



做保险关键在于责任

——访平安人寿河南分公司新郑区主任吴孟丽



平安人寿河南分公司新郑区主任
吴孟丽

俗话说,冰冻三尺,非一日之寒。自2013年到今天,吴孟丽从一个不懂保险的外行人,逐渐成为一名专业的保险代理人,这都源于她的专业素质和优质服务,以及对保险工作的用心。

她说,保险没有好干不好干,关键在于你是否用心。合格的保险代理人,除了兜售保险理念和保险产品之外,更重要的是真心的服务。“了解每一款保险产品,为客户量身定制保障方案,把保障送进千家万户是我不懈奋斗的动力”。这是吴孟丽每天最普通的工作,也是她今后一如既往的坚持。
倪子 方芳

多一份保障多一份责任

“没有从事保险工作之前,我也认为没有必要买保险。但是,亲身经历告诉我,保险不仅不是骗人的,而是像柴米油盐一样的生活必需品。”加盟平安人寿之前,吴孟丽的爱人有次生病住院,出院结算时发现有一部分费用没有报销。吴孟丽追着医生问原因,医生说“以后买份商业保险吧,可以有效补充社保。”

这件事儿让她第一次感受到保险的重要性,也萌生了买保险的念头。“既然想买保险,就必须先了解保险,这样才能买到适合自己的产品。于是,我就来到综合实力

强大的平安人寿接受系统学习。”

经过学习,吴孟丽发现之前对保险了解得太少。保险不单单是一种风险转移的机制,更能减轻因风险而遭受到的经济损失,因此,对一个家庭来说非常重要。

后来,她见证了好几位带着家人、送着锦旗来公司表示感谢的理赔客户,再次坚定了吴孟丽在保险行业坚持下去的信心。“意外面前生命很脆弱,这些人的离开,对家人来说是最无法言语的痛。真心希望大家能给自己多一份保障,让家人多一份安心,对家庭多一份责任。”吴孟丽说。

客户信任比业绩更重要

“有些代理人之所以觉得保险不好干,我认为,很可能是因为他们把个人利益看得太重,而忽视了客户利益。只有把客户利益放在第一位,才能在这个行业里站稳脚跟。”吴孟丽表示,不管销售任何产品,有销售,就必须有服务的环节。保险公司的服务从什么时候开始的呢?当然是从递交保单开始。但是,保单成功并不意味着保险销售的结束,后续服务才是更重要的开始。

采访中,吴孟丽展示了手工制作的客户档案,里面写满了她自己的客户服务计

划信息。她说,作为客户身边的保险专家,要根据客户不同的人生阶段,不断协助客户完善家庭保障,预防不同阶段的风险。对客户和家庭保单进行不定期体检,动态完善保障规划。

她在展业中透露出来的诚信、服务客户中展现出来的爱心,赢得了优质客户的广泛赞誉和信任,纷纷为她转介绍,使得她有广泛的客户来源。而在签署每一张保单时,她都当着客户的面承诺要在平安人寿给他们服务一辈子。

做保险讲的是一份责任

从2013年加盟平安到现在,吴孟丽已经成长为一名三级区主任,即将升为准课长。除了给客户规划保险,她也担任了产品讲师、代理人培训等工作。为了更好地帮助自己和团队伙伴们成长,她专门考取了国家三级心理咨询师。在她看来,做保险就是做责任,让更多家庭拥有保险保障,是每一位保险人的责任与情怀。

从事保险时间越长,接触到的客户越多,吴孟丽越意识到保险的确可以帮助到更多的家庭,也越感到自己一个人的力量是有限的,要想帮助更多的家庭,得到更多

的回报,必须学会借力,带领更多的人做保险。为了建设好自己的团队,吴孟丽对每一位员工都尽心尽力的培养,从各方面提升他们的技能。每当有新人进入团队,她都会与他们分享自己的成功经验,并鼓励他们,不论从事什么职业,挫折与困难总是不可避免的,只要坚持下去,总会得到收获,取得成功。

吴孟丽说,保险是一种大爱,她只是万千心系社会的保险人的一个缩影。在今后的日子里,她将和团队小伙伴们一起把优质保险服务送到千家万户,让更多的家庭拥有平安。

■ 银行速览

工行郑州分行进一步强化固定资产统保工作

近日,为保障各项业务持续安全运营,降低固定资产损失风险,工商银行郑州分行强化成本效益意识,以加强固定资产预防管理为基础,采取多种措施,深化损失赔付管理,强化固定资产统一保险管理,有效避免固定资产损失,确保固定资产损失风险降到最低并有效转移,为各项业务安全运营提高支持保障。具体措施包括学习案例,提高固定资产损失风险防范意识;传导统保要求,实现固定资产赔效效益最大化;加强非常季节天气工作提示,防患于未然,强化预防管理等。一系列有效措施,充分确保了安全营运。李欣

工行郑州自贸试验区支行落实从严治行

日前,为进一步落实上级行从严治行的工作安排,加强风险防范,工商银行郑州自贸试验区支行从“抓基础、抓短板、转关键、抓整顿”入手,强化内部管理、强基固本。该行制定管理人员考核办法,对管理人员落实党风廉政建设的重要履职事项进行梳理和明确,对履职事项完成时限、频次、内容、标准和留存资料等进行细分、量化,使管理人员对履职事项清晰明了,履职过程有据可依,履职资料统一规范;强化资产质量管理方面,该行认真总结分析,制定针对性措施,明确责任,确保取得实效;加强运行质量管理,结合各网点运行特点,制定不同的培训计划,有针对性地对网点和个人进行业务培训,有效防范操作风险。李欣

中信银行郑州分行举办七夕公益交友活动

为践行“助力客户、服务客户”的企业文化理念,为客户搭建一个交友平台,中信银行郑州分行于8月10日成功举办“幸福梦阿信圆”七夕大型公益交友活动,160多名单身贵宾客户及20名分行单身员工共赴浪漫之约,在温馨浪漫的氛围中相知相识。本次活动由中信银行郑州分行零售银行部和分行工会筹备,经过一个多月的联谊宣传,在业内和优质单位掀起了一波中信红娘热浪。现场活动在主持人热情洋溢的开场白中拉开了序幕,中信银行郑州分行人力资源部负责人进行了寄语,通过生动的语言为大家送上了有情人终成眷属的真挚祝福。本次活动为中信银行郑州分行贵宾客户及员工提供了健康的社交平台,丰富了业余生活,参与客户体验良好,提升了中信银行在区域的品牌美誉度。章世刚

央行征信中心服务收费标准降低 个人柜台查询每年前两次免费

8月19日,国家发改委发布《关于进一步降低中国人民银行征信中心服务收费标准的通知》(以下简称《通知》),明确商业银行等机构查询企业信用报告基准服务费标准由每份40元降低至20元;个人柜台查询自身信用报告,每年前2次免费,自第3次起每次收费10元,不得另行收取纸张费、打印费等其他费用。 郑报全媒体记者 倪子

《通知》指出,商业银行等机构查询企业信用报告基准服务费标准由每份40元降低至20元,查询个人信用报告基准服务费标准由每份4元降低至2元,实际收费标准根据用户机构向征信系统提供的数据量和查询量计算确定。

农村商业银行、农村合作银行、农村信用社、村镇银行、小额贷款公司、消费金融公司、融资租赁公司、融资性担保公司、民营银行、独立法人直销银行等10类金融机构查询企业和个人信用报告实行优惠收费标准。

上述享受优惠政策的机构查询企业信用报告收费标准由每份15元降低至10元,查询个人信用报告收费标准继续维持每份1元。

上述各类机构中,同一用户30天内多次查询同一企业信用报告的,按查询一份企业信用报告计费;1天内多次查询同一个人信用报告的,按查询一次个人信用报告计费。

《通知》还称,个人柜台查询自身信用报告,每年前2次免费,自第3次起每次收费10元,不得另行收取纸张费、打印费等其他费用。个人通过互联网查询自身信

用报告免费。各地征信查询网点应在显著位置公示个人查询自身信用报告收费标准和有关规定。对每年3次及以上的查询,应提前告知查询人收费事项,征得查询人同意后提供查询服务。征信中心应创造条件进一步增加个人柜台查询自身信用报告免费次数。

此外,应收账款质押登记收费标准也由每件每年60元降低至30元,变更登记、异议登记收费标准由每件每次20元降低至10元,查询登记信息免费。