

中原银行周口分行 召开 2020 年“开门红”动员会



动员会现场

□记者 王吉城 通讯员 冯新文/图

本报讯 为献礼行庆 5 周年,开创 2020 年各项经营良好开局,12 月 26 日晚,在体育场弗思特主题宴会中心,中原银行周口分行召开了 2020 年“开门红”动员会,分行领导班子成员、全体员工及员工家属代表 500 多人参加了会议。

为突出行庆 5 周年的喜悦气氛,显现“开门红”红红火火,会议突出“荣耀五年路 赢战开门红”主题,共分“感恩同行”“星火传承”“使命担当”“大行崛起”“蓄势出征”“幸福敲门”6 个篇章进行,穿插了员工自编自演体现“开门红”的文艺节目。

会议回顾了 5 年来周口分行的发

展历程。员工诉说了心声,员工家属表达了对分行的支持,各部门、支行先后进行了风采展示。之后,分行领导对“开门红”活动方案、激励方案进行了宣导。周口分行行长周朝阳发出动员令。他说,“开门红”要体现当地市场、同业位置、客户需求、产品服务、员工成长、聚焦目标、开启未来、多方联动等 8 个层面的赋能,做到因势利导,早谋划、早营销、早落地,通过“开门红”引爆 2020 年各项工作再上新台阶。

一群人一条心,一件事大家拼。周口分行通过“开门红”动员会,营造了“开门红”的浓郁氛围,鼓舞了分行上下士气。大家纷纷表示,将凝心聚力,团结一心,为周口分行决胜“开门红”创立新功。

快速理赔显真情 客户致谢送锦旗

本报讯 近日,沈丘的唐女士携家人带着一面写有“理赔快速 情系客户”的锦旗来到富德生命人寿周口支公司,感谢公司的快速理赔及贴心服务。

2017 年 7 月 18 日,唐女士为女儿办理了 1 份康健无忧重大疾病保险产品,保额 21 万元。唐女士的女儿今年 9

天安人寿周口中支快速理赔 10 万元

□记者 徐如景 通讯员 许琦峰

本报讯 近日,天安人寿周口中支快速理赔一起人身疾病险,为客户送去保障,得到客户的称赞。

今年 1 月份,周口市的张女士为自己投保了天安人寿爱守护终身重大疾病保险,保额 10 万元。11 月份的一天,张女士突然被检查出甲状腺癌。高

农行掌银 新年送大礼

一重礼:新人开户礼。新开借记卡客户登录掌银,点击首页热门活动“新客见面礼”即可参与抽奖。

二重礼:电子社保卡签发有礼。客户在掌上银行首次完成电子社保卡签发,即可参与抽奖活动,活动奖品为话费、京东卡、视频会员等。

三重礼:贵宾客户交易赠礼。通过掌上银行开展“贵客驾到”和“新贵有礼”活动,针对存量贵宾客户,开展包括贵宾客户签到抽奖、交易送豆等活动,提升贵宾客户掌银活跃度。

四重礼:普通客户交易赠礼。客户登陆掌银完成转账、二三类账户开户、

快 e 宝、账户贵金属、缴费(行内党费、充值中心除外)、快 e 付等任何一项交易,即可参与抽奖活动,活动奖品为话费、京东卡、视频会员等。

五重礼:掌银观影满立减。通过农行掌银观影开展单笔满 21 元立减 20 元活动(本活动参与的购票价格是影院门店挂牌价的 4~6 折基础上满 21 元减 20 元,网络购票优惠场次不适用于首映礼、见面礼、春节档等特殊档期)。周口可支持在线购票的 25 家影院均可参与,其中:川汇区 6 家、郸城 3 家、扶沟 3 家、淮阳 1 家、鹿邑 3 家、沈丘 3 家、太康 2 家、西华 1 家、项城 3 家。

金融/保险

中国太平洋人寿周口中支 上门为老人办理业务获称赞

□记者 徐如景 通讯员 张春丽

本报讯 中国太平洋人寿周口中支将“为客户提供有温度的保险服务”理念转化为实实在在的行动,以客户为中心,想客户之所想,急客户之所急,忧客户之所忧,帮客户之所需的服务宗旨,推出人性化服务。近日,该公司工作人员上门为七旬老人办理业务的事被传为美谈。

近日,中国太平洋人寿周口中支工作人员了解到,商水县一位客户 10 年前办理的保险满期,需要给付。公司与客户联系后得知,这是一位 76 岁的老太太,因身患疾病瘫痪在家,家中只有

年迈的老伴相伴,无法到公司柜面领取。考虑到客户的实际情况,公司决定上门为老人提供服务。12 月 20 日上午,该公司一行 3 人驱车数十公里来到客户家中。工作人员接通云柜面,为客户成功办理了认证、给付业务,满期给付金额共计 24402.87 元。这笔给付款项在操作后 30 分钟内安全到账。

面对贴心的服务,这位老太太激动地说:“谢谢闺女,这大冷的天儿让你们跑一趟,真是太感谢啦!”在场的邻居目睹这一温馨场面,纷纷竖起大拇指,称赞中国太平洋人寿周口中支服务周到,重承诺、守信用。

国华人寿周口中支召开年度表彰会

本报讯 12 月 28 日,国华人寿周口中支隆重召开 2019 年业务表彰暨 2020 年“开门红”启动大会,周口中支全体员工内勤员工参会。

会议对 2019 年在公司向高价值业务转型期间有突出贡献的银保功勋员工、卓越贡献团队、最佳成长个人、优秀内勤员工进行了表彰。随后,各渠道负责人签署 2020 年“开门红”目标责任

状,并现场进行了表态发言。

国华人寿周口中支总经理谢亚丽宣读了出征令,鼓励银保将士一定要有目标意识、责任担当,为荣誉而战,保证合规稳定经营,业务与合规齐发展,为超越自我而战,为周口腾飞而战。

2020 新征程,新起点。国华人寿周口中支全体将士向着梦想劈波斩浪,超越自我,书写荣耀新篇章! (国华)

鹿邑农商银行丘集支行:

打造新气象厅堂 凸显个性化服务

本报讯 双节临近,为给广大客户营造一种喜庆、欢乐的节日气氛,近日,鹿邑农商银行丘集支行认真打造新气象厅堂,凸显个性化服务。

该支行在营业厅大门上方张贴一个大型“福”字,寓意前来办理业务的客户“福气”当头;其次,在客户等候区增设了儿童区、阅览区、电子银行体验设备和热水与应急服务,厅堂内一盏盏红灯笼、一

串串红辣椒无不吸引着客户的眼球,也预示着新的幸福年和小康年的到来。

在购置新年物件的同时,鹿邑农商银行丘集支行又为客户提供了很多科技支撑,比如通过微信公众号向客户拜年,为客户推荐最适合的存款产品,实现家庭备用金——“金燕惠贷”全流程线上操作。

(侯翔泉)

新华保险与中国大地保险继续携手共赢

本报综合消息 12 月 23 日下午,新华人寿与中国大地财保在上海中心大厦举行保险兼业代理协议签约仪式。新华保险党委书记、首席执行官、总裁李全,中国大地保险党委副书记、总裁陈勇共同出席签约仪式。新华保险副总裁李源与中国大地保险副总裁肖学通代表双方签约。

本次代理协议的续签,恰值新华保险努力推动“二次腾飞”的关键时期。为实现“中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”的发展愿景,

新华保险确立了“1+2+1”的战略构想:即以寿险业务为主体,以财富管理、康养服务为两翼,以科技赋能为支撑的“一体两翼+科技赋能”布局。本次代理协议续签后,双方将进一步夯实合作基础,深化合作层次,拓宽合作领域,推动双方建立更加紧密的合作关系,充分发掘兼业代理业务的独特优势,为公司的发展作出新的更大贡献。双方一致认为,本次签约将促进双方在业务相互代理、队伍科技赋能、产品融合共销等方面广泛的广泛合作。

(新华)

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带

第 326 期

金融/保险

周口晚报 15936909988 18639402659

邮箱:

zkwbwjc@126.com