



“按规矩来”成就不凡事业

——记“职业经理人标兵”、平安财险衡阳中心支公司总经理陈军



陈军

■本报记者 张建新

现年43岁的陈军,有21个年头献给了保险事业。从基层做起,十年积淀让他跃升为当年湖南平安系统最年轻的机构负责人,身居高位,他再度创下保险业津津乐道的业绩。作为“掌门人”,他既得省公司器重,又深受员工敬戴。成功究于何因?他的诀窍是“按规矩来”。

1995年,陈军进入保险行

业。用他的话说,从平安财险入衡筹备刷墙做起,他做过查勘员、业务员,管理部门和业务部门几乎轮了个遍,一呆就是10年。这段青春岁月记录着他的热情,陈军记得,最开始人们保险意识不强,从业人员骑着自行车四处跑,还得拿着金融许可证、营业执照去展业。做查勘员时,有时正炒着菜接到报案,也得即刻骑着摩托车去看现场,有许多次就是抢在第一时间到达,因专业的工作能力和良好的服务态度,最后把事故另一方车主转成了自己的客户。

因公司发展需要,陈军从查勘员转为综拓业务部员工,凭借自身优秀的业务能力和销售技巧,慢慢晋升为综拓业务部经理。对于岗位变动,陈军以爱岗敬业之心,服从公司安排,兢兢业业,毫无怨言。2006年初,陈军以优异的工作表现得到平安财险湖南分公司重用,被破格提拔为邵阳中支总经理,成为当时湖南平安系统最年轻的机构负责人。走马上任后,他用5年时间将邵阳中支从保费仅千万元、位居全省倒数第三的小机构跃升为规模过亿、排名全省第五的大机构!他也当选为邵阳市劳动模

范、邵阳市第十届政协委员。

2012年调回衡阳后,陈军新组建常宁、衡山、衡南支公司,完成七县市机构布局全覆盖。衡阳平安财险在陈军的带领下不断优化队伍,努力提升业务技能和经营管理水平,实现了3年时间翻一番的经营目标。

“做保险就是做服务,客户花几千元买一张保单就是为了发生万一的时候有保障,我们要做的就是让客户感受到优质服务。”陈军说,这些年来,不论做普通员工还是管理层,这是他唯一的理念。

2013年,衡阳遭遇一场雹灾,平安财险一天接到2700起报案。陈军快速反应,第一时间启动大灾理赔预案,开通“简单快赔绿色通道”,从省公司借调50多个查勘员紧急处理,赢得了客户的一致好评。

谈及管理技巧,陈军笑言自己没动过太多心思,纯粹靠“按规矩来”。在公司里,大事都靠集体决策,对属下的管控,靠责权配套。一旦把事情交给属下去办了,就给他相应的职权,不要中途干涉,让人踏踏实实去做事。

“每个人把自己的责任理解透,对自己的KPI了解透,将经济目标层层推进,就能形成聚沙成塔效应。”陈军说,他的这句“口头禅”在公司广大员工中耳熟能详。

常宁农商银行：结对帮扶 22 家贫困农户



■文/图 通讯员 杨芬

本报讯 5月5日,常宁农商银行党委班子带领机关干部深入常宁市白沙镇昆帽峰村,上门走访贫困户,开展精准扶贫活动。他们自掏腰包,为22户贫困户送上慰问金11000元。

据了解,昆帽峰村村民以种植无渣生姜、黄花草、中药材等家庭种植和外出务工为主要收入来源,人均耕地面积少,生产方式传统,经济效益低下,贫困人口占全村总人口的20.5%。为进一步了解帮扶对象家中的具体情况,该行帮扶成员在村两委干部的带领下,一户一户走访帮扶对象。每到一户,都互留联系方式,仔细询问帮扶对象的家庭情况、生产状况、经济收入、房屋基础设施、致贫原因等,并形成结对帮扶档案。在面对面的交谈中,帮扶成员认真倾听了帮扶对象的生活诉求,并向帮扶对象宣传了精准扶贫政策,对他们未来的生产和生活给予合理化建议。鼓励他们坚定脱贫致富的信心和决心,运用好扶贫政策,大力发展生产种植,争取早日脱贫摘帽。

广告

揭秘——银行员工都喜欢买什么产品？

招商银行推出“聚益生金”理财产品

提起银行员工,大家第一时间都会想起他们的制服笔挺、微笑服务。不过,习惯了听银行工作人员介绍和销售各类理财产品,你有没有好奇过,广大银行员工们,他们自己都做什么投资呢?除了在银行工作之外,他们也跟普通大众一样,需要通过理财和投资,让自己的财富实现增值。让钱生更多的钱,每个人都想要做到。不过面对多达上千只的各类产品,如何找到适合自己的那一个,恐怕不是容易的事情。今天我们就来揭开这个秘密,那就是银行员工都做些什么投资,选择标准是什么?希望能为你打开通往财富之路的新通道。

投资产品,银行员工们一般都会重视哪些指标呢?

标准一:看收益

看收益,不就是个数字吗?这么简单谁不会。其实,收益根本没那么简单,如果你分不清楚七日年化收益、投资收益、日万分收益、预期收益等等概念,你就没法判断自己的最终收益。而且很多时候的收益率往往不是最终能够实现的收益率,只能提供参考。因此,既要看到收益,又不能只看收益,还要参考风险、期限等因素。

标准二:看风险

银行的理财产品根据风险等级、产品期限等的不同,收益率有所差异。如果遇到央行降息等,银行理财产品收益也会相应降低。所以,在可接受的收益范围内,选择适合自己承受能力的风险程度,是非常重要的。

标准三:看期限

对于各类风险较低的理财产品来说,一般期限越长,收益率会高一些。但是相应的,在期限投资的钱是不能取出的,所以要结合自己的用钱规划,选择合适的投资期限。

标准四:看投资领域

由于很多理财产品的收益率与经济走势及市场变化密切相关。因此,了解宏观形势和市场变化就很重要了。举个简单的例子,如果遇上流动性紧张,期限较短的理财产品收益会相应增加。在合适的节点选择合适产品很重要。

看了这么多“秘密”,还是选不到好产品?别急,这就请出这位“明星”理财产品——聚益生金!

这是招商银行的明星产品,经常一发售就被抢购一空,投资策略稳健,风险较低。按招行评级,它的风险等级为R2级(稳健型),收益也很不错。最新一期的聚益生金于本周三(5月10日)发售,想要安享收益的您千万不要错过哦。详询招商银行各网点理财经理。(杨磊)

投身保险事业的“女战士”

——记“销售诚信服务标兵”、阳光人寿衡阳中心支公司营业部经理宾小玲



宾小玲

■本报记者 张建新

在保险行业,用“女战士”形容宾小玲,一点都不为过。11年前,她选择这一行时,包括丈夫在内的所有亲人无一支持,她坚持孤军奋战;11年里,她在从事这一行时,掉过电梯井、得过脑梗,她咬牙挺过一关又一关,成就了今天的事业。

2006年入行时,宾小玲是个悠闲的家庭妇女。早年经营酒家挖得人生“第一桶金”后,她把住宅捯饬得漂漂亮亮,每天打牌度日。日子一久,百无聊赖,她想找点事干。恰时,家中两名亲戚意外去世,受益于买了保险有赔付,遭受厄运的一家没有被击垮。宾小玲由此萌生卖保险的

想法。

“我学过中医,知道当医生救死扶伤是很崇高的,但没钱也救不了,保险不一样,它可以雪中送炭。”宾小玲的这一“伟大”说辞并没有博得家人的认同,包括丈夫也激烈反对。

在她的一再坚持下,丈夫终于松了口,但是给她划了红线:不能将保险卖到他单位去,也不能卖给亲戚朋友。宾小玲一一答应。

就这样,宾小玲首站进入平安人寿。最开始,自己不懂又没有人教,她有点不知所措。没有开单的日子,她一度不敢告诉别人自己在卖保险。直到有一天,一位好朋友打电话追问她在哪里工作,她将窘境和盘托出。当她得知好友前阵子刚买几万元保险,她后悔不已,意识到推销保险首先要推销自己。

宾小玲开始了她的拜访客户之路。由于对衡阳市不熟悉,她老是坐错车,后来干脆就打的。有时早上赶南岳,中午赶衡东,下午赶衡山,为了做成一单,都顾不上吃饭。

“吃不上饭低血糖晕倒,天黑没看清路掉到电梯井,这些事都发生过,但我不能诉苦,路是

自己选的。”宾小玲说,那时自己42岁,不算年轻,但也不老,她认为女人一定要有自己的事做,来实现自己的价值,所以再难也要坚持。

功夫不负有心人,凭着对事业的孜孜追求,她用诚心打动一个又一个客户,业绩越来越好。她建立了一个客户库,让优质客户介绍客户,同时培养保险顾问,加速了业务的扩展。

2010年2月,阳光人寿衡阳中心支公司筹备之际,宾小玲跳槽至此。有了之前的经验,她在这里做得顺风顺水。而今,她已经连续上榜83个月的“阳光之星”,常年保持个人业绩居阳光人寿系统全省第一、全国第七的位置。

“从长沙领回湖南分公司奖励的汽车时,丈夫开始刮目相看。”宾小玲说,一向傲气的丈夫后来给她发了条短信,让她坚持去做对客户有益的事,把一向坚强的她感动得直掉眼泪。那一刻,爱人的精神支持给予她无限力量。这也支撑着她在得脑梗时也依然没有放弃钟爱的保险事业。

而今,入行11年的宾小玲荣誉颇多,获过阳光之星湖南峰会“十佳会员”,“全省第一高手”等称号,还连续四年当选为阳光保险集团全国高峰会湖南分会会长。

衡阳市保险业“四个十佳”先进事迹展示

主办:衡阳市人民政府金融工作办公室 衡阳市保险行业协会