

中国太保寿险吉林省分公司三十周年司庆系列报道三:

实施金种子计划 助力营销队伍转型升级

2021年,中国太保迈入而立之年,面对行业发展新趋势,旗下中国太保寿险启动“长航行动”,围绕国家战略,聚焦转型发展,以“打造服务体验最佳的寿险公司,做寿险行业的长期主义者”为愿景,开启坚持高质量发展、坚持以客户为中心、坚持科技创新、坚持以人为本的发展新周期。

满足客户需求 推动队伍服务水平

“长航”元年伊始,中国太保寿险拟任董事长潘艳红提出:“寿险公司要做时间的朋友,要与客户一

起转型升级”。在新的发展周期下,中国太保寿险引进国际先进技术资源,成立专项项目组,推出国际化项目——金种子计划。项目聚焦队伍长期能力建设,首选中国太保寿险吉林、浙江分公司启动实施,全力打造具备强大竞争优势的高绩效团队。

金种子计划以满足客户需求为出发点,推动队伍销售能力和服务水平提升。据悉,金种子计划自去年10月启动运作至今,已取得宝贵的阶段性成果。经过前期调研、专业培训、实战辅导及“3W文化”牵引(实现学员训后每周签单

3件),落地安装销售、增募、管理三大系统,营销员对自身职业定位有了新的认知,实现了从保险推销员到寿险规划师的转变。销售习惯逐步养成,训后人均每日访量明显提升;3W文化逐步建立,金种子学员训后周均3W占比达到27%,超额达成项目目标。通过思想的转变、行为的转变,实现了业绩的可持续增长,探索出向MDRT迈进的清晰路径。

提升客户体验 推动营销队伍升级

近年来,在大健康、大养老

的战略布局下,中国太保寿险通过植入利他从业价值观、需求导向销售流程以及周单元经营管理模式,推动营销队伍理念升级、能力升级,让营销员有意识、有能力从客户需求出发,分析保障和服务缺口,匹配风险解决方案,真正践行“为客户提供有温度的服务”,实现“客户体验最佳”。

在营销队伍销售能力和服务水平不断提升的同时,中国太保寿险内勤管理干部的观念与能力也在逐步升级。周单元经营管理模式的落地安装,回归基础,尊重

规律,做实过程管理,改变了原有作业习惯,带动了机构产能提升,增强了队伍从业信心,逐步推动队伍职业化、专业化。

新格局新定位,新周期新模式。站在新的起点,中国太保寿险金种子计划将秉承向下扎根、向上成长的精神,坚持对行业健康稳定发展规律的尊重,坚持以客户需求为导向的服务理念,通过先进的培养模式,进一步激发队伍长期活力,书写未来30年的壮丽新篇章。

/城市晚报全媒体记者 宋佳静 报道

长春农商银行开展

“5·15”打击和防范经济犯罪专项宣传活动

近日,长春农商银行运营管理部开展了“5·15”打击和防范经济犯罪专项宣传活动。

5月15日是全国公安机关打击和防范经济犯罪宣传日,长春农商银行域内各营业机构充分利用室内及室外LED屏滚动播放吉林公安经侦温馨提示语,并采取多种宣传活动,进校园、进商场、进集市,不断拓宽受众群体,引导公众树立正确的金融消费观念,提高金融风险辨别能力,共同营造打击和防范经济犯罪的良好社会氛围。

此外,长春农商银行根据自身



中老年客户居多的实际情况,针对中老年人等风险意识相对薄弱的群体开展了有针对性的宣传活动,走进街道和社区,向中老年人发放宣

传折页,用通俗易懂的话语讲解非法集资的危害以及反假货币宣传知识,多角度揭露侵害公众切身利益的经济犯罪形式及其社会危害性,提升公众的风险防范意识,远离非法金融活动,一起构建和谐金融环境。

活动的开展是该行积极履行金融使命,承担金融责任,融入全社会广泛参与打击和防范经济犯罪的浓厚氛围的重要举措,也进一步帮助客户提高了社会公众防范意识和能力。/城市晚报全媒体记者 宋佳静 报道

兴业银行在三明落地 全国首笔用能权指标质押贷款

5月7日,兴业银行向福建华电永安发电有限公司(下称“华电永安”)成功发放用能权指标质押贷款600万元,用于企业热电联产日常经营,这是全国首笔用能权指标质押贷款。

此次兴业银行将绿色金融服务触角延伸至用能权交易市场,利用用能权指标质押担保方式为华电永安提供绿色融资支持,不仅盘活了企业用能权指标资产,拓宽了企业融资渠

道,为福建省用能权交易市场注入金融活力,也进一步丰富了该行绿色金融产品体系,为探索绿色金融服务碳达峰、碳中和目标提供了新路径。

/城市晚报全媒体记者 宋佳静 报道

中国太保产险吉林省分公司荣获“吉林省脱贫攻坚先进集体”称号

近日,吉林省脱贫攻坚总结表彰大会召开,中国太保产险吉林省分公司获颁“吉林省脱贫攻坚先进集体”。

多年来,中国太保产险吉林省分公司党委坚持党建引领,将党的建设与脱贫攻坚工作紧密结合,努力在精准扶贫、精准防贫上下功夫,在实践中探索形成了具有保险特色的扶贫工作框架。

在产业扶贫中,公司扎实推进“6+N+1”保险范式,在全省37个县

市区96个乡镇922个行政村开展扶贫产业保险,参保建档立卡贫困户10720户,提供风险保障18626万元。在精准防贫上,公司针对临贫、易贫人群积极推动“防贫保”系列产品落地,为超过11万临贫易贫人员承担284亿元防贫资金保障。在对口帮扶上,公司对口扶贫单位是长白县新房子镇虎洞沟村,长白县新房子镇虎洞沟村33户45人贫困人口全部实现脱贫。在抗击疫情中,公司主动对接全省各地扶贫办公

室,为全省驻村扶贫干部共计2.53万人次提供专属保险保障。在补位扶贫中,辖内中支公司党支部按照当下政府帮扶工作要求,开展爱心捐赠,积极参与脱贫攻坚工作。

中国太保产险吉林省分公司党委书记、负责人胡书钦表示,在后续工作中将大力弘扬脱贫攻坚精神,坚持党建引领,坚守初心使命,为全面推进吉林乡村振兴贡献“太保”力量。/城市晚报全媒体记者 宋佳静 报道

新华保险推出

“多倍保障庆典版”系列产品

2021年是新华保险成立25周年。2020年,新华保险市场地位快速提升,总保费突破1500亿元,资管规模突破万亿元,达10043.76亿元。

在公司战略指引下,新华保险凝心聚力,坚持以客户为中心,致力于用优质的产品为客户全生命周期提供保险保障。自成立以来,新华保险以寿险为中心,以保障为特色,履行企业责任与社会责任,积极布局养老与健康服务产业,不断推出符合百姓需求的产品,用行动诠释“关爱人生每一天”的企业宗旨。

坚持探索,不断丰富产品内涵

新华保险在成立25周年之际,推出多倍保障庆典版系列产品,以更出色的产品强化对消费者的保障力度。

“多倍保障”是新华保险产品品牌产品。2016年6月,新华保险联合国际再保险公司,以先进的设计理念丰富产品内涵,增加保障层次,推出多倍保障重大疾病保险系列产品。上市以来累计为300万个家庭提供健康保障。

本次推出的多倍保障庆典版系列产品包括多倍保障重大疾病保险(庆典版)(简称“多倍保障庆典版”)和多倍保障少儿重大疾病保险(庆典版)(简称

“多倍保障少儿庆典版”),是保障病种丰富、分级守护、多重赔付,9/19年交的终身健康险。

新华保险多倍保障庆典版系列产品致力于为消费者摒除后顾之忧,从容应对人生的每个阶段。未来,新华保险将继续积极拥抱市场,多维度、多层次结合健康管理服务,让健康保险发挥更充分的保障服务作用。

新华保险简介:

新华人寿保险股份有限公司(以下简称“新华保险”)成立于1996年9月,总部位于北京市,是一家全国性专业化大型上市寿险企业。公司主要股东为中央汇金投资有限责任公司、中国宝武钢铁集团有限公司。2011年,新华保险在上海证券交易所和香港联合交易所同步上市。A股代码601336, H股代码01336。

新华保险始终致力于打造“中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”,不断深化“以客户为中心”的经营理念。2020年,新华保险实现总保费收入1595.11亿元,营业收入2065.38亿元,总资产达10043.76亿元,已连续九年入选《财富》中国500强和世界品牌实验室(WorldBrandLab)发布的亚洲品牌500强。/城市晚报全媒体记者 宋佳静 报道

广发银行成立信用卡客户关怀中心 服务10万人次

去年以来,受新冠肺炎疫情影响,广发银行信用卡中心客服热线95508经常接到这样的求助。如何帮助用户纾解疫情带来的经济困难?广发银行信用卡中心秉承“以人民为中心”“以客户为中心”的营和服务理念,于2020年8月成立客户关怀中心,旨在打造专业的客诉处置团队,提供信用卡全业务类型一站式综合解决方案,切实落实消费者权益保护工作。客户关怀中心成立至今,累计服务客户超10万人次。

据统计,广发信用卡客户关怀中心团队自2020年8月成立来,累计服务客户超10万人次,近半年问题办结率稳定维持在100%,收到客户书面表扬2779封,寄送锦旗398面,全心全意为用户打造有温度的金融服务。

除此之外,广发信用卡还积极关怀老年群体,推行适老化改造,帮助老年群体跨越“数字鸿沟”。近期,广发信用卡在95508客服热线设立“银发通道”,依托智能识别技术,可以自动识别出老年客户,为其提供免身份核实快速人工通道服务,无需再经过语音按键操作环节,可快速接通人工应答。同时,广发信用卡为客户提供多元化的身份核实方案,运用声纹识别技术结合传统的身份核实方式灵活处理老年客户遗忘服务密码等问题,为老年客户打造便捷、高效的服务体验。

此外,广发银行信用卡中心针对老年群体推出多提醒、多确认、多优先的“三多”暖心服务,让老年群体用卡无忧。/城市晚报全媒体记者 宋佳静 报道

光大银行长春分行连续落地四笔“电子营业执照”小程序新开户业务

近日,光大银行长春分行成功为省内四家企业客户办理了线上“电子营业执照”小程序新开户业务。

中国光大银行联合国家市场监督管理总局,将“阳光E开户”名品接入“电子营业执照”小程序,成为首家在电子营业执照小程序中提供银行开户服务的试点金融机构,企业客户可通过国务院客户端“电子营业执照”小程序申领企业营业执照后,进入光大银行“阳光E开户”界面,预

申请审核通过后即可于柜面完成开户流程,充分压缩了办理时间、提高了办事效率。

客户吉林省XX互联网科技有限公司等四家企业客户通过光大银行长春分行的宣传及辅导帮助,成功完成了线上认证、电子执照申领及银行开户预申请服务,并通过该渠道顺利选择光大银行长春分行辖内支行作为预约开户网点。

接到客户开户申请后,分支行相

关部门联动配合,快速完成了审批流程,当天完成了基本账户的开立全部流程,客户对光大银行专业的开户服务给予了高度好评,客户为光大银行点赞。

下一步,光大银行长春分行将坚定不移的履行金融国家队的责任与担当,助力优化省内营商环境,创新服务产品,提高服务效率,为打造一流财富管理银行的愿景不懈努力。/城市晚报全媒体记者 宋佳静 报道