寿险之路,踏歌而行

——访平安人寿河南分公司业务主任刘琦

可能没有几个人会想到,曾经在公司身居要职、事业略有小成就的刘琦,在38岁这个略显“尴尬”的年龄选择从头再来。

他笑言:“加盟平安人寿是我人生中最重要的决定。事实证明,我的选择是对的。保险不仅为我带来各种荣誉和物质回馈,更把保障送到了千家万户,把爱心和责任撒播到每位客户身上。”倪子 薛光明 李林

“破釜沉舟”得到回报

刘琦认为,成功不是衡量人生价值的最高标准,比成功更重要的是一个人能否按自己喜欢的方式生活,比单纯追求某一方面的成功要困难得多。

“我原来的工作十分忙碌,早上8点上班,常常加班至夜里1点,每天都有忙不完的各种报表、会议。那时候我想,等到60岁退休后,我是否还有如此高额的收入,是否还能给家庭带来优越的生活。每每想到这,我就觉得自己走到了人生的分岔路口。”于是,他作了个大胆的决定:辞职,另谋生路。

鼓励是一种力量。加盟平安人寿他最感谢太太和家人的支持,正是他们背后的默默支持,给予了他一种获得超越自我的力量。

2015年11月底,刘琦加盟成为中国平安“优才计划”中的一位寿险代理人。俗话说,隔行如隔山。全新的行业、繁多的产品、精细的条款,刘琦坦言最初的自己“如履薄冰”。他不断告诉自己,苦难面前,一定要调整好自己的心态。他放下种种包袱和压力,让自己从学徒的心态开始前行。“人要有空杯心态,因为清空你的杯子方能再行注满,空无以求全。”刘琦说。

2016年2月,刘琦转正;2016年8月,在平安人寿河南分公司6万多位代理人中,他成为该营业区首个入围全球寿险精英的最高盛会-MDRT的会员。短短一年多时间,刘琦用超乎常人的速度再次获得了身边人的认可。

保险业“春天”尚未到来

现如今国家大力支持保险行业发展,保险地位越来越重要,人们的接受度也越来越高。老百姓对保险产品的选择从以前单纯的只注重收益,到如今更注重家庭健康财富管理、风险管理。现在,越来越多的人开始愿意花钱为生活买份保障。刘琦坦言:“我觉得,保险行业真正的‘春天’还没有正式开始,我对它的发展前景和空间充满信心。”

前段时间,一位表示曾想“再考虑一下”的客户主动给刘琦联系,说想按照他制订的保险计划书投保,而且还想再给孩子买一份终身寿险“平安福”。原来,该客户说看到现在朋友圈不少因生病无钱治疗,只能求助朋友筹款的事儿。如果能及早买一份合适的保险增加保障,一旦风险来临,保险就像雪中送炭,减轻自己的经济压力。

因为自己是平安优才,刘琦在打造自己的团队时,更加注重团队素质的培养。在他的团队中,有医生、教师、海归、研究生、音乐人等多种行业人才。刘琦认为,因为精英代表行业的形象,也代表行业的专业化水平。因此,保险业生存、转变的关键就在于精英层的培养。他希望能打造一支专业能力强、管理水平高的精英绩优团队,塑造保险从业人员新形象。

“非常感谢平安人寿给予我们的平台,在这里,我收获了比付出更多的回报。我愿意带领这支富有生气、充满活力的队伍戮力同心、携手奋进、踏歌而行。通过我们的努力,改变更多家庭对保险的认识,让保险融入生活,成为更多家庭的一道风险屏障。”刘琦充满信心地说道。

银行快讯

工商银行首推3D打印定制信用卡

5月10日,在母亲节来临之际,中国工商银行与孩子王公司正式发布工银孩子王Baby信用卡。首批工银孩子王Baby信用卡持卡人将可以通过3D打印宝宝的手脚纹定制卡面,这也是业内首张应用3D打印定制的信用卡。该卡除了可以进行卡面定制外,还为妈妈们提供了一系列贴心的专属权益,比如持卡人可以享受1288元购买原价2188元游乐年卡,400元购买原价500元的12次游乐园计次卡,购买孩子王指定产品享受九五折优惠。同时,工商银行将免费赠送持卡人账户安全险,提供信用卡积分当钱花、爱购促销活动等。

李欣

建行上线“小企业版网银”

小企业版依托建设银行企业网银丰富服务,精心挑选适合小企业客户需求的产品与功能,量身定制专属的界面及菜单,为小企业客户带来全新体验。小企业版选取了适用小企业客户的账户查询、支付结算、信贷融资、投资理财、国际业务等功能,并提供公私账户管理、小微快贷等亮点功能。公私账户管理功能通过企业网银与个人网银间的跨渠道账户追加授权,解决了公私账户分散管理、生意伙伴账户信息难于掌握的问题,帮助小企业主同时管理对公、个人及生意伙伴账户。**柳眉**

招行举办首次全球黄金市场高峰论坛

近日,2017全球黄金市场高峰论坛在深圳成功举办。论坛主办方为上海黄金交易所和深圳市政府,招商银行作为唯一受邀金融机构协办了本届论坛。作为上海黄金交易所战略合作伙伴,招商银行将一如既往地积极参与黄金市场,不断拓展与上海黄金交易所业务合作的深度、广度和频度,为黄金市场的繁荣发展、为支持服务实体经济、提升中国黄金市场的国际影响力作出贡献。2016年11月18日,招商银行与上海黄金交易所签署了战略合作协议,标志着双方建立了稳固的战略合作关系。本次论坛的成功举办将进一步深化双方合作关系,今后双方也将在自营业务、代理业务、黄金租赁、资金结算、仓储交割及业务创新等多方面开展深入合作。**段家良**

郑州中信银行举办不动产抵押贷款推介会

日前,中信银行郑州分行“不动产抵押贷款推介会”在海容大酒店成功举行。中信银行郑州分行作为连续多年的系统内标兵行,各项业务指标连续多年位居河南股份制银行前列。当前外部监管趋严,金融领域去杠杆化,经济资本要切实回归实体经济,中介机构作为中信银行郑州分行个贷业务的重要合作伙伴,双方的协同发展至关重要。本次推介会彰显了中信银行郑州分行用心做好产品的决心和信心,下一步,分行将以此次推介会为契机,继续扩大不动产抵押贷款品牌影响力,全面推进各经营单位个贷业务的快速健康发展。

李若晗

光大银行金融IC卡应用不断创新

自2015年1月1日起,光大银行全面推广发行借记IC卡,并持续创新相关产品和功能。目前已实现在交通、社保、教育、社区、企业等多行业应用,力求为借记卡持卡人提供更好的金融服务。近年来,光大银行积极发挥自身资源优势,主动参与ETC的应用和推广,并将ETC项目作为战略性基础项目推进,助力客户绿色出行。目前,该行已在全国15家分行开展了ETC项目,服务了近70万户客户。随着国家对医疗体制改革的深化,在互联网+的战略指引下,线上医疗正逐步渗透到大众生活中。光大银行通过探索“互联网+医疗”新生态中移动支付的应用,创建了基于IC卡应用的医保移动支付平台项目,开创了国内医疗领域中融合社保和银行双账户在线支付的先河。

胡凯艳

兴业银行获“杰出投资者关系管理公司”殊荣

近日,第十三届新财富金牌董秘评选揭晓,兴业银行在2000多家参评上市公司中脱颖而出,获得“杰出投资者关系管理公司TOP10”殊荣,成为TOP10中唯一上榜银行,该行董事会秘书陈信健名列十佳“金牌董秘”。自2007年公开上市以来,兴业银行把“寓义于利”的社会责任观与“畅达沟通、准确传递”的投资者关系工作要义有效结合,积极开展形式多样、主题鲜明的投资者交流沟通活动,准确传递银行经营转型过程中形成的差异化特色和核心优势,展现经营发展成果,树立了资本市场公开透明、负责任的上市公司形象。

姚育才