



理赔客户向公司赠送锦旗。



中心血站向公司赠送奖牌。



“3·15”活动宣传活动。

平安人寿荆州中心支公司 建设高素质队伍 赋能高质量发展

□ 通讯员 黄飞

“ 长期以来,保险作为经济“减震器”和社会“稳定器”,在助力稳经济、稳增长方面发挥着不可替代的作用。作为负责任的大型险企,近年来,平安人寿荆州中心支公司在全国经济环境稳增长的战略部署下,积极贯彻监管要求,深化寿险改革,强化创新驱动,精准聚焦重点领域和薄弱环节,持续提升金融服务能力和覆盖广度,实现业务品质持续稳步提升,为助力荆州经济实现高质量发展贡献了“平安力量”。



扫码看详情

以人民为中心的发展思想,以客户需求为导向,平安人寿荆州中心支公司依托数字化能力提升,聚焦日常生活涉及的服务场景和高风险事项,通过数字化运营,提升包括核保、保全、续收、理赔和增值服务在内的全流程服务能力,给客户提供线上全流程一站式服务,带来“省心、省时又省钱”的“有温度的服务”体验。

在总公司统一规范基础上,公司差异化设置柜面延时服务、处理时效,并针对残障人士、行动不便人群提供无障碍服务通道、专人陪同辅导、上门办理、线上办理等服务举措,满足不同地域、不同类型客户的服务权益和差异化需求。

为普及金融保险知识,帮助消费者提升依法理性维权意识和能力,公司采用总部加

网点双轮驱动模式,全方位、多角度地开展消费者权益保护行动,广泛开展覆盖线上、线下形式多样的宣传教育活动,并聚焦特殊群体和特定区域有针对性地开展宣传。

为践行中央对保险“加强社会保障”的要求,持续完善产品体系,完善健康管理服务体系、探索新型养老服务。在响应健康中国和应对人口老龄化国家战略的背景下,充分发挥保险业抗风险保障功能,以客户需求为导向,聚焦“产品+服务”,不断创新升级,形成新的产品战略体系。

保障型产品方面,借助新重疾产品上市契机,全面更新主力重疾产品,提升产品性价比。同时,通过上市多次赔付重疾新产品来丰富保障责任,并推出高性价比定期重疾产

品,进一步完善重疾产品体系。

同时,积极参与养老保障三支柱体系建设,助力增加社会养老财富储备,不断丰富兼具风险保障和财富管理功能的商业养老保险的产品供给,针对不同客户的需求,开发形式多样、种类丰富的养老年金保险产品。

为保障新市民安居乐业,公司承接总部产品策略,推出长期综合意外险,可提供交通意外、自然灾害意外、燃气意外、烧伤等全方位保障,帮助“新市民”抵抗意外风险。在健康服务方面,公司积极探索“产品+服务”模式,联合平安健康互联网、平安智慧城市,通过更加完善的保障责任,为客户提供全周期、伴随式服务体验,打造健康管理服务闭环。

以客户为中心 让服务再度升温

始终扛牢责任 以行动回馈信任

在一切以客户为中心的经营理念指引下,保险业加速推进从高速增长向高质量发展的转型,其中重要内容之一,就是培育更高水准的保险代理人,以匹配更高水平的客户诉求。

为鼓励业务人员树立长期从事寿险营销的坚定信念,培养良好的经营习惯,践行服务客户及承担社会责任的使命,创造成功人生,实现“永续发展”的寿险事业,平安人寿在2003年成立了平安钻石俱乐部,公司高级营业部经理蒋士燕正是首批会员。

入职平安前,蒋士燕是一家房地产公司销售部负责人,但当时不温不火的市场和没有挑战的收入,都与她的追求目标相差甚远,这让蒋士燕萌生了辞职的想法。

机缘巧合,蒋士燕怀着对高收入的向

往和追求而大胆转行。2000年,正式开启了在平安的职业生涯。日复一日地拜访,找客户、见客户……由于经常跑市场做陌生拜访,蒋士燕结识了许多对她影响深远的客户。

李先生是蒋士燕到水果市场陌拜时认识的,那时候大部分人对保险都很排斥,李先生也不例外。但蒋士燕没有放弃,经过长达一年多的持续拜访和观念沟通,蒋士燕成功让李先生由拒绝到认可到接受。后来,李先生在开车送货途中不幸发生意外身故,当时的保险理赔款对他们全家来说可谓是雪中送炭。这让蒋士燕第一次从内心感受到一个保险代理人的责任和使命。

凭着自己的一腔热爱和坚持,蒋士燕在这个水果市场陆续签了累计35单。直到现

在,十几年过去了,她仍然奔走在这个市场上,也和许多客户成为了朋友。

蒋士燕深知,在平安人寿从来没有随随便便的成功。18年前,蒋士燕在拜访一家律师事务所的律师时,由于天气炎热,她因中暑晕倒在客户办公室,对这位客户,蒋士燕已经拜访了20多次。最终,客户被她的执着和敬业精神所打动,终于签下了保单。几个月后,客户患大病住院,获得赔偿8万多元,从而真正了解到了保险的意义和价值,此后他不仅为家人加保了保障,还主动把事务所的其他律师都介绍给蒋士燕认识。

“意气风发不在一时,持续奋斗才是真英雄。”蒋士燕充满信心地说道,在未来的平安之路上,她将持续为客户提供暖心专业服务,为更多家庭送去保障。

打造专业队伍 以初心普惠万家

英雄造时势,成大事者,在实干中待时而飞;时势造英雄,善用“天时、地利、人和”顺势而为者,方可成为个中豪杰。而平安人寿,则是保险人“敢为定有可为”的“隆”兴之地。

在代理人管理方面,公司引导代理人不忘初心,以成为一名“诚信佳,服务优,专业强”的职业代理人目标,始终坚持以客户为导向,持续提供有温度的保险销售服务,为实现个人长期职业发展奠定基石。

公司营业部经理、五星级导师廖红艳的成长之路,正是平安人寿引导个人职业高质量发展的真实写照。

1997年,廖红艳在报纸上看到平安的招聘广告,本打算应聘财会岗位的她,在朋友的婚宴上偶然认识了一位平安的代理人,在这位伯乐推荐下,廖红艳从一名会计走上了职业代理人的道路,开启了在平安20多年的成长奋斗历程。

每个保险代理人最难忘的应该都是最开

始的那段日子,而廖红艳的开始比想象中的更加艰难。整整6个月的时间,她才销售出一单。在这6个月的时间里,她每天骑着自行车在大街上转悠,寻找陌拜的客户。一次又一次的碰壁,一次又一次无功而返,但她从未想过放弃,带着一腔勇敢无畏,日复一日地努力坚持着。

6个月后,廖红艳终于成功开出了第一单,保费258元。成功签单那一刻的感受,她一直铭记于心,每当倦怠、松懈的时候,只要想起自己的初心,马上就充满了电一样,重燃斗志,继续向前。

就这样,从开单的第一个月起,一直到当年年底,在月度考核中廖红艳都是部门第一名、保费第二名。廖红艳从不嫌签单金额小,再小的单也要做足功课,再小的客户也要用心对待,就是这样一件件小事的积累,给廖红艳带来了无数的荣誉,每个月的部门表彰都有她的名字。

她享受站在表彰台上的高光时刻,更喜

爱站在三尺讲台为大家分享经验。自2006年起,廖红艳便开始担任导师。不管是新人班还是主管轮训课程,她都倾囊相授,希望通过自己的经验教训,多教会他们一些知识和技能,让他们少走一些弯路。

“做导师是一种自我总结,自我成长的过程,教授别人也是一种自我锤炼,自我提高。”廖红艳的导师之路一走就是17年,如今,她仍然热爱这个讲台。

廖红艳只是平安人寿荆州中心支公司无数个优秀代理人中的一个代表。从平台到人才培养的升级和赋能,平安人寿对高质量人才的渴求,显现出其向高质量发展的决心。

未来,公司一方面将通过内外部荣誉体系及登峰项目运作,助推高绩效代理人产能突破、提质扩量,另一方面将通过“基本法”等制度优化、职场改造、数字化工具的运用,创新增优模式,打造优秀队伍,进一步优化客户服务体验,扩充增值服务体系,维护消费者合法权益。



公司志愿者参加防疫抗疫宣传。



客服节日期间,开展少儿守护者活动。



员工健步行活动合影。