

董书衡是一名90后硕士，也是平安人寿保险代理人，来看看他的别样人生

硕士毕业卖保险 5个月他成开门红“新人王”

“211”院校的工科硕士，毕业后放弃本专业卖保险……这样的故事总带有一些传奇色彩。

90后的董书衡就是这个故事的主角，2年前从郑州大学力学与工程科学学院硕士毕业后，他参与了平安人寿河南分公司校招，从此开启了人生的新篇章。

■河南商报记者 白雪莹



想法不一般 “211”硕士毕业来平安卖保险

1992年，董书衡出生于商丘一个公务员家庭，学习成绩一直优异。

2017年硕士毕业在即，董书衡看中了保险行业的发展前景，在综合了解了几家保险公司后，他通过校招加入了平安。最初，他在平安人寿河南分公司契约核保培训岗，一年后转向做保险销售。

“211”院校的工科硕士为啥会卖保险？董书衡有自己的打算。他说，他不喜欢公务员的应酬，如果找专业对口的工作，一般是搞技术，5~10年成长期后也不一定过上自己想要的生活。选择保险销售，其一是他看到了保险行业的潜力，老百姓对保险的需求不断提升，而目前大量的保险销售人员不够专业，自己有机会做出成绩；其二是认识到白领岗位竞争激烈，晋升通道不明朗；其三是因为他毕业不久便在郑州买了房，房贷加上房租“压力很大”。

2018年9月，他正式成为平安人寿河南分公司的一名保险代理人。

第一次见客户聊保险 他“拿筷子的手发抖”

保险销售入职半年内是比较难熬

的阶段，高智商加学霸的董书衡也不例外，说起那段经历，董书衡仍心有余悸：“刚开始真的难呀！”

他第一次见客户，邀吃饭，“当时拿筷子的手发抖”，聊了2个小时，未了，朋友说考虑考虑，之后再无下文。第一个月，他给自己和媳妇买了3份保险保障。那时，家人都不支持他，认为硕士毕业的他卖保险是不务正业，而不服输的董书衡暗暗较劲，一定要做好。由于知识技能人脉的缺乏，业绩上不去，那段时间他愁得夜里三四点睡不着，掉头发。

一天，他准备给一个好友讲保险，饭吃了一个半小时，他连保险俩字都不敢说出口，快要离开时，他告诉自己，如果提都不敢提，那就要废了。给好友说明缘由后，他用3分钟讲了“人生草帽图”（保险理论），好友听完后说：“我很信任你，你基本上从小到大做的每件事都很靠谱，所以你一定能成功。”随即从他那买了份平安福。朋友的这句话给了董书衡莫大的动力和勇气。

把保险卖好是董书衡入职的初心，他认为一定要把保险知识、产品弄懂吃透，才能真正地帮客户解决自身的保障需求。另外，董书衡对人非常真诚，客户有需求，他总是竭尽全力帮助。正是因为他的专业、负责，越来越多的人成了他的朋友、客户，而且还给

他介绍客户。

要做就做最好 入职5个月成开门红“新人王”

随着知识和技能的积累，属于董书衡的高光时刻很快来了。第四个月，董书衡签下7份寿险保单，第五个月也就是今年1月开门红，他签下14份寿险保单，在平安人寿河南分公司1年内新人中业绩排名前三，一举获得平安人寿河南分公司2019年开门红“新人王”的荣誉。

肯钻研、善于学习的董书衡还摸索出一套属于自己的业务方法，如今，他已不再为业绩发愁。毕业两年，退去初入职场的青涩，董书衡也越发成熟稳重，已经有了3个人的小团队。在新人的成长上，董书衡会帮小团队梳理销售逻辑和流程，帮新人把公司培训的各种工具串起来，懂得怎么用。

而董书衡的父母也早已接受了儿子卖保险的事实，在向别人介绍儿子的工作时从强调“我儿子是核保师”变成了“我儿子做业务比较厉害”。

对于未来，董书衡说他想成为一名卓越的保险代理人，今年要冲击IDA（国际龙奖）和实现10月份顺利晋升。他说，自己想带一支专业化、高素质的保险代理人团队，希望有志之士加入他的团队。

打造“国内飞机租赁交易新模式”

光大银行郑州分行 荣获“十佳投资银行创新奖”

最近，“中国金融创新论坛”活动暨“2019中国金融创新奖颁奖典礼”在北京举行，光大银行郑州分行“国内飞机租赁交易新模式”荣获“十佳投资银行创新奖”。该论坛由银行家杂志社携手中国社科院金融研究所、中央财经大学共同主办。

“国内飞机租赁交易新模式”为光大银行郑州分行、光大金融租赁公司和河南航投租赁公司携手推出的国内首单公海交付跨境跨区飞机融资租赁业务，不仅打破了光大集团在河南省飞机租赁界的空白，也是省内首家以股份制银行身份成功投放的飞机租赁项目，为河南省自贸区开展飞机租赁业务开辟了新的发展道路。

该单业务落地的全新中型客机由光大银行郑州分行提供融资支持，河南航投租赁公司通过设立在郑州航空港经济综合实验区的SPV公司向光大金租购买附带租约的飞机资产。

完成交付后，河南航投租赁公司将飞机转租给乌鲁木齐航空有限责任公司，支持“一带一路”建设。乌鲁木齐航空以经营性租赁方式承租此架飞机，用于执飞其国内航线。相较于原厂订单或者购买权转让，以及纯境内资产包交易，此架飞机在购买、支付、入关、税收等方面大幅优化了交易结构，有效解决了资产转让方、飞机制造商、承租方面临的各种问题，实现交易多方利益最大化。

为支持“空中丝绸之路”建设和河南重大战略布局，光大银行郑州分行在我国股份制商业银行中率



先揭牌成立自贸区支行，围绕一带一路、跨境电商、口岸经济等，提供综合化、专业化、特色化的金融服务。如与光大银行卢森堡分行在郑州举办业务交流对接座谈会，携手助力河南“空中丝绸之路”建设；举办跨境自贸业务客户推介会，为河南企业提供全面跨境金融服务方案。

下一步，光大银行郑州分行将充分利用光大集团金融全牌照的优势，大力扶持航空港实验区经济发展，积极推动以“郑州—卢森堡”为双枢纽的发展规划，为河南外向型经济发展做贡献。

（柴孝天）

金融资讯

浙商银行郑州分行全力推进 取消企业银行账户许可工作

自6月10日起，河南省全面取消企业银行账户许可。浙商银行郑州分行相关负责人介绍，浙商银行自2017年入驻郑州以来，持续优化企业银行账户服务：推出网上预约和微信预约开户模式，实现开户业务7x24小时在线服务；采取一次告知、上门服务、回单邮寄等措施，让客户“最多跑一次”。该负责人表示，取消企业银行账户许可后，浙商银行郑州分行将在人民银行郑州中心支行的指导下，不断优化业务流程，建立健全优化企业银行账户服务的长效工作机制，保证企业开户便利度不减，强化内部管理和风险防控，落实账户实名制管理要求，更好地服务经济社会发展。R

（宋永安）

太平人寿 首推长期护理保障体系

当家中出现生活不能自理的成员谁来照顾？高昂的护理费用又该如何解决？对此，太平人寿首次推出10年定期“太平共享荣耀护理保险”。该产品关注客户人生奋斗期的长期护理保障，包括在家庭财富积累阶段因疾病、意外导致需长期护理的年轻群体。囊括失能、失智风险，且不受年龄、伤残等级和疾病种类的限制。被保险人只要满足责任中关于长期护理状态的定义，持续状态满180天即可申请理赔。十年保障期内都可以续保，最高续保年龄可达65周岁。在交费期内，客户可以享受长期护理关怀保险金、长期护理分期生活辅助保险金的双重保障。R

（赵康平）