

邀跨行业精英,燃梦晋未来

张希凡:打造寿险企业家是我的梦想

记者 杨晓东

讲起保险代理人,往往让人想到许多获奖无数的顶尖业务高手,其实高手成功的背后,有不少大咖的支持和培养——他们被称为“师傅”或者“业务主管”。中宏首席渠道官张希凡近日在接受晨报记者专访时表示,中宏保险日前启动的“宏才领袖精英招募计划”则不仅招募销售服务精英或者培养业务主管,而是专注培育寿险企业家,目标简单直接:3年打造百人团队年薪百万。

募集精英细分线下服务

知名律师、资深法务工作者、海归精算师……刚刚与一位业绩“很厉害”的90后见完面的张希凡最近有点忙——中宏保险在全国范围内启动“宏才领袖精英招募计划”,

作为首席渠道官的他只要有空,哪怕是会议间隙,也会很乐意与这些新加盟的跨行业精英们聊上一聊。

中宏“精英班”十多年来在行业积攒了极好的口碑,每年约有15%的优秀业务员能加入精英班的培训计划,而第一批的“精英”中,不少已经成长为中宏保险核心管理人员和行业内师傅级人才。

“我们对于精英班人才的规划绝不仅限于成为业内优秀的营销员,而是希望他们能够在未来成为寿险团队的管理者。”谈到自己的团队管理哲学,张希凡告诉记者,中宏保险针对高净值客户业务开发的核心逻辑和专业体系,为精英班的学员们准备了财富管理系列课程,包含了有关投资,法律,税务和企业管理的专业知识,以及与高净值客户交流的专业沟通方式。

张希凡介绍,大部分中宏保险

的精英班营销员本科及以上学历,其中还不乏海归大学生和拥有硕士学位的优秀年轻人,他们都多有着4年-5年的工作经验:“他们有相当部分原是企业中高层,且不乏银行支行行长、法律界人士、医务工作者、会计师等精英人群。在外部环境发生明显变化时,他们敏锐地看到中国保险业的大好前景,纷纷选择加盟中宏保险。未来这类群体将会越来越多。”

而为了配合这些跨行业精英展业,用科技赋能营销员,中宏日前升级“MOVE计划”,借助科技手段帮助客户进行健康管理;除了老牌的展业利器“中宏e家”,还新推了“宏掌门”移动智能管理平台,九大管理模块让营销员能知己知彼、百战不殆。

与有肝胆者共事携团队共赢

张希凡到中宏履新恰好一年,

在渠道建设上孜孜不倦地推行着新的管理理念。工作中他虽然很少声色俱厉,但确定的目标就一定要落实。张希凡称愿“与有肝胆者共事”,他十分看重工作伙伴的品格和抱负,对保险人的形象更是十分看重:“毕竟一位优秀的保险从业员,其实是半个公众人物,一言一行都代表着这个行业的形象。”即便偶尔刷到老部下朋友圈,觉得不太得体的言论和观点,张希凡也会善意提醒。他说:“别的原因,就觉得这是他的个人品牌,也是行业的形象。”

张希凡曾经是获奖的电视台出境记者,转战保险行业后一样从销售一线保险代理人做起。加入中宏保险前,他在某跨国保险公司亚太区任职,加上他在多家外资险企高层管理的经验,对渠道发展和人才培养有独到的见解。在他看来,营销员的职业生涯有两个关键阶段:一

是入行后的前6个月,这些行业精英跨出了自己的“生活舒适圈”,落差在所难免,这时候的鼓励和支持往往会让人受用终生;另一个重要转折点则是在他晋升之后做了主管。这时候的侧重点不再是管好自己,而是得思考如何建立团队,把团队做大做强,接受新的挑战,更需树立“企业家精神”。

“在国内蓬勃发展的保险市场,小而美的公司或者团队不足以提供更多的客户提供保障服务。作为中宏人,要有大梦想,把事业做大是一种责任和使命。”张希凡表示,中宏保险致力让保险精英们塑造新一代的保险从业人员的形象,让他们拥有企业家抱负,让他们如优秀企业家一样履行行业的社会责任。唯其如是,才会有更多合格专业人员协助客户了解保险,并为自己和家人轻松选择保险保障。

度小满与光大银行战略合作

金融科技助力银行理财子公司

文 达

2019年6月12日上午,中国光大银行与度小满金融(原百度金融)签署战略合作协议。双方宣布将基于各自资源优势,在金融科技、个人金融、消费金融、支付与场景、公司金融、员工综合服务、综合金融等领域全面深化战略合作。据透露,度小满金融还将和光大银行理财子公司深度合作,优势互补,探索多个领域的合作空间。

在金融与科技融合的大背景下,金融科技是光大银行和度小满金融战略合作的“重中之重”。根据合作协议,双方将在智能语音机器人、风控反欺诈、智能投顾、智能营销、智能化网点转型等领域探索和深化合作。度小满金融基于人工智能、大数据等新技术,为光大科技金融布局提供全面支持;光大银行将提供其在系统内的技术平台、网点渠道、客户资源、金融业务等资源,推动双方建立长期、稳定的金融科技生态合作关系。

度小满金融还将和光大银行理



/资料图片

财子公司开展全方位的深度合作。光大银行于2018年提出打造“一流财富管理银行”的战略目标,并于今年4月成为首家获批成立理财子公司的股份制银行。度小满金融拥有百度海量搜索的场景优势、全球领先的金融科技优势,并且是2018年获批基金代销牌照的两家

互联网公司之一。度小满金融和光大理财子公司优势互补,将探索在产品定制、基金代销、智能获客等领域的合作空间。

光大银行副行长孙强表示,“打造金融科技优势,最终成为科技型银行,是光大银行的一个重要战略愿景。度小满是全球金融科技

的领导型企业,我们希望和度小满金融优势互补,将人工智能等新技术,应用于客户服务、智能获客、风险控制等领域,实现全面的科技转型。”

度小满金融副总裁张旭阳表示,“光大银行作为全国性股份制大行,在资产管理、电子银行、信用卡、云缴费等领域有着领先的优势,度小满希望将AI基因、已经在实际业务场景中验证过的金融科技能力,和光大银行的客群和专业优势相结合,发生‘化学反应’,共同探索金融科技的未来,为人们提供普惠的金融服务。”

据悉,度小满金融已形成覆盖金融业务全流程的AI Fintech解决方案,构建了包括智能获客、大数据风控、身份识别、智能投顾、智能客服等多项核心能力,并打造了云帆消费金融开放平台及磐石一站式风控平台,目前已经和500多家金融机构达成了合作。

度小满金融和光大银行的合作渊源已久。早在2014年初,度小满金融的前身百度金融就和光大银行

在电子账户业务领域开展合作,当年6月,和光大银行合作推出首款类理财保险产品“百赚180天”。此次战略合作,将从此前支付、理财、信贷等业务线的合作,升级为以金融科技为核心的全业务、全场景的合作。

与光大银行的战略合作,也是继和农业银行、南京银行、天津银行等达成战略合作后,度小满金融又一次和股份制大行达成的战略合作。此前不久,度小满金融还与哈尔滨银行达成战略合作,并参股哈银消费金融公司。

中央财经大学银行业研究中心主任郭田勇教授认为,此次度小满与光大银行的战略合作是“金融科技与传统金融联手创新的行业重大事件”。“度小满金融等科技型公司拥有大数据风控、互联网获客等技术优势,而光大银行这样的股份制大行有长期积累的强大的客户资源、扎实的风控基础,双方合作将推动科技创新能力与银行业务深度融合,为我国金融供给侧结构性改革和创新做出新的贡献。”

梅家坞 2019新茶上市 件件有赠

<p>明前特级AA型 经典950方包</p> <p>上市时间:3月28日 规格:250g</p> <p>扫码价 950元</p>	<p>明前特级 经典550礼盒/方包</p> <p>上市时间:4月3日 规格:250g</p> <p>扫码价 550元</p>	<p>雨前一级 经典250礼盒/方包</p> <p>上市时间:4月8日 规格:250g</p> <p>扫码价 250元</p>
<p>经典二级 158方包</p> <p>上市时间:4月15日 规格:250g</p> <p>扫码价 158元</p> <p>本商品可免费升级双铁罐或礼盒</p>	<p>明前特级AA型 吉祥488礼盒</p> <p>上市时间:3月28日 规格:125g</p> <p>扫码价 488元</p>	<p>明前特级 精巧198礼盒</p> <p>上市时间:4月3日 规格:100g</p> <p>扫码价 198元</p>
<p>雨前一级 精巧168礼盒</p> <p>上市时间:4月8日 规格:150g</p> <p>扫码价 168元</p>		