

# 因为责任,我的脚步更加坚定

## ——访平安人寿河南分公司储备部经理郑翠平

### ■行业动态

#### 工商银行郑州分行 开展健康知识讲座活动

为进一步提高郑州分行职工队伍的健康素质,倡导员工快乐工作,健康生活理念。日前,工商银行郑州分行工会办公室开展健康知识讲座活动,特请河南中医学院健康保健专家为该行员工培训健康知识,加强员工健康教育,增强员工急救、互救的能力,改变重治疗、轻预防的医疗卫生观念,促进员工身体健康。各支行、本部各部门共60多名职工参加了知识讲座、互动活动。大家聚精会神地听讲,积极询问,努力补充自己匮乏的医学健康知识。本次健康知识讲座活动作为该行十件实事的一部分,体现了分行党委对职工健康的关爱,受到员工一致好评。李欣

#### 泰康打造“老年迪士尼” 创新养老生活方式

10月17日重阳节当天,在泰康养老社区内,燕园、申园、粤园、蜀园的居民正体验着全新的养老生活场景——老年迪士尼。这是泰康以满足老人七大需求为核心,重塑老人生活状态,创新打造的高品质养老生活方式。重阳嘉年华是泰康老年迪士尼生活场景的一个微缩版,由泰幸福、泰文艺、泰好玩、泰健康、泰有爱等多个场景共同组建。目前,泰康医养结合在社区建立起以老年医学为中枢,整合急症转诊、长期护理、预防保健及康复治疗医养康护体系,为老人筑起“急救—慢病管理—康复”的三重防线。王若谷

#### 平安人寿河南分公司 9月累计闪赔6000余件

近日,平安人寿在“互联网+”时代下顺势而为,通过流程创新与优化、应用大数据、数据模型分析、联网征信、智能理赔等一系列新科技,推出极速、极简的尖刀服务——闪赔。从提交申请——理赔审核——理赔款到账,整个理赔流程只需30分钟。9月份,平安人寿河南分公司办理理赔案件28680件,赔付总金额超过1.3亿元,其中6088件理赔通过闪赔办理结案,闪赔赔付金额1655万元,平均结案时效6.39分钟,件均赔付2720元。薛光明

#### 焦作太平人寿走进养老院

10月17日,太平人寿焦作中心支公司积极参加焦作市保险业开展的“浓浓敬老情 爱满重阳节”公益活动,组织爱心志愿者来到中站区许衡街道爱仁居幸福园,看望慰问那里的老人们,把保险人的一份份爱心送到了老人们的心坎上。朝气蓬勃的焦作太平人走进敬老院,带着对老人的尊敬与关怀,为老人们送去水果、蛋糕、牛奶等慰问品,热情地与老人互动交流,询问他们的日常生活起居,叮嘱老人们要保重身体,健康长寿。此次活动,不仅弘扬了“敬老、爱老、助老”的传统美德,也体现了太平人寿焦作中支在用实际行动奉献爱心,传递社会正能量。田小宝

### 选对平台更重要

加盟平安人寿之前,郑翠平已经在郑州某知名商场选好位置,准备开一家婚纱店。然而,创业做生意要顾及很多问题,要考虑准入许可、资金筹措、风险承担、技术创新、品牌广告等方方面面的因素,所有压力要自己承担。“实体店老板可不是那么好当的。”郑翠平笑着说。

当时她的代理人,也就是带她入行的师傅,平安人寿河南分公司业务总监张学利挺着7个月的大肚子,依然坚持亲自给郑翠平送保单、送发票、做服务。郑翠平心想,平安人寿到底有着怎样的企业文化,能让一个人拥有如此正能量的心态?快乐营销,快乐挣钱,不正是自己最向往的工作状态吗?于是,郑翠平决定去试试。

经过认真学习,通过考试后,郑翠

平顺利成为平安人寿的一名展业人员。拿到上岗工号,她高兴地发了个朋友圈,宣布自己正式加盟平安人寿。她家楼下餐厅的厨师长成了第一位客户。“可能人缘好吧,很多人看到我加盟平安人寿后,不仅给我加油鼓劲,还主动联系我了解保险。”郑翠平说。

上岗第一个月,郑翠平顺利签下5件保单,月收入万元以上,无论工作状态还是工资收入,都让她十分满意。她说:“亲身经历告诉我,创业其实有简单的方式,那就是借助一个好的平台,这样你可能更容易成功。正如站在巨人的肩膀上,你可以看得更远,拥有更高的起点,让你更具价值。小胜靠智慧,中胜靠机遇,大胜靠平台。选择中国平安,我认为就是一个非常好的创业平台。”

### 对客户负责到底

郑翠平是一个善于自我总结、做事细心的人。她说,从业3年多来,她的客户群体其实发生了很大变化。第一年保单人情单居多,近两年则以客户转介绍、陌生单居多。她深知,要想走得更远,为更多的家庭送去保障,只有不断学习才能让自己变得专业,专业才能赢得陌生客户的信赖。

得益于中国平安完善的培训学习系统,郑翠平脚踏实地走好保险学习的每一步。无论大小培训,她保证参加。拜访客户时,她不忘检验所学是否能为自己所用。同时,坚持做好记录。郑翠平说:“我会把客户进行细分,例如未婚的、已婚的、有娃的等,因为客户情况也各不相同,时间久了就会忘记,所以做好档案非常重要,方便自己今后做客户维护。”

从业3年多来,郑翠平坚持客户的事就是自己的事。给客户办理赔,从办出院到复印病历再到结算,她全程跑上

跑下,帮客户减轻负担。不管大小客户,事无巨细,她都亲力亲为。“我有一个坚定的信念,就是要对客户负责,希望我的客户在任何时候打电话来都能找到我,有需要就能见到我。对我而言,维护客户并不是单单服务一个人,而是要拿出服务客户一个家族的热情。”郑翠平说,保险要取得成功,关键在于“服务”——售前服务与售后服务。真诚服务是全方位的。售前,要为客户做好保险规划书,售中耐心细致地讲解客户所承保的内容,售后更要学会换位思考,多替顾客着想,真心实意为顾客解决问题。说白了,客户买保险是买保障,更是买服务。

展望今后的发展前景,郑翠平充满信心。她说:“干一行爱一行,在平安人寿这些年学到许多东西,更领悟了许多道理。未来,我将继续奉献我的青春与才华,和更多的伙伴们创造更大的价值。”



从平安人寿的客户,到平安人寿的代理人,郑翠平牢牢抓住人生中的重要机遇,实现华丽转身。短短3年多的保险生涯,郑翠平深深爱上了这份职业。保险给予她的使命感和责任感,督促着郑翠平不断前行。每一次新客户保单及老客户加保,给更多的家庭送去保障,郑翠平都感受到客户对她的认同和需求,使她更加坚定在这个行业走下去。倪子 薛光明

## 信守温度,做有温度的银行 2018 中信银行郑州分行十佳出国金融国际规划师系列报道四

### 24小时外汇投资 客户的“外汇主办行”

外汇投资至关重要的一步是要选择专业可靠的操作平台。然而,出于对正规外汇交易渠道的不了解,许多投资者误入歧途,选择非法网络炒汇平台,最终遭受巨大损失。

中信银行的企业愿景是成为“有担当、有温度、有特色、有尊严的最佳综合金融服务企业”。为此,中信银行聚焦社会需求,履行社会责任,做一个有“大爱”的国有金融企业。丁园说,针对中高端客户的外汇金融投资需求,中信银行推出“信汇投资”APP和线上出国金融两大平台,致力于成为客户心中的“外汇主办行”。

丁园 中信银行郑州分行普罗旺世支行零售理财经理

中信银行郑州分行十佳出国金融规划师,剑桥商务英语高级证书持有人,具有银行从业、保险销售等多项专业资质。硕士研究生毕业于英国南安普顿大学,主修会计与金融专业。



更多精彩内容  
请扫描二维码

### 再远的国度,都将有家的温度

年假终于请好,张女士和朋友们讨论着要去哪里旅行。正当大家决定准备自己的出行计划时,却发现国内出行一张身份证就能解决,国外出行办好护照还不行,去不同国家还必须办理相应国家的签证。第一次出国门的张女士开始头痛起来,签证需要去哪办理?办理需要多长时间?需要哪些资料?在“要出国 找中信”的基础上,中信银行再度发力,使客户“在任何远方的国度,都将有家的温度”。围绕该品牌理念,中信银行联合多国使馆推出的英国“如意签”、法国“随行签”等业务,将帮助客户不用花时间去往返于签证中心,在家门口的银行网点,使馆签证官就能帮客户留指纹,办理签证业务。

姚青 中信银行洛阳王城支行理财经理

国家金融理财师AFP持有人,中信银行郑州分行十佳出国金融规划师,具有证券、基金、保险、会计从业资格,精通出国金融业务,擅长运用基金、保险、出国金融等工具给客户做全方位的资产配置,提供专业、周到的服务。



更多精彩内容  
请扫描二维码

