

洛阳·城事

关爱瓜农,晚报暖心行动

7日晚,洛阳晚报记者与西工区农村信用合作联社、洛阳仁和医院的工作人员一起,将验钞灯和防暑药送到瓜农朋友手中,这让他们很感动:

“没想到俺瓜农也能有这待遇!”

核心提示

□记者 郭秩铭 魏巍 见习记者 郭浩 通讯员 郭彦峰/文 记者 张斌/图

进城卖瓜,最担心啥?多数瓜农朋友的回答都是“收到假币”或“生病”。看着自己辛勤劳作的果实被骗子用假币骗走,或是在举目无亲的城市街头忍受病痛,其中辛酸可想而知。

在7日晚的“关爱瓜农,晚报暖心行动”中,洛阳晚报联合西工区农村信用合作联社、洛阳仁和医院,在市区找到了一些瓜农朋友晚上聚集的休息场所,将验钞灯和防暑药送到了他们手中。



工作人员帮瓜农辨别人民币真伪

1 “验钞灯、防暑药,解决了俺瓜农的大问题!”

牡丹桥下、洛阳桥北西侧的洛浦公园门前广场,是瓜农朋友晚上聚集休息的场所。7日晚,洛阳晚报记者和西工区农村信用合作联社、洛阳仁和医院的工作人员兵分三路,两路奔赴瓜农朋友聚集休息的场所,一路沿街寻找瓜农朋友,同时开展活动。

“要说认假币,俺也知道点简单方法,可也因不熟练吃过亏!”洛浦公园门前,宜阳县高村乡瓜农赵东琴说。前两天,她感觉买瓜人付的一张百元纸币有些异常,正犹豫中,对方已经走了,假币留在她手里。

西工区农村信用合作联社的讲

解员向赵东琴介绍了摸纹理、看纸张、看墨色等多种识别假币的方法后,赵东琴拿着讲解员提供的真币和假币进行了一番对比,她说:“要是当时知道这些方法,肯定一眼就能认出来假币,回去俺给村里人都说说。”

随后,讲解员又向她介绍了如何防止不法分子设套调换真假币,并将验钞灯免费送给她。拿着验钞灯,赵东琴笑着说:“有了验钞灯,俺再不怕骗子花样多!”

在现场的另一边,洛阳仁和医院的医护人员摆出两张桌子,为瓜农朋友进行简单体检,并向他们免

费赠送了清凉油、藿香正气水、人丹等防暑降温药品。

宜阳县高村乡瓜农耿留现最近总是肚子不舒服,检查后,医生告诉他这是因饮食不规律引起的胃胀,给他开具了处方,并让他第二天拿着处方到洛阳仁和医院免费领取药品。

“俺出来卖瓜,生个小病是常事,”耿留现说,“一车瓜卖一千多块,钱的用处多着呢,所以生病了都是忍着,没想过去医院,更没想到还有免费看病这种事。”另一位瓜农说:“验钞灯、防暑药,解决了俺瓜农的大问题!”

2 瓜农:别忙了,吃个瓜解解渴

64岁的卖瓜老人赵全也来自宜阳县高村乡,看着银行讲解员和医护人员为瓜农朋友忙前忙后,老人转身从自己的瓜车上抱起一个西瓜,咔嚓切开,硬塞到工作人员手中。“别光为咱瓜农忙,你们也歇会儿,快来吃个西瓜解解渴!”

赵全说,这几年进城卖瓜,感觉市民对瓜农的态度越来越好了,遇到麻烦的时候,总有好心人来帮忙。“现在你们又专门来送验钞灯、防暑药,没想到俺瓜农也能有这待遇。”赵全说。

3 洛阳“杰克逊”现场为瓜农表演

7日23时,被市民所熟知的洛阳“杰克逊”郭自强来到洛浦公园门前广场与朋友交流舞艺。

当得知洛阳晚报和爱心企业、医院正在举行服务瓜农朋友的活动时,郭自强也自愿为瓜农朋友们表演歌舞,吸引了不少市民。

歌舞结束之后,郭自强向现场市民发出号召:“瓜农朋友进城卖瓜,方便了市民,自己却很辛苦,非常感谢他们,希望他们能顺利卖完西瓜早日返乡。”

在他的号召下,不少围观市民掏出血钱,现场购买了西瓜。

4 瓜农夜间休息场所新增一处

昨日,洛阳市爱贝儿国际幼儿园负责人李玉宝与洛阳晚报取得联系,希望能够参与到“关爱瓜农,晚报暖心行动”中来,提供幼儿园给瓜农朋友作为夜晚休息的场所。

李玉宝说,洛阳市爱贝儿国际幼儿园位于春都路205号,晚上园内空地可供瓜农朋友停放瓜车,室内有洗漱用水、卫生间,大厅也很宽敞,可供瓜农朋友过夜休息。

“只要是开着瓜车来的瓜农朋友,都可以免费在园内留宿。园内有保安负责执勤,瓜农朋友也不用担心瓜车的安全,可以睡个安稳觉。”李玉宝说。

保险是爱与责任 要把客户当亲人

——访泰康人寿股份有限公司吉利支公司营业部经理刘丽

1.为什么会选择从事保险行业?保险从业人员需具备哪些素质?

答:2003年非典时期,我想为家人买一份保险,在了解对比了几家保险公司后,我选择了泰康人寿的“一张保单保全家”产品,买了保险感觉心里踏实了很多,从那时候起我就开始关注保险,了解到保险就是保障风险,就是在人们最需要的时候雪中送炭,就是给自己和家人送上一个保护伞。

在我看来,保险从业人员首先要有良好的道德品质、丰富的科学知识、较好的心理承受能力以及较好的能力素质。在向客户介绍产品时,一定要让客户知道自己买的保单能够保什么、不能保什么,要对客户负责,让客

户心中有数,这是对从业人员最基本的要求。其次是对客户的服务,俗话说客户是上帝,我们一定要把客户当成自己的亲人,在设计保单时为客户着想,客户需要理赔时要第一时间受理,把客户当成朋友、亲人,我是这么想的,更是这么做的。

2.在做业务过程中,有没有苦累心酸?有没有令你难忘的事情?

答:别人都说保险不是人干的事,是人才干的事。我从保险业务员一步步走到部门经理的岗位,确实有不少感触。

保险业务员上班时间不固定,总是要等到客户下班的时候,我们才能上门提供保险服务,特别是到月底录单的时候,我们经常加班到夜里12点。我经

常早出晚归,早上孩子还没起床我已经在上班的路上,晚上等我回家时,孩子已经睡觉了。有一次孩子开玩笑对我说:“又好几天没有见你一面了,你这个妈当的真不称职。”当时听完我心里就特别不舒服,眼泪在眼眶里直打转。

说句实在话,做保险特别不容易,而且大多数从业人员都是女同志。我目前带的团队一共有90个人,只有三位男士。虽然对家庭有亏欠,但是我们对待工作从不懈怠。在家人的支持下,我从事保险工作已经11年,不仅锻炼了自身的修养,积累了丰富的营销经验,也交了许多朋友。

3.你认为作为保险销售人员该如何提升业务和自身素质?

答:近年来,随着保险市场的迅速发展,在保险销售过程中,难免会存在个别业务人员销售技能不足,销售行为不规范的现象。这些现象的存在使广大保险消费者对保险存在偏见与误解。

保险从业人员之前来自于不同的行业,我觉得学习永无止境。我们保险销售人员要时刻加强自身在法律法规、专业知识、客户服务、道德品质等多方面的学习,更要积极参与到公司的各项培训中,还要虚心向行业精英及客户求教,找出自身存在的不足之处,积极改进,争取使每一位保险销售人员能以专业的素养胜任保险销售工作。本报记者李逸博

保险行业系列访谈之三