

## 无愧于心,无憾于行

河南: 杨风云



### 人物简介

姓名: 张华强  
籍贯: 河南  
学历: 大专  
出生年月: 1988年10月5日  
职位: 客户经理

介绍: 2016年6月5日入职中安金控汽车服务有限公司河南分公司, 2016年8月1日结束试用期, 成为一名正式的客户经理, 并获得全公司通报嘉奖荣誉及奖金。

第一次跟张华强约面试, 是从智联的高简历库中搜索而来, 在招聘困难的季节和公司规模并不占优势的背景下, 简历库成了我们招聘的救命稻草, 那天的面试约在了下午两点, 他准时出现, 轻松愉悦地同我打招呼, 给我的第一印象很不错, 面试过程也相当愉快, 他风趣幽默的言辞, 恰巧给自己锦上添花, 面试结束后, 我在心中断定, 他一定会成为我们的业务之星, 果然不其然, 这样的断言终究成为现实。

在新员工入职培训之后, 张华强回归到了自己的区域, 在接手4S店驻店之初, 他的业绩并不十分凸显, 但他并没有消极懈怠, 而是积极找出原因所在。渐渐地, 他凭借自己多年4S店的销售经验摸索出了驻店的管理模式, 在与销售顾问介绍我们产品的同时, 认真听取他们的想法并及时做好沟通, “市场没有不好的时候, 只有不适合市场的产品,” 在与他的交流中, 他的这句话颠覆了我们的市场淡季说, 一个优秀的客户经理, 应当具备这样的优秀品质, 而非一味否定自己的产品, 为种种困难找寻借口, 他在短短一个月的时间将我们空白市场的业务从0完成150万的突破, 当然, 这是他们整个团队努力的成果, 但他的功劳亦不可没。

他总结道, 服务客户必须高效率, 以优质而贴心的服务提高客户满意度, 不影响销售顾问个人的绩效考评, 充分取得他们的信任, 才能保证我们产品的顺利推进。区域内的首单必须引起重视, 高效率完成首单并实时跟进反馈分期经理对我们产品的意见, 分析我们的优劣势, 不同的店设定不同的审核流程, 灵活调整, 挖掘利益的共同点, 实现多方共赢。而生活中, 他在不同的角色中穿梭自如, 和同事和睦相处, 在我们的团队中快速成长, 也给我们树立了学习的榜样。

古往今来的中外伟人并不是自出生以来就一直优秀的, 纵使有天赋因素的存在, 也无法遮掩他们曾经的拼搏与付出。更何况我们只是凡人, 又有什么理由荒度光阴呢? 幸福的人生本是相同, 一片欢声笑语、一起同甘共苦、一路有爱相随、一家其乐融融; 低谷时, 多想团队, 回到团队中摄取正能量, 汲取团队的经验, 可以重获力量; 得意时, 别忘记团队, 为团队添加材料积蓄能量, 可以修炼人生。河南分公司的团队里, 每个人都是不可或缺的一员, 我们一路荆棘走到今天, 我们定能走得更远, 站得更高。

前进之路上布满了脚印, 我们不求每一个脚印写下的都是甜蜜与欢乐, 但求无悔于每一个脚印; 我们不求每一个脚印留下的都是幸福与微笑, 但求无愧于每一个脚印; 我们不求每一个脚印记下的都是美好和痛快, 但求无愧于每一个脚印。



## 反省自我

总部: 马媛南



时至今日, 我已在中安金控工作了一年多, 从初入公司时的懵懵懂懂到今天的游刃有余, 我已经快算是部门里的“老人”了。回首这一年多的工作历程, 我给自己提出了一个问题, 我在这个岗位上做得够好吗? 如果给自己打个分, 我会给自己打几分?

中安金控承载着18年的历史底蕴, 坚持秉承“稳中求进、至诚待人、勤于思考、互利共赢”的经营理念, 在发展中创新, 在创新中发展。中安金控精准把握住“互联网+”的政策机遇, 在大市场环境不断更新迭代的态势中不但稳扎稳打加固基础, 更在新领域、新产品、新模式方面不断开拓, 全面整合资源, 拓展建立分公司, 逐步实现了分支机构遍布全国的宏伟目标。

身处于这样一个发展强劲的公司, 我是自豪的。我不是业务内勤方面的专业人员, 也不会跑车行找资源, 更不懂得如何突破产品、业务模式创新, 但作为一名企划行政人员, 我有着自己的责任与义务。我的责任是如何做好公司的对外宣传, 如何写好每一篇公司的新闻、会议纪要, 如何调动各个分公司甚至是每个员工的积极性, 激发他们多多投稿, 展示企业的良好形象, 如何与各个合作商沟通将每一次宣传设计方案做到完美……

想到此, 再来回答开头提出的问题, 如果给自己在这个岗位上的表现打分, 满分是十分的话, 我会给自己打7分甚至更低。因为我觉得我做的不够好,



## 人生如棋, 展现精彩自我

重庆: 李貌



人生如棋, 我为卒, 勇往直前, 结局亦能改变; 人生如棋, 你为车, 驰骋疆场, 拼杀于海阔天空; 人生如棋, 他为将, 指挥千军, 开疆扩地展我雄风。

人生如棋, 对手就是我们所处的环境, 未雨绸缪, 先发制人。在与高手对招时, 一步失算, 满盘皆输, 但是高手下棋, 面对残局, 却可能峰回路转、柳暗花明。工作亦是如此, 精彩棋局, 全靠自己掌控, 端正态度, 勇于直面, 努力超越。作为一个中安人, 作为调查员, 在工作战场上身居前沿阵地, 我化为侦查兵, 甄别客户, 把控风险, 真实全面了解客户的所有情况是我工作的重中之重。在了解客户过程中, 沟通、交谈犹如棋局, 真实掌握客户的情况需要的不是简单问答, 客户在调查过程中含糊其辞、言不由衷, 迂回作战, 我退防为将, 绕开话题深入

面对日益增长的生存成本, 感叹前途遥遥, 思想包袱过重, 导致整个人缺乏坚定的信念, 整个人像极了钱钟书先生的“围城”, 一定程度上削减了自我的精气神!

我的工作除了周期性的企业报、微信公众号、网站新闻、员工工牌制作等之外, 其他的更多是随机和琐碎性的, 面对规律性和琐碎性的工作, 时间久了难免生出一种无兴趣和倦怠感, 在自己的工作领域内一直想要尝试突破和创新的我遇到了瓶颈, 难以突破自我, 久而久之无奈过后没有下文, 我知道这种心理是一种心灵深处的怠慢, 是一种执行力的不到位!

此时此刻, 我意识到了问题的严重性, 如果长久松懈下去, 我一定迷失自我, 整个人处于浑浑噩噩之中, 这是我最讨厌的状态, 我会抓住。所以, 趁还未到完全迷失自我之前我一定要做出改变。

反思的目的是为了更快、更高、更强地开展工作。面对以后的工作, 我将争取做到以下几点: 一、学会放下包袱, 尤其是心理包袱, 按照每周的单周计划强有力地执行; 二、树立主人翁精神, 学会感恩, 不要懈怠; 三、每日定下短期目标, 确保工作开展的有效性; 四、总结经验, 克服不足, 努力把把工作做得更好。

你有反省自己的习惯吗? 如果没有, 趁早培养吧, 它能修正你为人处世的方法, 给你指明方向。反省是一种心理活动的反刍与回馈。它把当局者变成一个旁观者, 它把自己变成一个审视的对象, 也就是说, 它让自己跳出局限, 站在另一个人的立场、角度、来观察自己, 评判自己。反省不等于与检讨, 也不等于忏悔。反省, 是人站在最高的层次上对整个人乃至人类所走过的全部历程的分析与对照, 是人对自身的批判。我们不仅需要在这顿创伤之际进行深刻的思考与分析, 更需要在这欢乐中保持冷静。



浅出, 情到深处自然掌握最真实的情况。

人生如棋, 但人生并非像一局棋那么简单。人生没有天生的赢家, 我们既要在失败中及时调整自己, 又要在遭遇挫折时奋发有为、卧薪尝胆、不懈追求。身为调查员, 早出晚归, 披星戴月, 身处偏远山区, 饥饿伴随孤独, 我深知过程的艰辛。选择中安, 我们是一家人, 戒骄戒躁、勤勉敬业、只要抱着敢拼的信念, 哪怕是在没有掌声跟鲜花的舞台中一样可以铸就辉煌。

平凡的岗位, 不平凡的职责, 我深知作为一名调查员的重要性, 时刻保持高度的责任心及敏锐的观察力, 不断地学习、再学习, 在工作中积极探索总结, 将奋斗战场的舞台变成展示自我的平台。我身为卒, 守城攻池, 定为先锋, 笑傲江湖, 体现自我价值。



## 首届中安金控「车国二手车」

## 职业经理人特训营在沪隆重举行

车国: 李向洋

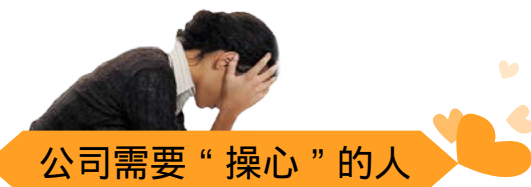
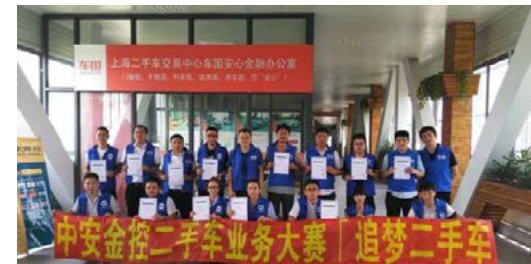
### 扬帆振远, 平凡人生抒豪情

迁延半月的梅雨季节一离去, 酷暑炎夏的高温天接踵而至, 依然不减的, 是中安金控二手车人的心中豪情。在人们心中, 平凡人的提升自身业务素质, 助力自身行业腾飞与南国海疆将士们的远戍卫国、鏖战沙场其实并无二致, 都一样是爱国爱家。若说有所不同, 那么只是因为不同的岗位有着不同的职责: 铁甲舰上, 军队将士们“提三尺剑”巡弋南海; 业务场上, 中安金控人勇创辉煌。

不曾与鹰隼奋击长空, 不曾与百舸怒争激流, 又怎能有“到中流击水, 浪遏飞舟”的壮怀激烈? 据悉, 本届“车国二手车”特训营的职业经理人人选, 均是经过举荐、海选、晋级等多个环节, 因表现优异从全国同仁中脱颖而出二手车业务精英。23日下午, 上海奉贤杭州湾北岸, 在蓝天、碧海、金沙的共同见证下, 中国二手车金融高潜人才们用满腔的热忱抒写出属于平凡人生的别样豪情。

### 理论实操, 高潜人才获殊荣

经过了前一日团队建设的短暂休整, 中安金控二手车人的精神劲头更为饱满, 驱车赶赴位于上海市嘉定区的车国二手车基地——王金国际汽车城, 进行车国二手车M2B2C模式相关的理论阐述、产品介绍与现场实训。



## 公司需要“操心”的人

徐海强

如果想要做好公司的事情, 不操心是办不到的, 无论是拓展市场还是催收不良, 就是要看操心的程度如何。操心往往跟感恩是密切相关的, 如果一个人对父母不感恩, 对单位不感恩, 对帮助过你的朋友也不感恩, 那么这种人就谈不上什么操心了。事实上, 只有感恩的人才会好好做事, 才会想怎样去把事做好, 才会做成事, 所以我觉得操心很重要。

我和山东分公司彭斌副总经理一起散步的时候总会谈到, 我们山东公司发展到了哪个程度了? 还要做些什么事? 目前山东分公司走到今天我们最操心的就是人的问题, 我们现在每天睡不着, 就是因为下面没有更加有能力的中层干部, 所以有时候就非常苦恼, 我们现在在很多区域的业绩迟迟上不来, 那就是我们的“将”不强。有句话说“兵熊熊一个, 将熊熊一窝”, 说的就是这个道理。我们的“将”为什么不强? 我们的区域经理被提拔起来就是因为他在某些方面有长处, 在某些地方做得还不错。做客户经理的时候也是很优秀的, 单兵作战的能力很强, 但是一旦到管理岗位以后就不一样了, 因为管理岗位要操心的事情比较多,

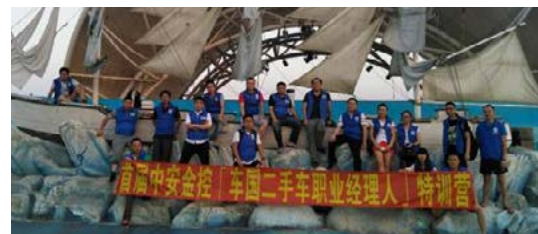
不是仅仅做好一个人的事就够了, 还要操心整个团队和市场, 角色变了以后他没有及时调整管理上的一些思路, 也就是他的操心程度没有真正到位, 所以就不能得心应手了。

古代司马光说过一句话: “盖言人操心不正者, 虽有才能, 无所用也。”说的意思就是有的人虽有才能, 若操心不正, 也不能为我所用。所以管理一个区域, 你就要当好一个区域的“家长”, 每个环节、每个人都要操心。现在我们有中层干部就是操心程度不够, 每天八个小时工作时间, 面上过去就OK了, 想想为什么有的人睡不着? 有的人睡不醒? 因为操心程度不同, 讲的就是这个道理。

我们山东分公司现在还远远没有达到不用操心就能正常运转的程度, 所以我希望在座的中层干部还是要多操心, 要操很多的心。我的朋友圈里有句话: “一个真正的强者, 不是看他操平了多少人, 而是要看他帮助了多少人, 服务了多少人, 凝聚了多少人。未来世界, 一定不会属于一群面目狰狞、尔虞我诈的人, 而是属于一群善良、共享、快乐、懂爱、会爱的人。”这句话说得很好。现在市场竞争很厉害, 但并非一定把别人压下去了就说明我们有多厉害。凯里区域子再明经理经常讲的理念“我帮助了多少人, 就会有多少人帮助我”, 跟上面我说的意思是一样的。我们要操心, 要看我们帮助了多少人, 我们这个团队的成员收入能否让他们安居乐业, 买得起车, 买得起房, 我们是否对得起大家了。只有我们这样去想、去做了, 最后自己也会得到这些。

为什么子再明经理能够脱颖而出获得莫大荣誉呢? 他

车国首席市场官黄修鲁向来自全国各地的业界精英们致以热烈的欢迎, 并对车国二手车M2B2C模式的源起、构成要素及发展历程作简要介绍。就车国行认证、车国二手车质保以及车国安心金融产品向与会人员展开详尽而生动地阐释。其后, 与会人员又结合理论进行实际操演, 做到将车国M2B2C模式精要熟练于手、熟记于心。最后, 2016首届中安金控「车国二手车」职业经理人特训营高潜人才发展委员会代表向优秀者颁发了荣誉证书。



“即便是对我个人而言, 特训营也为我业务能力的提升提供了一条良好渠道, 一方面是给业务思路带来创新, 另一方面则是一套更具系统化的产品带给我全新的认知。”来自安徽分公司的查乃帆说, “在我们到来之前, 又同芜湖的一家车行就「车国二手车」模式的搭建达成了合作共识, 无论是对我们分公司, 还是对合作车行, 毫无疑问, 这都是一场东风。我相信在集团、分公司与我们员工个人的共同努力下, 中安金控必将在中国二手车金融领域不断辟土开疆, 收获更加丰硕的成绩与果实。”



风光的背后有多少艰辛鲜为人知。当初他身上只有一百块钱而不敢向家里要、不敢住旅馆的时候, 他和陈松两个人在河边抱头痛哭硬熬过一夜的时候, 因为加不起油而不能开车只能坐公交跑车行的时候, 大年初三就跑到经销商家去挨家挨户拜访的时候, 又有多少人知道他走过的路有多么艰辛? 现在子经理熬过来了, 陈松也熬过来了。如果我们的区域经理能让我们的员工也做到这样, 那你就对得起手下的这帮人了, 将来你也会得到这些, 也会功成名就的。现在市场竞争压力比较大, 但是我们能够在这么一个无序竞争的市场中脱颖而出, 靠的就是我们公司有许许多多操心的人, 这些人也会慢慢脱颖而出。

希望我们的中层干部大家能为公司多操点心, 为公司操心也就是为自己操心, 不要认为付出和得到不对等, 只要付出将来就会得到, 这里面有因果的关系, 有因必有果。我一直提倡大家做善事, 习主席寄语里说“你有余钱时就做点善事, 没有余钱时做点家务事”, 这就是要大家操心, 我相信只要肯操心、多操心, 区域的业务就一定能做起来!





总结过去,开拓未来

——记中安金控资产管理有限公司四川分公司年中总结大会

四川: 盆宇

2016年7月21日下午,中安金控资产管理有限公司四川分公司2016年年中总结大会在成都高新区熊猫王子文化酒店八楼会议室召开。参加会议的有:四川分公司总经理周斌、副总经理苏国栋,眉山分公司、南充分公司、攀西分公司负责人及各区域各部门负责人、四川分公司全体员工。会议由副总经理苏国栋主持。



会议的主要内容是总结四川分公司2016年上半年的工作,根据总部的发展定位与发展方向,结合目前车贷业务市场上的激烈竞争、低迷业绩及产品创新态势,继续坚持公司发展模式,进一步拓展业务和渠道布局,争取在下半年打一场漂亮的翻身仗。会上重点介绍了贴息业务、二手车业务等新业务,给公司下半年的业务拓展注入一股新的活力。

会上,内勤部主管李铭从征信情况,报单量、公司垫款、退单量情况,各区域签单录机情况,各区域的回件率,各区域的放款情况等五个方面对2016年上半年分公司各业务数据做了通报。周总对此进行补充说明,他指出内勤部今后不仅要把相关业务数据统计通报出来,还需根据在工作过程中针对各种情况的处理经验和结果分享出来,让大家能在今后工作中吸取经验,不再犯类似错误,有利于工作开展和提高工作效率。同时要求大家重点关注各区域的回件率。

风险部主管翁昕对2016年上半年分公司贷后相关业务数据情况作了汇报,从超期未抵押、逾期客户情况、垫付情况各方面做了详尽说明。苏总对风险审批方面进行强调,要求各负责人必须要有很强的风险意识,同时要树立自身的责任感,只有同时具备了这两点,在今后的工作中才能无往不胜。

财务部孙雪晴汇报2016年上半年分公司业务量及垫款利息统计情况,特别表扬了攀西分公司副总经理张娟同志,攀枝花地区不仅放款量上半年排名第一,而且资金占比率是最低。

最后,周斌总经理作总结性发言,周总结合分公司的心路历程,激励大家只要团结一致,共同拼搏,四川分公司肯定会更上一层楼,大家也会有一个更好的前景。尽管我们的业绩在一段时间里陷入低迷,但我们从未被超越,我们在不断创新,我们是这个领域的标杆和领头羊,我们有实力在不断进步的道路上拉大与同行的距离。下半年我们又将推出新产品、新模式,只要我们一起努力开拓市场,一定会走出低迷,再创佳绩的。



中安金控渝、黔分公司工作交流会

重庆: 王丹



导语: 我们要有狼的精神,狐的智慧,鹰的心态,俗话说:“一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮”这句谚语充分说明了团队的重要性,只有打造好的团队方能横扫千军,战无不胜,攻无不克!

根据徐海强副总裁的指示:三省标杆贵州凯里区域子再明经理带领团队来重庆分公司做工作交流。交流会上,子再明经理毫无保留地分享他的经验,不怕别人偷师学艺就怕学了不会用。



三月份子再明经理接手手里,一直遵循公司发展的宗旨:风险始终放在首位,建章立制,规范流程,巩固团队,倡导家园文化,夯实基础。四月份正式起量直到现在业绩突出,成为三省标杆。

一、巧用地理优势,建立市场

贵州经济方面相对落后,凯里是一个非常贫穷、少数民族聚集、人口较少的地方,但是做车贷业务的公司不多,竞争较少,占有绝对优势,我们看准优势,锁定目标,积极开疆辟土。

二、打响品牌战,树立形象

中安金控真的是一家了不起的公司,它的优势强大,具有核心竞争力。车贷服务行业每年崛起有很多,就目前重庆市场就有不下300家公司,根据惯性一般车贷公司维持五年已经实属少见,大多数只能生存一两年而已,但是我们中安这个大家庭从成立之初到目前已发展近20年屹立而不倒,并从浙江辐射覆盖全国,这是我们中安人的骄傲,也是我们对外宣传制胜法宝。

三、人尽其才,坚信理念

对于客户经理坚信一点:产品卖不出去,不是公司的问题,不是外在的原因,而是客户经理对公司的认知度不够,自信心不高。坚信我们的产品是最好的,那么无论外界环境怎样影响,我们的产品还是有人接受,反之一定卖不出去。

四、迎面“价格战”,坚信品牌的力量

市场风云变幻,稍有不慎跌入谷底,江山拱手让人,车贷服务行业崛起很多,出台政策(利率、收费等)比我们更有优势,开出价格比我们低很多,面临竞争有很多客户经理就后退了,业绩做不起来了,但是我们还是在夹缝中生存下来了,业绩只有增加没有下滑。因为我给他们讲了有个小故事:为什么别的做车贷业务的还只是一个小小公司呢,而不能成为跟我们一样的大企业呢,因为他们只是图一时而不是长久发展的公司。



凯里区域能够成为三省标杆,有一套严谨的管理制度,实施了严格的军事化管理,严格才是大爱。

(一) 苛求细节,甚至“奇葩”

今日事今日毕,才能安心睡觉。我们凯里区域有重要的工作流程表,要说明的是客户经理的这些行程表不由他们安排,而是我们统一安排并要求定点签到打卡的,比如要求几点几分必须在哪儿打卡,放到微信群里,没有做到必须说明情况。我们严格要求有日计划、周计划、月计划,团队里都是20几岁的年轻人,他们跟着我,我

就要对他们负责。

今日事今日做分为几种:一种是“聪明人”,今日就想到明日要做什么,做好未雨绸缪;另外一种“平庸人”,今日事今日必须做好;最后一种称为“垃圾人”,今日还在做昨天的事情,这类人终究不能成为优秀人。

(二) 一针见血,坚决果断

7月份接手遵义,当时有很多朋友说遵义市场混乱,前途堪忧,遵义至少半年以后才会起量,徐总问我敢不敢挑战,我毫不犹豫,果断接手,当时去的时候带了12份离职书,人员必须符合我的用人标准,认可公司产品,自我要求高,反之不符合者一律要求离职。

(三) 选人用人标准,建议采取铁血手段

1、态度好,能力好,这类人使劲用。一个员工入职三天就可以看出这个人的工作态度如何,一周可以看出这个人的能力如何,加以培养必成大器,定为我们披荆斩棘。

2、态度非常好,能力很弱,这类人必须用。良好的态度是成功的必要前提,前期开拓市场,在开拓中提升能力,逐步稳定,后期巩固市场,能力壮大,用真心维护市场。

3、态度差,工作能力强,组织能力强,这类人称为“毒品”,进入公司对企业文化不了解,不遵守公司规章制度,对公司发展不上心,业绩非常好,但是这些人业绩达到顶点的时候可能也是他叛逆的时候,因为猎头公司挖掘给点好处可能就走了,所以最好不用。

4、态度差、能力差,这类人坚决不用。区域经理不要说什么培训他们,让他们成才的话,你们想想他的父母培养不出,学校培养不出,社会培养不出,你要把他培养起来谈何容易,咱们没有三头六臂,招聘第一原则就是看态度和忠诚。



(四) 车行合作,占有主导权

1、定战略 当客户经理满怀自信,到车行推销产品时,不要一味地求合作,甚至盲目答应车行的一些过分要求而忘了自身优势。首次跟车行谈合同时应该明确讲清楚哪些客户能做,哪些不能做,我们也不是垃圾桶什么都需要接收,市场上没有任何产品完全符合所有客户的认可。

2、管理团队

“他山之石,可以攻玉”,我的团队可打可骂,要有金钱欲望,我不是你的父母不是你的亲戚朋友,不为你提供任何的生活保障,我们只是合作关系,为了共同的目标奋斗,没有金钱如何赡养父母,优待子女,维持亲情。

3、流程优化

客户经理要学会如何快速准确寻找客户源,资源是共享的,要学会发现问题,寻找优秀客户源。

上帝创造人,给予每个人的生命都是一样的,起点都是一样的,但是多年后发现结果不同,源于思想不同,导致行为不同。所以当你怀有梦想的时刻就要充分发挥你所有的努力去追梦。

再次感谢子再明经理给我们分享宝贵的经验,受益匪浅,听君一席话胜读十年书!祝愿渝、黔、鲁三省在徐副总裁带领下勇往前进、永争第一、共创辉煌!

中安金控云南分公司 2016年度核心经销商会议

云南: 白亚腾



2016年7月23日,中安金控资产管理有限公司云南分公司“2016年核心经销商联谊会”在云南昆明分公司会议室顺利召开,中安金控副总裁陈春旺出席会议,会议还邀请了20家核心经销商代表。会议由云南分公司风控部经理周西主持。



会议开始,与会成员一起观看了集团总部形象宣传片和车国O2O仪式启动宣传片。结合宣传片,云南分公司总经理邓兵向与会成员分别介绍了中安金控发展历程、发展现状、发展理念、发展愿景以及相关产品,广大经销商

对中安金控的新政策、新产品十分感兴趣。在随后的经销商发言讨论环节,各位核心经销商畅所欲言,表明了各自区域的问题并提出了建议,针对各位经销商提出的问题和

建议,公司各级领导都及时给与了解答和回复。来自曲靖博域经贸的徐总表示,与中安金控建立长期合作伙伴关系,是因为中安讲诚信,有实力,立足于长远发展。保山奥迪汽车杨总也表示,之所以选择与中安合作就是因为中安实力雄厚、有保障,值得信任;其他经销商也一致认为,要实现互利共赢,我们要做的就是强强联合,共同携手前行。

在听取了各经销商的发言后,中安金控副总裁陈春旺作了发言。陈总着重强调了中安金控的综合实力、主营业务以及发展规划。陈总表示,中安金控将借助资本市场的强大力量与合作伙伴共赢、共展、共享,构建一个“中安金控+资本+合作伙伴”的价值链平台,未来中安金控会推出更多更好的渠道政策,为广大客户搭建更好的发展平

台。陈总的发言,不仅使广大经销商朋友更加了解中安金控的综合实力及发展规划,同时也促使他们对中安未来发展及汽车金融服务市场前景充满信心,更加坚定了与中安金控的合作,纷纷表示将携手中安金控共创美好未来。



最后,中安金控副总裁陈春旺及云南分公司总经理邓兵共同为经销商代表颁发《中安金控战略合作伙伴》牌匾,正式确定合作伙伴关系。至此,中安金控云南分公司2016年核心经销商会议圆满成功。

中安精神,鼓舞你我

安徽: 汪怡



激情临汾

——态度决定一切

山西: 王志青



形象,唯有用自己诚实的行为去取得大众的信任,在中安金控更是如此,作为一个以车贷为主业的公司,最看重的当然是客户的信誉,可是不正己又如同何人?以诚信待人,以信服人才是中安金控的立身之本,此为“诚信”。这便是中安金控企业文化之核心。

正因为公司一直坚持着“创新,稳健,共赢,诚信”的经营理念,坚持创新发展,合作发展,在中安金控更是如此,作为一个以车贷为主业的公司,最看重的当然是客户的信誉,可是不正己又如同何人?以诚信待人,以信服人才是中安金控的立身之本,此为“诚信”。这便是中安金控企业文化之核心。

作为公司众多员工中的一员,中安精神亦是激励个人进步的强大动力,公司发展如此,做人更是如此。所谓“稳健”就是脚踏实地,在自己的岗位上兢兢业业,尽职尽责,做好自己分内的工作。所谓“创新”正是员工的创新,员工开拓思路,公司也定会做得更好。作为公司的一员,团队精神是最重要的,员工当学会“共赢”,在工作中不停地鞭策自己,实现自己在集体中的价值,实现整个团队乃至整个公司的“共赢”。“诚信”则是社会对每个公民的要求,而作为中安金控的一员更应严于律己,诚信做人。

作为中安金控的一份子,工作在在中安金控,学到的不仅是如何高效地工作,如何协调各方,更重要的是在这样的一个工作氛围中学会做人的道理,耳濡目染,潜移默化,是一辈子都受用的财富。

把所从事的工作当做自己喜欢的事情来做,干一行爱一行,保持一种积极的心态,即便是辛苦、机械、烦琐的工作,也能从中感受到自身的价值和乐趣。所以,工作既是一种能力,亦是一种态度。

先说外勤。外勤的工作不仅展现着自己的形象,更是关乎着公司的整体形象,认真负责的工作态度就是外勤最美丽的外衣。对待客户保持积极心态,用最好的精神状态面对每一个客户,杜绝消极悲观,练就较强的心理承受能力;遇到困难不骄不躁沉着冷静,全力解决客户困难,做出表率,维护公司形象和利益,尽职尽责;加强对客户的管理,对已有客户和潜在客户研究出自己的一套模式和办法。临汾外勤始终有着周考核,努力做到一天一小结,一周一大结,一月一总结,对已有业务的维护和下月的目标都有着准确清晰的认识。

再言内勤。内勤的工作看似简单又轻松,其实不然,内勤的工作更需要认真细心,内勤是外勤强有力的后盾。可以说外勤的一切工作都有内勤穿插在其中,小到各种通知的上传下达,大到公司政策的贯彻执行,都离不开内勤的尽心尽力。内勤的工作比较琐碎,这就更需要我们端正态度,认真对待,每天用积极的心态去工作,解决工作中出现的问题。面对看似杂乱无章的工作,我们要从中找到规律,根据规律形成自己的工作模式,提升自己的能力,继而提高工作效率。

