



B05

2011年9月2日 星期五
编辑/贺齐 图编/言琼
美编/高原 校对/李辉

厌恶风险者需要上“保险”

——专访中国人民人寿保险湖南省分公司党委书记、总经理伍立平

“在银行利率波动较大、股票和基金又极具风险的局面下，选择保险进行投资理财是消费者最佳的选择。”中国人民人寿保险股份有限公司湖南省分公司(以下简称人保寿险)党委书记、总经理伍立平接受记者专访时表示，人保寿险将会根据市场不断创新产品，让更多需要获得保障的客户享受到人保寿险带来的优质服务。

第一家省级分公司首选湖南

进入保险行业之前，伍立平曾在一所高校工作了5年。一个偶然的机，学校老师推荐他去保险公司，“我在大学学习的是农业专业，保险是什么东西完全不知道。”这个机会让伍立平措手不及，凭着年轻时的一股闯劲，加上一直希望能够有更大的发展空间，伍立平毅然决然地进入了保险领域。

机缘巧合往往也是命中注定，伍立平牢牢抓住了在人保的发展机遇。他先后在常德、怀化人保分公司工作了十几年，积累了丰富的管理经验，这为他日后进入人保寿险湖南省分公司创造了良好的条件。

2006年7月，人保寿险湖南分公司正式开业。这是人保寿险在北京以外开设的第一家省级分公司，充分显示出公司对于湖南保险市场的重视程度。“初入市场时，我们机构少、人员少、保费少，人保寿险还不被业内认可和关注。”伍立平深有感触地说，在这样艰难的情况下，人保寿险在2006年湖南省的保费总额依旧突破了1亿元大关，这在当时的湖南寿险市场已是十分不错的成绩。

五年来累积保费超过116亿元

2007年开始，人保寿险在湖南市场实现了超常规跨越式的发展，公

司仅用一年的时间就基本完成了全省性的机构布局，当年保费收入达10.91亿元。到2010年，公司全年共实现保费收入已达到35.6亿元。五年来累积实现保费收入超过116亿元，而且实现了累计盈利，创造了同业7-9年甚至更长时间才能取得的业绩。

“我们已经成为近年来湖南寿险业发展最快的公司，目前在湖南的寿险市场排名前三位。”伍立平自豪地说。据了解，截止到目前，人保寿险湖南分公司今年的保费收入已达到28亿元，计划全年保费收入超过45亿元。

能够取得如此快速的发展，伍立平认为与公司优质的产品是密不可分的。“公司从充分满足客户需求的角度，开发的产品既能实现意外保障，又有一定的投资理财功能，更重要的一点是有固定保底回报，并且还能实现公司的分红。”

按照保监会规定，分红型产品保险公司70%的投资收益是必须作为红利分给客户的。“人保寿险在近几年的投资收益在同行业中处于领先地位，能够给客户带来更多的实惠。”伍立平介绍。

重点拓展农村市场

今年受到国家宏观调控和通货膨胀的影响，对保险业的发展既是挑战，也面临良好的机遇。“如今股市震

荡、资本市场低迷的情况下，投资股票面临较大的风险，一般老百姓难以承受，而存入银行利率又较低。”伍立平解析说，老百姓的购买能力下降，抗风险的能力也较低。

“在这个时候，购买保险产品风险较小、收益稳定，是消费者最佳的投资理财选择。”伍立平介绍，公司将根据市场情况不断创新产品，找准自身优势和定位，解决目前保险业产品严重同质化的问题。

对于人保寿险下半年的发展规划，伍立平介绍说：“目前来说，社会保障程度较低的就是农民。作为一家国有寿险公司，我们肩负着完善社会保障体系的责任，公司会将重点放在农村市场。”

记者了解到，从2009年下半年开始，人保寿险就开展了“保险下乡 服务三农”的活动，让广大农民学保险、懂保险，然后再购买保险。

“我们将针对广大农村日益增加的保险需求，进一步整合人保集团农村保险资源，加快农业保险办公室、农村金融服务网点等农村保险网络服务体系建设，为农民朋友提供财产、医疗、养老、人身意外和理财等产品的一站式服务，打造综合性的农村保险服务平台，不断扩大保险的覆盖面，来服务广大农村最需要获得保障的人群。”伍立平满怀信心地笑着说。

■记者 陈张书 实习生 王立成



伍立平

锁住财富

湖南首份保险特辑

吉祥玉兔 金鼎送福

人保寿险金鼎富贵两全保险(B款)(分红型)



产品特点

保障+固定收益+分红

- ◎一般意外 两倍赔付
- ◎航空意外 五倍赔付
- ◎专家理财 保值增值
- ◎公交意外 三倍赔付
- ◎保单生效 即可贷款
- ◎银行保险 双重服务

PICC

中国人民人寿保险股份有限公司
PICC LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED

人民保险 服务人民

全国统一客户服务热线
4008895518

www.picclife.com

风险提示：本产品为分红保险，分红金额是不确定的。