

入湘十年,新华保险铸就辉煌

十年,对于历史而言只是一瞬间,对于一个企业来说,却可能是整整一个时代。

3月20日,新华保险湖南分公司迎来十岁生日。十年间,湖南新华共计实现规模保费 180 多亿元,为 150 万客户提供了 1900 亿元的保障,并连续四年稳居湖南市场第二位。

1 走得快,更要走得远

2002年3月,新华保险湖南分公司正式成立,作为入湘的第4家寿险公司,秉承着“立信于心、尽责至善”的企业精神和湖南新华独有的“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗”的三特精神,从一开始就注定了不平凡。在时任总经理唐庚荣的带领下,湖南新华当年保费收入位列全省第三,并在两年内基本形成了以长沙为中心、京广线为重点、辐射全省的机构布局。

2007年,湖南新华在以罗振华总经理为首的新一届班子带领下,在湖南

地区率先走上发展转型之路,初步形成了具有浓厚特色的“新华模式”。十年来,湖南新华保费收入实现快速增长,年复合增长率达到37.88%,高于湖南寿险市场均值19.7个百分点。2008年9月,湖南新华市场占有率9.48%,市场地位实现历史性突破,跃居第二。截止2011年,市场份额达到13%,连续四年稳居第二。

湖南新华的全面发展得到了湖南保监局的肯定和好评。2011年底,新华保险成为国内首家以“A+H”方式同步上市的保险公司,迎来了更大的发展机遇。

2 拥有客户,就拥有未来

寿险,从它诞生的那一天起,就和人最宝贵的生命密不可分。“客户的获得和留存决定企业的生命力,谁拥有客户谁就拥有未来”,这是新华保险总裁何志光对“以客户为中心”的诠释。

而新华“保单一号通”等一系列人性化服务举措,以及以异地出险全国通赔、理赔款提前预付、十大理赔服务承诺等为核心的“理赔服务星级评定管理体系”,则彰显了新华保险的理赔服务特色,彻底打消客户“投保容易、理赔难”的疑虑。2011年,湖南新华累计赔付给付8亿元,平均理赔时效在行业内处于

领先地位。

2005年8月28日,被评为当年感动中国十大新闻人物的导游文花枝,带领旅行团经过陕西洛川境内时发生特大交通事故。其中28人投保了新华的旅游综合保障意外险。事故发生后不到24小时,湖南新华理赔应急小组赶到了千里之外的事现场,当场给受伤的19名客户预付了80%的意外医疗保险。为告慰事故死难者家属,湖南新华仅用十天时间就将总额40万元的理赔款赔付到位,得到客户家属和社会的高度评价。



新华保险湖南分公司坚持“以客户为中心”,连续四年稳居湖南市场第二位。

3 追求效益,也兼顾公益

这些年来,湖南新华先后被评为“湖南省省级重合同守信用单位”、“首批湖南省保护消费者权益示范单位”、“湖南省品牌信誉联盟单位”、“关注民生湖南市场十佳单位”。截止2011年底,已为150万客户提供了1900亿元的保障,为18条高速公路建设项目施工及管理人员提供了全面的意外伤害保障,为湖南经济发展作出了积极贡献。

追求经济效益的同时,湖南新华也积极参加社会公益活动,努力践行社会责任。2008年,湖南遭遇罕见冰冻灾害,新华保险慷慨解囊捐款100万元支援灾区建设。在同年5月的汶川地震发生之后,湖南新

华为湖南电视台都市频道参加四川抗震救灾报道的9名记者提供了共计270万保额的意外伤害保险。2010年青海玉树地震,湖南新华内外勤员工共计捐款25万余元。

十年风雨凯歌犹闻,未来发展征程又起。随着2012年宏观经济的缓慢回暖,保险业的外部发展环境持续向好,湖南新华在总公司“以客户为中心”的战略指导下,坚持变革创新和回归保险本源,将以有价值的可持续增长为引领,打造价值新华、创新新华、领先新华、民生新华。

■记者 刘永涛 通讯员 何珊

