真诚做人 用心做事

访平安人寿河南分公司一级收展员吴言

每一个保险人都是有故事的人,故事里有苦也有甜,吴言的故事也不例外。从2018年8月加盟平安人寿,如今,他已成长为平安人寿一级收展员,并将在今年10月升为区主任。虽然只有短短一年时间,但是吴言感慨自己在平安收获很多。他不仅为越来越多的老百姓送去保障,更在前进的道路上明白了人生在不断奋斗中获得成长、获得希望的意义。

倪子 薛光明

人生如棋重在选择

大学毕业后,吴言先在苏州一家工厂工作。早上7点30分坐班车上班,晚上7点30分坐班车回家,每天两点一线。虽然凭借自己的勤奋,从普通作业员获得了一定晋升,但是一天天过着重复、单调、枯燥的日子,让他产生了焦虑和迷茫。他想摆脱这种温水煮青蛙式的生活,于是,吴言开始寻找破局。

2018年6月,吴言辞职,陪爱人一同来到郑州重新开始。原本想着自己有5年工作经验,找工作并不是难事,可是一个月过去了,他并没有找到心仪的工作。当时,他爱人在平安普惠工作,顺口说了句“下周平安人寿有场大型创说会,要不你去听听吧”。

正是这次尝试,彻底改变了吴言的命运。“在业内,平安的培训被誉为保险业的‘黄埔军校’,于是,我怀着‘空杯心态’及学习和创业的心态进入了平安。”吴言说,之前弟弟生病的经历让他深刻体会过保险的重要性。经过系统学习,他更加明白了保险所代表的重要意义,也愿意为保险这份职业坚守到底。

真诚付出总有回报

万事开头难。刚来郑州时,吴言只认识3位同在郑州的同学。他没有人脉、没有资源、没有背景。

然而,正如他的名字,吴言始终坚信“说得多不如做得多”。鲜花和掌声的背后,是汗水辛勤浇灌的付出。秉承“一份耕耘,一份收获,付出总有回报”的信念,不管是失败还是成功,他都坚持拜访客户。扫楼、进社区、跑公园……吴言每天带上名片,不断进行陌生拜访。“吃闭门羹是常事儿,但只要有人愿意听你说话,那就成功了一半。”吴言说。

有一天例行拜访时,有位客户说想给孩子买保险,让吴言规划下。经过简单沟通,吴言掌握了客户家庭成员、投保目的、保费预期等情况,当天晚上便做好了保险规划书。

第二天,拿到保险规划书,客户被他认真的态度和高效的执行力所吸引,也感受到了真诚和用心。原来,保险规划书封皮是吴言自己设计的客户一家三口漫画版图片,里面还有为孩子写的祝福以及保险产品的详细介绍,足足有几十页。“选择你,我放心,以后我们家的保险就交给你了。”后来,这位客户又为吴言转介绍了好几位客户。

吴言说,人和人之间从不认识到彼此信任,离不开真心和真诚。任何行业,真诚待人永远都在第一位。不能总是把营销话术和产品推荐放在口中,要真正了解客户的需求,关注客户的家庭风险,为客户规划合适的保险产品。

带领团队一同前进

吴言说,保险是一份爱心事业,是人们遇到困难时的雪中送炭,生活美满时的锦上添花。每一项保险产品都有严谨的法律条款,它的产品设计和理赔流程都有着十分精准的要求。对个人来说,保险是个公平晋升平台,只要你肯付出、愿努力,业绩和晋升就水到渠成。

“来平安短短一年时间,不仅收入比以前翻了几番,拥有了人生中第一套房子,更重要的是保险让我体会到神圣和责任,我也从中获取了满足感和成就感。”吴言说,一个人可能走得更快, 但是一群人会走得更远。他在成长,同时也在带领着团队一起成长。如今,已经有12位团队伙伴与他并肩作战。

“未来,我愿意和更多有理想、有抱负的伙伴们一起诠释‘保险让生活更美好’的意义,帮助更多的梦想驶向幸福的彼岸,让更多的人从保险中获益。”吴言充满期待地说道。

行业播报

交行省分行开展本外币反假专题讲座

近期,交通银行河南省分行对全辖250名基层营运主管副主管及业务骨干举办了两期本外币反假及证件识假专题讲座。一是围绕近期外汇业务检查中出现的问题及该行新增币种,采用理论讲解与实战演练相结合的形式,极大提升了员工的学习热情;二是通过培训进一步提高营运人员本外币及证件鉴别识假能力,提升营运队伍业务技能及综合业务素质;三是专题讲座聚焦实用性,培训效果受到学员好评,同时为该行营运业务转型和风险防控奠定了基础。

全权

交通银行新密支行智慧厅堂提升金融体验

2019年,交通银行新密支行以“厅堂转型,面对面服务客户”为指引,以实现高质量服务客户为目标,坚持“以客户为中心”的服务理念,有计划有目标地开展厅堂环境改造,重新布置厅堂格局,为客户提供更优质的金融体验,致力打造“优雅舒适、富有个性”的美丽厅堂。随着时代发展,客户对银行的需求已不仅仅是办理业务专业便捷,对厅堂环境和服务质量也有了更高的要求。交通银行新密支行将持续秉承“以客户为中心”的理念,致力打造“有品质有颜值”的厅堂,深耕客户需求,不断完善厅堂环境,以优质的服务支撑该行业务的快速发展。

全权

兴业银行郑州分行举办医养权益分享会

8月21日,兴业银行郑州分行举办“医路有我”——医养权益分享会。本次活动特邀河南省中医药大学李郑生主任、刘爱华主任和河南省骨科医院叶茂林医师,开展现场讲座并进行“一对一”问诊,近百位客户参加活动。活动现场,客户认真听、专心记,不时拍照留存讲座课件,讲座内容丰富、实用,客户热情高、反响好。本次“医路有我”——医养权益分享会和“一对一”专家问诊活动属于兴业银行郑州分行以客户“健康管理”为核心开展的增值服务项目,旨在为该行贵宾客户按客户分层提供不同标准的整合式、差异化医疗服务平台。自2018年7月开展此项增值服务以来,该行努力帮助客户在实现财富持续增值的同时,也为客户的身心健康保驾护航,努力实现“好银行 助生活更美好”。

杜红涛

郑州银行上半年净利润24.69亿元

日前,郑州银行半年报公布。报告期内,郑州银行实现营收62.57亿元,同比增长21.26%;归属于本行股东的净利润24.69亿元,同比增长4.34%。作为郑州银行的特色业务,商贸物流金融业务在今年上半年继续发力。今年上半年郑州银行持续推进高质量发展,全面梳理经营预算、资本、定价、流动性管理体系,商贸金融、市民金融、小微金融的“三大特色”定位建设持续深化。根据郑州银行半年报,截至报告期末,郑州银行资产规模4797.96亿元,较年初增长2.93%。今后,郑州银行将继续围绕商贸物流核心企业的小微客户群,推进“商贸物流银行战略”创新落地与规模化,打造全国标杆的“互联网+产业链金融”商贸物流银行。

沈晓旭

中信银行手机银行5.0轻松办业务

为客户打造“有温度、更懂您”的智能化服务是中信银行一直追求的目标。近年来,中信银行积极拥抱金融科技,不断进行科技创新,让科技金融更好地服务于客户。目前,中信银行手机银行已跨入5.0时代,新增智能语音、网点预约、手机开卡、快捷支付管理等全新功能。其智能语音功能可一“语”直达,用户只需简单地语音交互,不需要键盘操作,“动动嘴”便可实现快速办理查询、转账、薪金宝、购买理财等业务。为回馈省内客户,中信银行郑州分行在手机银行APP端还为河南省内客户定制了专属的权益活动:参加手机银行一分缴活动,省内客户每月都能兑换在线权益。手机银行首页的“分行专属活动”栏目,还有连续的100%有奖活动。

章世刚

建行推出信用卡刷卡优惠活动

8月31日至9月1日,建行信用卡持卡客户可在郑州新田国贸360广场一楼圆厅施华洛世奇对面建行展台,通过建行信用卡刷卡支付或绑定建行龙支付、微信、支付宝进行支付,即可参与50元购100元代金券优惠活动。活动期间,每日限量500张代金券,每人限领2张,先到先得。本券不找零,不开发票,不退换,不兑换现金。本券有效期内有效,过期作废。李佳