



做保险业的持续领跑者

——专访中国人寿湖南省分公司总经理陈向荣

B12

2011年9月2日 星期五
编辑/范彬 图编/言琼
美编/陈懋 校对/曾迎春

锁住财富

湖南首份保险特辑



中国人寿市场份额在行业一路领先。

无论是“中国巨人”姚明代理的广告，还是市场份额在保险行业一路领先，“领跑者”这一词汇，自始至终就与中国人寿渊源极深，关联密切。

中国人寿湖南省分公司亦有一份漂亮的答卷。数据显示，该公司今年上半年总保费已达78.4亿元，占市场份额42.3%，继续稳坐湖南寿险市场的龙头地位。

“面对保险行业日益激烈的竞争，湖南国寿必须转变发展方式，以求达到速度、质量、结构、效益的和谐统一。”谈及公司的发展思路，中国人寿湖南省分公司总经理陈向荣如是说。

业务规模增长迅速

在“做大做强”中国保险业的历史进程中，发展是保险业不懈的追求和不断前进的保证。

近年来，平安、新华、泰康、太保等寿险公司在湘发展迅猛，宣告寿险业群雄争霸时代的提前到来。但湖南国寿始终保持市场领跑者地位。

湖南国寿有何秘密武器？陈向荣淡然一笑，发展目标来源于对市场的理性思考，市场潜力决定保险规模。面对日益激烈的竞争，关键是要研究公司的发展创新，不能仅局限于关注保费的规模。要看核心业务，看持续发展能力，看它的节奏，看它的质量。更加精准的市场定位，便成为一种必然。

正是在这一理念下，湖南国寿自1996年开办个险业务，15年来，个险

渠道保费收入从不到亿元逐年发展壮大，到2010年实现保费超过56亿元。今年上半年，该公司个险期交保费更是发展迅速，1-5月同比增长61.39%，高出行业平均增幅57.1个百分点。

致力于转变发展方式

今年，是我国实施“十二五”规划的第一年。对湖南国寿来说，亦是其加快发展方式转变的战略机遇期、严峻挑战期和关键期。

如何直面困难，迎接挑战，如何抢抓机遇，实现公司跨越式发展？陈向荣表示，发展问题的要害并不在发展本身，而在于实现发展方式的转变，其要义是逐步把思想观念、体制机制、发展路径、管理模式转型到符合寿险发展规律的科学道路上来。

为此，陈向荣亮出了“六个坚定不移”——坚定不移地强化市场主导观念、大力发展期交业务、改革创新、加强人才队伍建设、加强风险防范、优化资源配置，最终推动发展方式的转变。

“湖南国寿的后续发展空间有多大，关键就在于能否将‘六个坚定不移’彻底落实到位。”

陈向荣说，在保险业竞争激烈的当下，公司要持续领先，就必须持续地改革创新，为发展注入源源不绝的动力。

为客户提供增值服务

今年7月下旬，由中国人寿湖南省分公司主办的“牵手国寿相约名校”主题客户服务活动，在湖南长沙、株洲、常德同步举行，全省有超过4000名湖南国寿客户索取入场券，莅临现场与湖南高考高分学子及教师面对面对话、分享。

实际上，这个广受好评的活动仅仅只

是国寿回报客户的一个缩影。陈向荣告诉记者，在客户投保理赔、增值服务等方面，湖南国寿一直在着力打造最优品牌。

比如，健全渠道服务，规范销售服务，严格推行销售资格准入制，强调专业面对客户，量身为客户设计合适的风险保障计划。在保险理赔上，推出了时效考核指标，努力提高办结时效，做到不惜赔、不滥赔、不错赔、不拖赔，全心全意维护客户的保单利益。

在增值服务上，今年以来，湖南国寿在全省范围内组织了近50场次形式多样的客户互动活动，如国寿健康大讲堂、客户节联谊游乐、少儿才艺表演赛等活动，共吸引了近12万人次参加。

事实上，正如陈向荣所言，只有提高最好的产品和服务，才可能成为保险行业的标杆和典范，“湖南国寿一直在努力前行”。

■记者 刘永涛 通讯员 刘念涵 钟俏

国寿福禄双喜两全保险（分红型）

规划财富人生
收获福禄双喜

国寿福禄双喜两全保险（分红型）

在理财工具多元化的时代，步入生活，事业成长期的您，是否正在寻找一款稳健还本、分红、保障于一身的全能理财产品？中国人寿凭借其雄厚实力，隆重推出国寿福禄双喜两全保险（分红型），她作为一份稳健的投资，可以让您的一生安享无忧，作为一份生命的保障，可以让您的家人生活无虑。



中国人寿 CHINA LIFE
相知多年·值得托付

- 满期还本 长寿增福
- 两年一返 固定收入
- 生命保障 爱心延续
- 享受分红 添财添福

www.e-chinalife.com

95519

