的网络融资余额已超过6200亿元,较上年末大幅增长超过20%,资产质量保持在优良水平。目前工商银行的网络融资业务分为“工银快贷”和“工银微贷”两大板块。其中,“工银快贷”以改变客户与银行交互方式为切入点,为传统融资产品搭建在线办理渠道。对于此类

产品,由于业务处理效率提高,银行方面节省了大量的人力成本和时间成本,从而让利给客户,直接降低融资成本。“工银微贷”则主要是切入不同的交易场景,通过大数据分析 and 多维度信息的交叉验证,注重对整体违约率的控制,大大降低了客户的准入门槛。

李欣

中国太平品牌价值跻身前三甲

在2016年BrandZ最具价值中国品牌100强榜单中,中国太平保险集团凭借70%的品牌价值高增长率,在“品牌价值增长20强”榜单中跻身前三甲,显示出中国太平品牌强劲的增长活力与吸引力。中国太平方面表示,2015年,在打造“最具特色和潜力的精品保险公司”战略目标统领下,集团创新品牌传播方式,推出全新品牌形象

“太平吉象”,编撰发行《中国太平发展简史》,突出中国太平品牌历久弥新的内涵表达,品牌美誉度和品牌贡献影响力进一步提升。中国太平“精品战略”首年录得佳绩,集团总保费突破1000亿元大关,总资产突破4000亿元,管理资产突破6000亿元,纯利同比大涨超50%,创出历史最好水平。

赵康平

富德生命人寿27万元理赔款为客户送去关爱

2013年6月5日,李先生为女儿投保了富德生命人寿的重大疾病保险,保额共计27万元。2016年1月4日,李先生的女儿在单位组织体检时,检查出患有甲状腺结节,经天津肿瘤医院确诊为甲状腺乳头状癌。此消息对年轻漂亮的李女士来说简直就是噩梦,术后李先生的女儿无心工作,一直在家休

养。近日,富德生命人寿理赔人员接到客户报案,随后立即展开调查,核实事故真实后一个工作日内便将27万元理赔款打入李女士账户中。保险虽不能减轻客户心灵的创伤,但会送去最及时的保障与最真诚的关爱。富德生命人寿将会把这种关爱传递到千千万万个需要帮助的家庭中。李凤