

兴业银行西安分行 开展“老旧小区房屋维修资金”政策宣传活动

阳光讯(记者 成英)为进一步贯彻落实西安市老旧小区房屋维修资金补建政策,推进老旧小区维护、管理长效化运行,近日,在西安市房屋维修资金管理中心的支持下,兴业银行西安分行联合西安市房屋维修资金管理中心走进西铁大明宫东区开展“老旧小区房屋维修资金”宣传活动。

在活动现场,兴业银行西安分行工作人员通过摆放宣传海报、派发宣传手册、业主有奖问答等方式

让社区居民参与其中,对于居民关心的“何种情况下可以申请使用房屋维修资金”“老旧小区维修资金的补建标准”“房屋维修资金如何管理”等问题,西安市房屋维修资金管理中心副主任李琦和资金归集科科长梁儒林对于业主关心的问题做一对一政策宣讲和解答。兴业银行西安分行工作人员通过有奖问答的形式提升业主参与活动的积极性。本次活动发放宣传手册500余份、现场接受询问300余人次。

房屋维修资金作为房屋的“医疗和养老资金”,在小区房屋维修、小区环境更新等方面发挥着巨大的作用。下一步,兴业银行西安分行将在西安市房屋维修资金管理中心的带领下继续扩大老旧小区维修资金政策宣传力度,让更多老旧小区居民了解到老旧小区改造的重要性和房屋维修资金补建的必要性。同时,兴业银行西安分行持续推进老旧小区维修资金补建及代追缴工作,真正让房屋“养老金”取之于民、用之于民、造福于民。

泰康人寿全面升级新人养成体系 助力队伍转型

6月20日,泰康人寿新人养成体系升级发布,更加突出优增优育主线,聚焦新人成长的各个环节,以四大链接为支撑,全面升级,打造新人培养新生态,助力队伍高质量发展。

寿险新时代来临,建设专业化、职业化、绩优化的代理人队伍成为寿险业转型的发力点。泰康保险集团董事长兼CEO陈东升认为,转型的本质是增员模式和训练体系的转型。作为“保险+医养”大健康产业生态体系的开拓者和引领者,泰康打造“长寿时代 泰康方案”四位一体商业模式,吸引大量高素质人才加入,培训需求迭代升级,同时,“超级体验式营销”全面植入代理人成长各链条,新人作业模式、培养模式也随之发生变化。

泰康保险集团执行副总裁兼泰康人寿总裁程康平表示,新人养成是代理人队伍转型突破、良性发展正循环的基础和关键。落地标准化、系统化、制式化新人养成体系,是推进泰康人寿组织发展和绩优建设的重要举措之一,持续做好优增优育,使培训成为生产力和驱动力。

泰康人寿继2022年绩优培训体系全新发布后,2023年整合培训资源,针对全国不同机构市场差异、增员差异,以新生代代理人需求为核心,链接优增流程、超体场景、科技平台、师资培育四大系统,全面升级新人养成体系。新升级涵盖课程体系、管理体系、绩效追踪体系,课程、师资、平台等的升级开发,为新人健康持续成长提供全生命周期的专业赋能。

泰康人寿以高素质人才职业价值实现为着力点,打造具有泰康“超体”特色的高效能招募系统。从准增员需求出发,举办高质量三阶活动,让新人获得优质体验感,通过《泰康人寿人才培养导引》明晰资源支持及发展路径,深化公司认同。

寿险新时代是体验式销售的时代、效率的时代,泰康为新人提供了一套极具竞争力的“超体”展业模式,将医养康宁多场景超体业态植入新人作业全流程,通过两套课程、三重案例、一套工具赋能“超体”销售技术,让新人有谈资、能实战、会应用,切实助力销售及客户经营。

作为代理人队伍自主学习和远程培训数字化平台,泰学堂为新人养成体系注入更多智能化基因。开发泰学堂新人学习专区1.0,打通新人训练、主管辅导、培训管理三大板块;推出云学院直播教学平台及大咖说直播分享平台,聚焦公司战略、销售技能、客户经营、法商税商等课程,扩展新人知识储备,促进绩优化转型。

泰康人寿从新人成长各阶段需求出发,建设优质师资培育系统。主管层级培育模块,植入优增及辅导技能;班主任培育模块,强化实战训练及活动经营能力;专讲及兼讲培育模块,注重知识传承及授课能力;培训管理者培育模块,针对性赋能优增优育体系建设。四大模块的相互融合,为新人留存及发展注入了强劲动能。

泰康人寿坚定以“四位一体”商业模式为核心,落地基础培养,坚守专业经营,践行训战结合,加速创新应用,形成包含新人培训、主管培训、绩优培训、研修培训、荣誉培训的,以“超体+线上”为两翼的代理人培训全景图,为新人构建起专业化高品质的成长路径,助力更多敢为者在寿险新时代成就新未来。◎◎ 泰康人寿供稿

新华保险开展柜面窗口弘扬党员风采服务活动

阳光讯(记者 成英)近期,新华保险在全国柜面窗口开展“保民生新服务 暖民心促发展”柜面窗口弘扬党员风采服务活动,活动面向老年人、残疾人、新市民等三类重点群体,通过“请进来+走出去”相结合的形式,推出“主动访”“临柜办”“上门帮”“暖心助”“健康护”等5类专属关爱服务,着力解决人民群众“急难愁盼”问题,把更多惠民生、暖民心、顺民意的服务做到群众心坎上。

据悉,此次活动自5月份开展以来,1600余家柜面、3000余名柜员,430余名窗口党员先锋岗热烈响应,惠及客户超2万人次。其中,云南、贵州、宁夏、山西、山东、浙江、河北、河南、广东、北京、广西、陕西等12家

分公司抢先抓早,扎实推广,成效显著。

新华保险的“主动访”服务针对公司满期客户老年人存在“不知办理、不会办理、不便办理”的实际困难,组织95567电话中心对2023年满期老年客户逐一开展了电话回访,温馨提示客户保单满期日期、领取金额,解答客户的疑惑、听取意见和建议,提供临柜、上门等多种办理方式。

新华保险推出的“临柜办”服务是针对办理满期领取的客户,柜员主动协助提供“智能+人工”多种服务方式,老年人对接“银发服务驿站”特色服务,优先办理;“上门帮”服务是对于无法临柜办理的老年人、残疾人及有特殊需求的新市民群体等,柜面服务人员主动联系,为

其提供上门办理服务,解决客户的实际困难;“暖心助”服务是新华保险统一组织重点柜面配置饮水机、微波炉、充电器等便民服务设施,为快递外卖员、环卫工人等户外劳动者及有需求的新市民群体等提供休息、喝水、充电等服务,为临柜办理业务的残疾人士提供轮椅等服务设施,提供暖心无障碍服务;“健康护”服务由总公司统一为中支柜面开通24小时健康服务视频专线,组织配置PAD设备,为临柜老年人等特殊群体提供健康咨询、应急指导服务。

据了解,下一步新华保险将继续聚焦客户需求,持续创新服务形式,拓展服务内容,助力人民群众共享保险美好生活。

平安人寿陕西分公司 推动防范非法集资集中宣传月活动走深走实

阳光讯(记者 成英)6月防范非法集资宣传月期间,平安人寿陕西分公司积极响应、凝聚合力,以“守住钱袋子·护好幸福家”为主题的集中宣传月活动在全省范围内如火如荼地开展。

平安人寿陕西分公司通过开展广覆盖、多层次、接地气、强渗透的宣传,多渠道多形式持续营造强大宣传声势,提升社会公众防范非法集资的意识和能力。

平安人寿陕西分公司通过悬挂横幅、播放非法集资视频展播、摆放宣传彩页等形式,营造积极参与、支持、推进防范非法集资宣传工作的浓厚氛围。

客服中心作为平安人寿陕西分公

司对外服务的窗口,工作人员向临柜客户着重普及非法集资的特征和常见形式,特别是对以虚拟货币、消费返利、养老服务、新型旅游等名义实施非法集资的风险识别和防范进行重点提示,增强客户群体及人民群众防范非法集资知识的知晓率。

6月15日是防范非法集资集中宣传日,活动当天,平安人寿陕西分公司客服中心工作人员头戴宣传标语的卡通发箍,在办理业务的过程中提示客户警惕高息诱惑,远离非法集资,并邀请客户参与“防非答题”,同时还向客户发放“反洗钱”宣传折页,帮助客户建立“远离洗钱犯罪,守护幸福生活”的坚定信念。

同时,榆林市保险行业协会也在榆林市世纪广场集中举办2023年防范非法集资宣传月活动,平安人寿榆林中支积极参加,向过往群众发放彩页200余份,在宣传防范非法集资的同时向过往群众进行洗钱、电信诈骗、养老诈骗等内容的风险提示;咸阳市渭城区北门口凤凰广场集中开展“守住钱袋子、护好幸福家”“打击治理电信网络诈骗”现场宣传活动,通过设立宣传咨询台、摆放宣传展架,发放公司宣传彩页、悬挂条幅等形式提升社会公众的防范意识,让大家深切了解到中国平安防范非法集资、反洗钱等多种金融宣传活动,推动宣传活动走深走实。