

本报讯(记者 赵建)目前,由中国保险行业协会主办的“寻找中国最美保险营销员”大型主题活动正在进行中,此次活动通过公司推荐、媒体推荐、客户推荐、营销员自我推荐等方式,经过公示、大众投票与评委会评审,在全行业树立起一批“诚信、敬业、崇德、向善”的“中国最美保险营销员”。

开展“寻找中国最美保险营销员”大型主题活动是促进保险文化建设的重要举措,通过开展主题活动,可以有效培育和践行保险行业“守信用、担风

险、重服务、合规范”的核心价值观。有利于中保协全面履行“自律、维权、服务、交流、宣传”的职能,可以更好地向社会公众宣传行业形象,发挥先进人物的示范引领作用,弘扬社会正气,传递行业正能量;调动营销员的积极性,提升其职业道德素质,从而推动保险营销文化与品牌建设。

保险营销员是为保险公司销售人身保险或财产保险产品的销售人员。保险营销员走街串巷,为保险客户服务,他们送给客户的是一份责任、一份补偿、一份

安慰,他们留给社会的是一份安定,他们是最平凡的劳动者,同时他们从事的是一个无比神圣的工作。“寻找中国最美保险营销员”就是要在平凡中发现不平凡,在琐碎的工作中寻找具有诚实守信、爱岗敬业、乐于奉献、自强不息、热心公益、见义勇为等优秀品质的保险营销员。

本次活动涉及我市保险行业的30多家保险公司,1万多名保险营销员。如客户认为自己服务的保险营销员是自己心中的最美营销员,可以联系所投保的保险公司进行推荐,投上自己庄重一票。

风险无情 民生有爱

信阳民生保险公司快速理赔受到客户称赞

本报讯(记者 赵建 关心亮)“信阳民生保险公司的客户经理对我们的服务很到位,在工作中很负责任,在整个理赔过程中,非常及时,使我们全家非常感动。我的老父亲再三要求我们把这面锦旗送到保险公司。”家住平桥区彭家湾乡的朱帮杰对记者说道。

这究竟是怎么一回事?事情还得从2014年11月14日的晚上说起。朱帮杰的弟弟朱金(化名)在河北省唐山市丰润区丰润镇工业园打工,当天晚上发生车祸不幸身亡。面对突如其来的巨大悲痛,朱金一家人不知所措,待冷静下来之后找到了朱金于2010年在民生保险公司办理的“民生金镶玉两全保险(分红型)”产品,并及时向民生保险公司报案。该公司理赔人员接到报案后,立即与朱金的家属取得联系,告知了所需的索赔资料 and 理赔注意事项,并同步对出险情况展开了调查。期间,为了帮助朱金的亲属准备索赔资料,民生保险公司的理赔

人员多次通过电话与远在唐山处理善后事宜的朱金亲属联系,使朱金的亲属节约了大量的时间和费用。等到朱金的善后事情处理完,已是2015年1月7日。在朱金的亲属提供齐全资料后的第3天,民生保险公司便做出了向朱金家属赔付19.94万元的理赔决定。理赔款到账后,民生保险公司的理赔人员和客户经理到朱金家里送去理赔批单并探望慰问朱金家属。为了感谢信阳民生保险公司的及时理赔,朱金的亲属订制了一幅绣有“风险无情,民生有爱”字样的锦旗送到信阳民生保险公司,以表达全家人的感激之情。

于是,出现了本文开头的一幕。信阳民生保险公司总经理颜浩生告诉记者,本次的理赔案例只是其公司众多案例其中的一例,这是民生保险人应该做的,做好服务是企业赢得客户的基本前提,也是企业参与市场竞争的手段。颜浩生还向记者介绍,2008年民生保险正式落户信阳,

2008年1月18日正式成立民生人寿保险股份有限公司信阳中心支公司,党支部,随后分别在固始县、潢川县、光山县、息县、罗山县五大县域成立了支公司和营销服务部,经过务实的发展和大规模转型期,在信阳地区拥有了一大批忠实的客户群体,并获得了很好的口碑。颜浩生表示,客户体验是经济时代赢得客户的一个重要方式,谁能创造更好的用户体验,谁就能取得市场竞争优势,赢得客户的忠诚和信赖;保险最重要的就是服务,服务最重要的就是细节。民生保险信阳中心支公司一直全心全意从客户的实际需求出发,创新服务内容,细分每个服务环节的客户需求,不断提升客户服务满意度,并且致力于将信阳民生保险打造成当地市场最好的、最受欢迎的保险公司,从而树立良好的企业品牌。

我们相信,信阳民生保险公司一定会走得更远,一定会深受信阳市民的喜悦。

建行信用卡

与你“分”享梦想喜悦

“都说女人是十个月的皇后,建设银行的购车分期帮我实现了这个梦想。”一个月前,作为准妈妈的小夏考虑是否要购置一辆家庭用车,方便自己和未来宝宝出行。正当她和先生为这笔支出举棋不定时,建设银行的购车分期活动为她解决了难题。一辆一汽大众速腾可以分36期分期付款,16万的总价,除去30%首付款4.8万元,小夏一家只需支付7.5%的手续费8400元,另外每月只需支付3112元,不会对小夫妻日常生活带

来过大额外压力,同时还能即刻解决小家庭的出行难题。

与传统车贷业务不同,建设银行信用卡购车分期业务通过引入合作厂商补贴,承担全部或部分贷款利息,从而让利客户,真正实现了对客户“低(零)手续费”的信贷承诺。截至目前,在建设银行合作的全国39家知名汽车厂商中,70%客户享受了厂商手续费补贴的切实优惠,从而降低了消费信贷的成本,提前实现了他们的购车梦。

(周德志 肖凯)



中国建设银行
China Construction Bank
信阳分行

建行理财工作室——您身边的理财专家
李剑:13700765216 温双:15188280696

策划:赵建 责编:郑辉 审读:丁桂玲 制版:彭慧

光荣榜

信阳市保险行业2014年度诚信服务标兵(二)



中国人寿 台晓云



中国人寿 黄钦



合众人寿 刘国斌



合众人寿 孙建荣



合众人寿 徐伟



太保财险 曹亚丽



太保财险 李太军



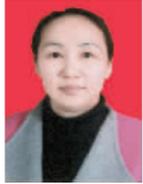
太保财险 周弘伟



安邦财险 徐冉



安邦财险 汪萍



人保财险 郭艳琴



人保财险 程桂兰



人保财险 殷建望



人保财险 罗永红



人保财险 曾园园



人保财险 张玉霞



人保财险 李小成



人保财险 连爱华



太平人寿 杨运红



太平人寿 贾雪



太平人寿 叶保荣



英大财险 沈家如



英大财险 姚维义



中国人寿 符昕



中国人寿 刘云霞



中国人寿 王玉红



中国人寿 刘利



中国人寿 杨忠红



中国人寿 简俊杰



新华人寿 胡纯



新华人寿 李长玲



平安人寿 苏娅



平安人寿 欧阳贞艳



太平人寿 黄莲香



太平人寿 焦荣秀



人保寿险 吴景玲



人保寿险 朱燕



人保寿险 胡萍



人保寿险 卢柯萱



民生人寿 徐婷玲



天安财险 孙梅展



天安财险 汪娟



泰康人寿 黄书鲜



泰康人寿 陈裕霞



泰康人寿 高志琴



太保人寿 周宗伟



太保人寿 马萍



太保人寿 彭银珍



太保人寿 孙仕梅



太保人寿 毛春勤



太保人寿 雪寒



信达财险 冯正华



中国人寿 廖云



中国人寿 刘忠秀



中国人寿 卢月华



中国人寿 牛东风



中国人寿 熊安莉



阳光人寿 贺丽娟



中国人寿 白明云



渤海财险 樊萍

信阳市保险行业协会