

“温暖平安人”系列报道

开篇的话

有温度的金融,重点在于“温度”二字,是金融行业实现高质量、可持续发展的根本。有温度的金融可以满足金融行业的用户导向性,给用户带来有温度、个性化的优质服务,在用户心智中占据长期稳固的地位,为行业发展提供动力,推动行业实现一场变革式升级。

从本期开始,本报联合平安人寿河南分公司陆续推出“温暖平安人”系列报道,以期通过挖掘优秀保险代理人的典型事迹,从而展示中国平安有温度的金融服务。

用专业打造有温度的保险服务

访平安人寿河南分公司营销总监张新

接连创下晋升记录

提起营销,很多人都会觉得“不好干”,不仅压力大,收入还可能不稳定。但在张新眼中,营销这份工作却有着巨大的魅力。

追溯他与营销的不解之缘,还得从他上大学时说起。2005年,还在天津上大学的他做过当地特产的校园代理。仅一个月时间,张新

净赚8000多元。这对一名大二学生来说可以称得上是一笔巨款。从那时起,他树立了职业规划,并坚定了从事销售岗位的信心。

大学毕业后,他先在一家上市公司任职。后来行业发展遭遇瓶颈,业务越来越难做,一次偶然机会,张新了解到平安人寿。他坦言,一开

始奔着“高薪”而来,随着深入了解保险,他庆幸自己选对了路。

从普通业务员到营业部经理,再到如今的营销总监,张新说,人生没有固定答案,抓住生命中每一个机遇完善自己,为明天的自己负责,这才是人生的自我价值。

在学习中实现成长

为了给客户提供更加具有温度的保险服务,张新先后考取了RFC注册财务顾问、CHFP理财规划师证书,卓越经理人课程和EMBA在读。他说,保险是一个很专业的行业,而且保险政策不断变化,产品信息不断更新,只有不断学习,让自己保持专业,才能为客户制定出更适合他们的保险保障计划。所以,市场需求越大,竞争越激烈,营销员必须通过全方位的学习自我成长,在保险行业发展的大趋势中成就自己。

也许一个人能走得很快,但是一群人才能让你走得更远。工作时,他是一个带头人,无条件帮助每一位伙伴制定目标和计划;生活中,他是一个家长,和团队一起分享喜悦,接纳失落。张新说:“从事一份自己热爱的事业并取得一些成绩,将家庭和工作平衡得恰到好处,这种幸福状态是很多人的终极梦想。海阔凭鱼跃,天高任鸟飞。未来,我希望用自己的专业知识帮助更多的家庭做好风险管理,为客户提供优质的保险保障,用专业的服务实现自我价值,为更多的客户送去平安‘有温度的服务’。”

为每一张保单负责

“帮助别人,成就自己”是保险行业最独特,也是让张新感到温暖的地方。从业10多年来,他为上千个家庭提供了完善的保险规划。在工作的过程中,保险让他体会到了神圣和责任,他也从中获得了满足感和成就感。

今年年初有一位客户,两口子从事超市生意,日子

过得还算不错。然而,年幼的孩子却突然查出重病,夫妻俩只好关闭超市带孩子去北京治病。在此期间,不仅断了收入,每日的高额医疗费压得夫妻俩喘不过气儿。不幸中的万幸,张新曾为他们的孩子制定过保险计划。经过审核,孩子符合重大疾病理赔条件,平安人寿一次

性理赔95万元,极大减轻了夫妻俩的经济压力,也为孩子后续的医疗支出提供了有力保障。

这一次的理赔,让张新更加感受到了保险人肩负的重任。他说:“专业、用心和耐心是做好保险这一行的基本原则。我必须为客户负责,为签下的每一张保单负责。”



张新,平安人寿河南分公司业务总监。自2008年加盟平安人寿,他用10余年的青春岁月创下了一个又一个奇迹,更铸就了具有自我特色的保险人品牌。

他说:“保险是一个有温度的行业,我希望自己能做一名有温度、有价值、有尊严的保险人,为更多的家庭提供优质保障,也希望和更多的伙伴一起,用更专业的保险服务实现人生价值。”

本报全媒体记者 倪子
通讯员 元盈利

“讲文明·树新风”公益广告



学史明理 学史增信
学史崇德 学史力行



中共郑州市委宣传部 郑州市文明办