

新华保险衡水支中支胡冬梅

以诚信架起传递温暖的桥梁



胡冬梅近照。

胡冬梅,2009年2月入司,现任新华保险衡水支中支枣强营业区部经理,新华保险财富规划师、总公司全明星银质会员、总公司四级讲师、RFP理财规划师。曾获2023—2024年IDA国际铜龙奖,并成为CDT专业技能认证师。

十六年匠心坚守,胡冬梅带领团队构筑起覆盖2700余个家庭的风险防护网,累计提供风险保障逾20亿元,高效兑现理赔承诺3493.5万元。“这是我的工作职业,更是自己的社会责任。”胡冬梅说,“每天都是崭新的开始,都是我的客户服务‘起跑线’。”近日,凭借在客户服务中的卓越表现和对诚信发展的不懈追求,胡冬梅再获殊荣——荣获新华保险河北分公司2024年度“销售诚信明

星”称号。

行动胜于空谈 努力成就未来

为了迅速适应工作节奏,胡冬梅紧抓每一个提升自己的契机。十六载职业生涯,她从未缺席过一次晨会,视每一次培训为自我提升的宝贵阶梯。

每日晨会一结束,胡冬梅便立即投身客户名单的精心梳理中,并细致规划当日的拜访行程。她还热衷于参与各类社会公益活动,并主动邀请客户参与其中,旨在通过互动加深客户对金融知识的理解和认知。胡冬梅坚信:“行动胜于空谈,唯有持续不断的努力,才能化解难题,找到通往成功的道路。”

在她看来,成功是勤奋与机遇的结合。“保险,对我而言,已不仅仅是一份职业,而是生命中不可或缺的一部分。”胡冬梅说。

坚守合规底线 信誉铸就品牌

“诚信比生命更重要”,这是胡冬梅常挂在嘴边的话。在保险销售过程中,她始终坚守“三不”原则:不夸大产品收益、不隐瞒免责条款、不诱导客户决策。正是因为这份坚守,让她赢得了众多客户的信赖与好评。

某次接待客户L女士咨询时,她发现L女士对某款重疾险存在误解。胡冬梅没有刻意隐瞒,急于促成签单。而是整理权威数据,在可能影响签单效率的情况下,胡冬梅坚持用可视化数据模型拆

解告知L女士存在的风险。最终,L女士消除误解,并主动选择新华保险投保。这种将客户知情权置于首位的服务态度,正是她荣获“销售诚信明星”称号的生动注脚。

倾情服务客户 真诚赢得信赖

“客户投保完毕,最关心的点就转移到售后服务上了。”胡冬梅说。为了延续对客户承诺,她定期对每个客户进行回访,关注客户的需求变化,并主动提供增值服务。她通过细致的保单检视,杜绝了理赔隐患,同时挖掘新的保障需求,确保保障计划始终与客户需求匹配。

在办公室,胡冬梅边整理保单边说:“当客户需要帮助时,我们要能像家人一样及时出现。”随后,她拉开办公桌的抽屉,拿出厚厚一摞客户手写的感谢信,激动地说:“这是我的‘财富’。”

十六载春华秋实,胡冬梅用自己的脚步丈量着保险服务的深度,用专业诠释着风险管理的温度。在她的服务蓝图里,保险是连接人心、传递温暖的桥梁。

本报记者 赵栋



中国人寿故城支公司

开展诚信教育培训活动

本报讯(记者王亚雷)近日,中国人寿故城支公司开展销售人员诚信教育培训活动。通过制度约束与案例警示双轨并行,筑牢销售风险防控体系。

本次培训采用“主会场+远程视频分会场”联动模式,实现销售人员全员覆盖。培训过程中,销售人员们专注记录、踊跃互动。培训聚焦诚信销售与合规操作,详细解读了《保险法》销售相关条款,强调如实告知、反欺诈等规定,牢固树立法律红线不能触碰、法律底线不能逾越的观念。通过剖析近年来行业内销售误导、信息隐瞒等引发的重大纠纷案例,让销售人员深知违规行为对客户权益、公司声誉及其个人的严重影响。

通过此次培训,销售人员认识到诚信是行业立足之本。公司内部形成了浓厚诚信文化氛围。接下来,中国人寿故城支公司将持续推进诚信教育,优化培训体系,为行业健康发展注入动力。

中华财险衡水支中支

政企协同 让“金融活水”润泽实体经济



图为活动现场。受访者供图

本报讯(宫荣)4月9日,中华财险衡水支中支参加深州市金融政策千万户春风行系列活动启动仪式。随后深入当地企业及文化场馆开展调研交流,以实际行动践行险企责任担当。

活动现场,中华财险衡水支中支

负责人王少涛向参会企业介绍了中华财险的发展历程、企业文化建设、服务地方经济的创新实践。重点介绍企业会围绕地方农产品、企业财产安全、员工意外险等核心需求,提供定制化解决方案。随后,中华财险衡水支中支工作人员考察参观了深州市博物馆、规划馆、北江农产品批发市场和智能家居企业,重点了解了城市发展规划及特色农产品、科技创新企业的风险保障需求,为企业提供更加专业、高效的保险服务。

接下来,中华财险衡水支中支将以此次活动为契机,对接农户和企业,普及金融保险知识,提供多元化保险产品,进一步发挥经济“减震器”和社会“稳定器”功能,为产融结合、地方经济社会发展贡献保险力量。

人保财险衡水市分公司

团建解锁活力新密码

本报讯(记者王亚雷)为进一步提升团队凝聚力,4月3日,人保财险衡水市分公司个渠部在衡水湖营地,成功举办春季团建活动。

区别于传统拓展活动,本次团建设置“商战情景模拟沙盘”,设置“风采共创”“商战突围”“能量补给”“文化印记”四大进阶模块。在破冰环节,180名来自不同岗位的参与者通过数字化随机组队,形成8组跨部门单元。每组推选组长,带领团

队成员精心构思、创意编排,在“风采共创”环节中,各小组纷纷亮出独特队名、口号和团队造型,充分展现出积极向上、斗志昂扬的精神风貌。

随后,紧张刺激的团队比赛将活动推向高潮。在“疯狂毛毛虫”中,队员们跨坐在充气道具上,双手紧握把手,齐声喊着口号,步伐一致奋力向前冲。在“飞盘嘉年华”中,队员们充分发挥各自的飞盘投掷技巧,巧妙制定战术,相互协作、精

准传递,在一次次飞盘传递与接盘中,展现出团队的协作能力。

比赛结束后,大家围坐在一起,在轻松惬意的氛围中分享美食、交流心得,进一步拉近了彼此的距离。

“此次团建活动,极大地增进了同事之间的沟通,团队凝聚力更上层楼。”人保财险衡水市分公司个渠部相关负责同志说,“活动中,大家深刻领悟到团队合作的强大力量,培养了坚韧不拔、勇于拼搏的团队精神。”

存款保险
为您的存款保驾护航

《存款保险条例》自2015年5月1日起实施,到今年已经十周年。存款保险制度的实施旨在依法保护存款人的合法权益,及时防范和化解金融风险,维护金融稳定。在制度实施十周年之际,本报为您系统梳理六大核心要点。

1. 什么是存款保险?为什么要建立存款保险制度?

答:存款保险又称存款保障,它是一种保障制度,是国家通过立法形式,对公众的存款提供明确的法律保障。建立存款保险制度是为了更好地保护存款人权益,保障公众存款安全,维护金融稳定。

2. 存款保险是不是商业保险?我需要申请存款保险、交纳保费吗?

答:存款保险不同于商业保险,存款保险作为国家金融安全网的一部分,其资金主要来源于参加存款保险的金融机构,存款人无需缴纳任何费用。

3. 哪些存款受保障?

答:您存在银行的人民币和外币存款,无论哪种类型、无论期限长短都依法受到保障,包括活期存款、定期存款、大额存单、通知存款等,相应的存款利息也依法受到存款保险保障。

4. 哪些金融产品不受存款保险保障?

答:您通过各类渠道购买的非存款类金融产品,如债券、股票、理财、基金、保险、信托计划等投资类产品,不属于存款,不受存款保险保障。尤其要警惕以“高息”“贴息”“返利”等作为噱头进行宣传,实质上是非存款类甚至是不合规的金融产品,这些产品不受存款保险保障。

5. 存款保险最高偿付限额是多少?

答:当个别金融机构出现接管、撤销清算等情形时,存款保险基金管理机构依照《存款保险条例》规定对存款人施行限额偿付,即同一存款人在同一家机构的存款最高偿付限额为本息合计人民币50万元。超出最高偿付限额的部分,依法从投保机构清算财产中受偿。

6. 如何判断某家银行是否受到存款保险保障?

答:存款保险覆盖我国境内设立的吸收存款的银行业金融机构,包括政策性银行、国有商业银行、股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行、农村信用合作社、村镇银行等。参加存款保险的金融机构在其营业网点人口处显著位置张贴了存款保险标识。中国人民银行官方网站也会定期公布《参加存款保险的金融机构名单》,供公众查询。目前衡水辖区所有银行业金融机构均已参加存款保险。

本报记者 王亚雷

金融知识小课堂