滨州首家保险专属代理门店开业

1月12日,滨州市首家保险专属代理门店—华泰财险滨州联合专属门店在邹平顺利开业。华泰财险个人专属门店的顺利开业标志着滨州市保险销售渠道的发展模式站在了一个新的起点,同时也是滨州市保险业创新服务模式的体现。

华泰财险滨州联合专属门店位于邹平县黛溪二路与三路之间、黄山四路北关村附近,门店由华泰财险统一装修,配备了统一的电脑、打印机,另外还有洽谈区域和宣传材料,客户在这里可以咨询有关保险的知识,有投保意向的可以随时打印相关保险单证,极大地方便了附近的客户。

华泰财险滨州中心支公司于2015年11月经山东保监局验收并批复成立,截至目前共有2家专属代理(EA)门店开业,分别邹平联合专属代理店和无棣县富民专属代理店。对于这种全新的销售模式,华泰财险滨州中支总经理孙洪峰介绍:发展保险门店有利于塑造保险业的良好形象,巩固行业发展基础。保险门店使居民有机会轻轻松松地了解保险知识和产品,使其在是否购买保险上拥有较多的选择自由。加之人们"跑了和尚跑不了庙"的传统思想作用,人们对于保险的选择将会由"要我买"变为"我要买",保险形象或将得以大大改善,行业发展的基础也将更加牢固。相较于传统的开设县区支公司相比,发展EA模式也具备多方面的优势:一是客户导向更符合保险行业发展方向。门店销售的产品种类全、综合性强,能够满足客户的多元化的保险需求。同时,由于销售人员相对固定,能够为客户提供保险咨询、产品推荐、协助索赔等一条龙服务。随着综合金融的发展,门店的综合营销优势将得到进一步体现。二是机制灵活更契合从业人员发展诉求。从门店发展现状看,门店店主承担门店租赁费、固定设备、人员工资等成本,保险公司提供logo、专属产品、统一的门店设计、专业的后援支持等,相较于在保险公司从业而言,门店店主发展的平台更高,享受的指导更优,且自主经营,自负盈亏的管理机制,更易于调动门店店主的积极性和主动性。三是社区带动更体现门店服务的便捷优势。保险门店选址一般以社区为依托,辐射带动周边业务,门店店主一般为社区的居民,其居住相对稳定,与社区居民相对熟识,居民与店主之间有较强的信任感,门店充分发挥家门口保险的管家功能,能够为投保人提供更加便捷周到的服务。

除目前已开业的两家门店外,华泰财险滨州中支还在加紧后续的门店建设,目前还有3家门店正处于开业验收阶段,2家在准备签约阶段,同时还积累有效准EA十余人,待这些门店都开业后,将会形成一定的服务网络,更好地服务人民群众的保险需求。根据公司的整体发展战略和安排,结合滨州经济发展状况和保险市场发展规律,华泰财险滨州中支将秉承总公司经营理念,积极推动EA模式在滨州的发展,努力打造社区保险服务精品品牌。

通讯员 成锐 王前进

滨城联社新春"五"访暖人心

近日,滨城联社利用10余天时间,组织班子成员、部室经理、信用社负责人、客户经理100余人进农村、进商户、进企业、进养老院、进职工家庭等深入开展新春大走访活动。

一访老党员、老职工、职工困难户,为他们送去柴米油盐,了解他们生活状况,倾听他们的诉求,积极帮助解决生活遇到困难,让他们感受到农信大家庭的温暖。二访企业家、商户,了解企业发展规划和金融需求,利用专业特长,帮助企业制定发展规划,根据国家政策,发挥信贷杠杆作用,引导企业、商户转型升级,对符合国家产业政策的企业优先给予资金的扶持。三访农户、外出务工人员,向他们道一声辛苦和送去新春祝福,发放春联、福字等宣传用品,讲解金融知识和农村信用社金融产品,让他们学会安全、理性理财。四访种养殖示范户,送去最新种养殖书籍,了解资金需求,重点扶持有市场、有前景、有潜力种养殖户走规模发展之路,引导调整结构,搞好示范,带动群众致富。五访空巢老人、五保户,组建农信爱心团队,实施一对一帮扶和网格化管理,送去新春慰问品,留下联系方式,实施定期回访,关心他们的衣食住行。

(黎汝冰 申立军)

车界资讯

众泰大迈X5滨州上市

1月12日上午九点,滨州江润众泰4S店举行了大迈X5新车上市发布会。来自众泰厂家的领导和滨州江润众泰4S店的领导以及滨州各大媒体、还有众泰的新老客户共同见证了大迈X5的璀璨时刻。

活动当天,店内为到店的所有朋友们准备了精美礼品,还有各种互动游戏、抢红包等游戏环节,同时,现场订车客户还有多重惊喜大礼。

众泰大迈X5集合各项性能优势、全方位精心打造,是为崇尚品位、追求理想的奋斗人士而来的完美座驾。其"迈享自由"的品牌主张经典诠释出都市生活理念。众泰大迈X5散发时尚、大气的都市风韵,融科技、智慧与一体的卓越性能,满足了奋斗派对车的所有需求,成为他们实现梦想的开路先锋。