

交通银行 河南分行



办社保 到交行 办卡激活一站解决

交通银行郑州地区网点全面支持: 社保卡即时制卡 社保卡激活 社保缴费 社保代扣

具体详询
交通银行各网点

构建“三进、二定、一阵地”宣传矩阵

交通银行河南省分行积极践行“我为群众办实事”

党史学习教育开展以来,交通银行河南省分行围绕“我为群众办实事”实践活动要求,结合数字媒体应用,将云端银行、直播平台、朋友圈等自有渠道,与企业客户官微、企业群、直播间等外部平台进行融合宣传,通过构建“三进、二定、一阵地”宣传矩阵,引导公众增强金融安全意识和风险防范能力。
郑报全媒体记者 谢宽 实习生 张河强 通讯员 全权



交行联合医疗专家“直播”防范疫情诈骗

“三进”:进官微、进企业群、进朋友圈

今年以来,交通银行河南省分行积极开展金融知识普及“三进”活动,推动金融知识深入群众、走向人心。

打破原有的自身宣教渠道,交通银行河南省分行联合企业客户,打包推送定制宣教视频、微长图,在其官微、企业群定期推送金融知识宣传、活动案例、“以案说险”微长图等,扩大宣传覆盖面。

同时,联合地方政府,制作金融知识微长文,定期在政府官微发布,实现“姣姣说消保”由城市向乡村推动,更好满足乡村公众与消费者权益保护“指尖互动”的需求。

之外,交通银行河南省分行加强对组织管理和消保理念的引导,联手企业、动员员工共同参与活动,在朋友圈转发消保宣教长图文、短视频、直播活动等,通过裂变扩大宣传主题的覆盖力和影响力,最大限度地扩大活动触达

的消费者数量。

“两定”:定向人群、定向宣传

聚焦“一老一少”重点群体,突出理性投资和合理借贷等宣教重点。针对老年群体,交通银行河南省分行采用线上和线下相结合的方式,重点进行理性投资理念普及。

线上,借助官微、视频号、朋友圈推出系列动画、长图文、短视频,“防范金融骗局共享美好生活(老年篇)”,长图文“以案说险

之社保补助利民情,网络申请需谨慎”、“以案说险(老年篇)”等。线下,组织开展“金融知识进乡村”活动,通过小品、相声、诗歌朗诵等多种节目形式进行普及,推出乡村“大喇叭”金融知识大套餐,将金融知识制作成三句半、快板、广播剧、打油诗等,让农民兄弟在田间地头、茶余饭后不经意间就能轻易学习到金融知识。

针对青少年、在校学生等年轻群体,重点普及理性消费、合理借贷等金融知识。利用校园群长期推送“青春要设防、远离电信诈骗”、“警惕网课诈骗守护爸妈血汗钱”微长图、“防疫日记”、“信息共享时代,请守护个人信息安全”等系列微长文、视频动画,引导年轻群体加强“校园贷”“杀猪盘”“套路贷”风险防范,提升理性消费意识和识别防范能力。

“一阵地”:打造厅堂适老服务阵地

一直以来,交通银行河南省

分行秉持“以人为本”的服务理念,为老年客户提供专属服务通道、专属服务关爱,打造厅堂适老服务阵地。

在网点柜面服务上,设置老年人爱心窗口,给排队老年客户送上一杯暖心茶;设置“敬老驿站休息室”,开展“送社保卡进家”活动,为年龄较大、行动不便等特定老年人提供上门服务。其次,为老年客户提供专属服务关爱,配置血压计、体重计及各类急救药品,以及老年杂志、反诈骗及防范非法集资等宣传折页。在显眼位置张贴关爱版手机银行的操作及下载流程,并采取专人负责制,耐心为老年人讲解“关爱版手机银行”使用功能。

下一步,该行将继续推动金融文化线上发展,使金融活动更贴近群众,让金融知识走进千家万户,让更多人了解金融、懂得金融,让金融消费者更加直观地体验金融服务改革发展成果,更深入感受金融消费者权益保护工作的“力度”和“温度”。

温暖平安人系列报道

“因为承诺,不愿放弃”

——访平安人寿河南分公司业务主任史文策

90后的史文策是标准的“保二代”,母亲从事保险行业多年,业内颇具口碑。成都理工大毕业后,史文策本想学以致用,大展宏图,但在母亲的影响下,还是转投保险行业。2016年,史文策通过“优才计划”加入平安人寿河南分公司,通过淬炼,连续多年收获IDA、IQA等荣誉,现如今,他已然成为平安人寿河南分公司不可或缺的一分子。

郑报全媒体记者 白贺 实习生 张河强 通讯员 元盈利



印象

初见史文策,体型偏瘦,表情青涩,很难把他和“保险代理人”联系在一起。通过交谈,他专业的保险知识、真诚的服务理

念以及坚定的职业信念,很快就让人改观了对他的印象。

史文策说,从展业之初的彷徨,到收获保单的喜悦,再到

现如今赢得客户的信任,他所走过的每一步都让自己更加坚信,保险是值得为之努力一生的事业。

转行

史文策是标准的“保二代”,母亲从事保险行业多年,业内颇具口碑。

“大学之初,母亲就想让我学习保险专业,但我嫌干保险太辛苦,最终还是选报了土木工程。”大学毕业后,史文策如愿在上海一知名建筑企业找到了心仪的工作。两年时间,他收获了

领导和同事的肯定,但“好景不长”,因为成家,更为了信守给岳母的承诺,史文策还是辞去了让不少人羡慕的工作,回到了家乡新密。

回来后不久,闲不住的史文策凭借在上海光鲜的工作履历很快就找到了工作。而此时,他却又被母亲“盯上”,再次试图说

服他“改行”。

最终,拗不过母亲的史文策抱着试试的态度进入了保险行业。不承想,就是这么一试,真干出了模样。

从业6年,通过淬炼,史文策连续多年收获IDA、IQA等荣誉,现如今,他已然成为平安人寿河南分公司不可或缺的一分子。

展业

史文策说,他的第一个客户是自己的老同事。“当时他刚要了二胎,对于保险有较强诉求。但我刚刚入行,保险条款掌握得还不是十分熟悉,被问及细节时甚至答不上来。”但后来,史文策的这位同事出于对史文策的信任成为了他的第一位客户。

“签单的那天,同事鼓励我好好干,并且开玩笑地说,把一家老小的身家和保障都交到我

手里了。”史文策说,看似一句玩笑,他却当成了承诺。

保单“开张”后,史文策没有得到母亲的任何“关照”,但他依然干劲十足。小区“扫楼”,沿街陌生拜访,久而久之,效果显而易见。“虽然当时签单率不高,但印象分还是挺高的。身边的亲朋好友和街坊邻居经常会找我咨询保险方面的业务。”

在不断收获客户的同时,史

文策并没有满足现状,坐享其成。除了更加努力提高保险业务能力外,他还同步学习了汽车维修保养、医学、法律方面的知识。“目的只有一个,要让自己成为多面手,全方位服务客户。”

此外,史文策还善于利用平安各类线上科技平台,为新老客户答疑解惑、配置保障,在提高自身业务量的同时,更将公司“温暖服务”的理念深入人心。

承诺

在史文策看来,保险代理人是和风险赛跑的职业。“我需要做的就是如何让客户更加行之有效地规避风险。”

近些年,史文策说他经历了太多“不幸”,但令他欣慰的是,自己从事的职业为这些因为疾病、意外造成不幸的客户、家庭送去及时、温暖的保障,让他们的生活不再雪上加霜,更能重拾信心,勇敢面对。

“记得有次和母亲聊天,她坦言极力让我转行是处于‘私心’。她不想退休后让自己一直服务的客户成为‘孤儿保单’,希望我能替她继续服务这些客户。”史文策说,现在他愈发理解母亲,“客户服务久了,就成了家人。”

对于未来,史文策是有憧憬的。他希望通过努力,完善自我,为客户提供更加专业、优质、全方位的服务。

对于未来,史文策更有一份承诺。她要向母亲一样,心系客户。“因为承诺,不愿放弃”。