■温暖平安人系列报道

用专业赢得信任

访平安人寿河南分公司业务主任孙洋洋

初见孙洋洋,给人的第一印象就是自信、睿智。因为自信,她毅然走出过往舒适圈;因为睿智,她在平安这个平台中找到自我,完成了华丽转身。如今,从“保险小白”成功转型为“保险专家”的她,对保险服务有了更深层次的理解:用诚信的理念、合规的操作及强有力的执行,传递着爱的保障。

郑报全媒体记者 谢宽
实习生 张河强 通讯员 亓盈利

遇见平安 一切都是最好的安排

孙洋洋之前是一家医疗企业的老板,做了十几年生意的她,突然感觉自己的经营思路、理念遇到了瓶颈,彷徨之时,一次偶然的机会,她接触到了保险行业。

“我觉得保险很好,不仅能够得到保障,而且还能学到很多知识。”孙洋洋坦言,“我曾在13家保险公司接受过培训,在详细了解各家公司优劣之后,最后选择了平安。”

“统一的标准、统一的文化、统一的培训。”这是孙洋洋选择平安重要的理由。“以前跟人沟通仅用简单的买卖关系来考虑问题,在平安经过不断学习后,不仅在事业上的规划、思路更加清晰、完善,而且专业知识也掌握得越来越丰富。所以,这也使我更加坚定用诚信和专业服务每一位客户的决心。”

成功往往不是一蹴而就。在很多人看来,孙洋洋的成功与背后大量的客户资源有着潜在的联系,但孙洋洋的第一单,却从“陌生拜访”开始。

“初入平安,我在东建材‘陌拜’,午餐时和饭店老板闲聊,发现由于他操作失误导致退保,在了解需求之后,我帮他重新规划了一份养老年金,让他重获了养老保障。”孙洋洋坦言,“就这样我收获了第一个以家庭为单位的客户。截至目前,虽然我的客户单体量不太多,但是我已经为家庭客户保险提供了近3亿元的保障。”

未雨绸缪 量身定制投保计划

在平安,学习培训很重要,不同阶段的晋升,有着不同的培训课程,每一个追求上进的平安人,就必须经历层层考验。

“刚开始的培训学习是为了了解平安、加入平安;后来的培训学习则是为了合规操作和专业销售,逐步使自己成为一名合格的保险代理人。”孙洋洋坦言,“做一名合格的专业保险代理人,首先要从客户的需求出发,更要了解其家庭、婚姻、收入、年龄等现实情况,从而才能更好地帮助客户去规避风险,保障客户人身、财富的利益最大化。”

曾经有位郑州的企业家想做一份保险计划,希望自己的家庭财富都能得到传承。在了解到客户的需求之后,孙洋洋并不急于求成,而是通过专业的知识和素养,对客户的需求进行了资产合理配置,后来该客户的企业出现状况,家庭财富依然得到了合理的保障。

在孙洋洋看来,未雨绸缪、合理配置、合规操作是完成保险业务重要的组成部分。孙洋洋一直在坚持,客户每年的保单到期之前,她都对保单进行梳理,真切地站在客户立场上,制定一套更合理、合规的保单补充,为他们量身定制投保计划。

暖心服务 解决客户实际需求

保险服务是人性化的服务,在此过程中更体现了保险代理人和客户之间的信任度。如何更好地获取客户的信任与认可,对每个保险代理人来说,既是挑战又是机遇。

为了能解决客户的实际需求,孙洋洋承诺每一位客户,但凡有保险方面的疑问,随时随地都可以给她打电话。

孙洋洋说:“记得有一次,有个外地客户在体检时发现患有萎缩性胃炎伴胃息肉不典型增生,如果来郑州看病担心保险赔付比例太低,给我打完电话后,我就帮忙联系专家询问病情,同时,帮助客户了解医保范围内合理用药。”

除此之外,为了能与客户有效互动,孙洋洋团队会定期邀请客户参加自制比萨、组团旅游、手工DIY等增值服务活动。“客户对我说得最多的一句话就是:‘因为你的人品和专业度,所以我们才会选择你。’”孙洋洋说。

身先足以率人 ,律己足以服人。谈及未来,孙洋洋目标坚定,她将不断充实自己,带领团队用更加专业的保险知识服务好每一位客户。

■银行播报

工商银行郑州分行
优化企业银行结算账户服务

近期,工商银行郑州分行不断做实做细优化企业银行结算账户服务和风险防控工作。一是召开优化企业银行结算账户服务与风险防控工作方案培训会。二是试点实施小微企业简易开户流程,该行选取27家网点为试点行,及时解决遇到的问题。三是及时张贴公布企业开户负面清单、开户时限、服务标准、收费标准及咨询投诉电话。四是通过电话回访、LED屏,对到店客户积极宣传“线上线下一体化中小微便捷开户”线上预约、线下开户等服务。李欣

工商银行郑州分行
推动“工银财富季”成效明显

工商银行郑州分行积极响应总、省行“工银财富季”活动要求,全力组织推动,取得明显成效。截至目前,该行共销售各类理财产品超8亿元,发放特色银行卡1.41万张,签约工行信使服务超6000户。据了解,该行辖属各支行、网点一方面采取线上、线下相结合方式,积极做好活动宣传推广,加强客户经理云工作室、远维团队的输出能力,提升活动热度;另一方面,通过举办主题沙龙、网点微沙龙等方式,向不同客户群体推介不同类型特点的金融产品。
李欣

中信银行郑州分行联合中国银联
打造移动支付便民工程重点场景

近日,中信银行郑州分行携手中国银联完成锅圈供应链有限公司全国门店受理改造,成功实现云闪付APP和各家银行APP支付,成为移动支付便民工程的又一亮点项目。据了解,中信银行郑州分行与锅圈供应链有限公司保持着长久的业务合作关系,为贯彻落实年初中国人民银行印发的移动支付便民工程实施方案,中信银行郑州分行协同中国银联河南分公司与企业多次对接,经过数月努力,最终与企业就系统升级方案、联合活动等内容达成一致。
夏白荷

兴业银行郑州分行
全面启动“金融知识普及月”活动

近期,兴业银行全面启动2021年“金融知识普及月”活动。据悉,该行不断聚焦老年群体,通过向老年客户传递防电信诈骗小妙招等方式,切实增强老年群体金融安全意识。同时,该行积极联合社区,通过“以案说险”等形式,向老年消费者普及金融安全知识。此外,该行积极开展“普及金融知识进村庄”活动。例如,兴业银行郑州新郑玉前路支行联合新郑东高村村委会,向村民宣讲反假币、防范电信诈骗等日常生活中的金融知识。杜红涛

平安人寿河南分公司
“千万客户大回访”获好评

近期,为提升客户金融素养与风险意识,与客户共建美好生活,平安人寿河南分公司启动“千万客户大回访”活动。平安人寿河南分公司以分公司数万代理人队伍为抓手深入客户,通过多种形式的客户回访,面向客户开展金融知识普及活动,同时通过保单整理、保障缺口分析、理赔案例讲解等帮助客户树立科学的风险管理理念。据了解,“千万客户大回访”线上活动自9月17日上线以来,已经有超过26万名客户参与。亓盈利

中欧洞见一年持有即将发行
布局经济转型新机遇

三季度以来,市场持续震荡,板块分化加剧。拟由中欧基金权益投决会主席、投资总监周蔚文掌舵的中欧洞见一年持有期基金,将于10月13日起正式发行。该基金力求通过把握经济转型机遇,多维精选高增速行业,布局具有持续竞争力的高增长公司。据悉,中欧洞见是一年持有期基金。开始办理申购、赎回业务后,该基金每日开放申赎,每笔份额锁定1年,持有满1年后投资者可以自由申赎,且无赎回费,力求在引导长期投资的同时,争取提高投资胜率。
张俊