

高端访谈

国有公司更应该承担社会责任

——专访中国人寿财险湖南省分公司党委书记、总经理傅天明



国寿财险湖南分公司总经理傅天明。

■记者 谈金燕 实习生 杨斯涵

2009年3月,中国人寿财险湖南省分公司(以下简称:国寿财险湖南分公司)新员工招聘考试现场,参加考试的各路英豪吃惊不小,他们都要写一篇命题作文,题目是“从三鹿奶粉事件谈起”。

保险公司员工招聘为什么要考一个奶粉题?2009年岁末的一个下午,傅天明在他阳光明媚的办公室向记者倾吐了当日的初衷。

“我们到底需要什么样的员工,决定了我们要建设一支怎样的队伍,队伍兴则企业强。”尽管事隔半年多,傅天明的文件柜里依然存放着当日优胜者的答卷,他通过这种方式来潜移默化全体员工的价值认同。

“三鹿奶粉事件是一次典型的非偶然事件,拿来考我们的准员工,至少有两方面的考虑:第一对大事件的敏感度,缺乏敏感度的员工是开拓不好市场的;第二考验他们的社会责任感,没有社会责任感、单纯追求经济利益的人是不会有很大作为的。”

【三鹿启示】 投保产品责任险比建立医疗赔偿基金更奏效

傅天明一直高度关注三鹿奶粉事件。

近日消息显示,一些结石宝宝因为三鹿公司的破产终结,无法获得赔偿几成定局。“这是个令人痛心的结果,作为保险业,我们体会到三鹿事件特事特办式的赔偿既是进步也是落后。”

说它进步,是因为由涉事

企业成立医疗赔偿基金进行赔偿确实开创了我国司法救济的先河;说它落后,是因为类似赔偿不具有复制性。

“你看这22家乳制品巨头企业共拿出赔付资金11亿元,倘若分摊到每家企业头上,平均高达5000万元,但如果换成一般企业,如此大额的赔偿不一定支付得起。”傅天明认为:

“实际上,要想所有企业产品遇到质量问题时,都能赔偿得起,通过产品责任险转嫁风险就比建立医疗赔偿基金更奏效。”

“早在20世纪80年代,美国的责任保险业务保费收入就已占到整个非寿险业务的45%至50%左右。而我们现在远远低于国际平均15%的水平。企业购买产品责任险的意识不高,保险公司的推

广热情不足,这让很多企业一旦面临担负不起的责任问题,就将问题推向了国家,三鹿奶粉事件给了我们很大的启示。”

“事实上,如果投保了产品责任险,保险公司的事前监督也能有效化解一些危险,一旦出现相关投诉,保险公司可以通过调整评级的手段,督促企业尽快解决问题,而不会帮助企业掩盖矛盾。”

【做一个负责任的企业】 一年处理3个市州一把手

国寿财险湖南分公司成立短短2年时间,发展成绩斐然,已经成为湖南财险市场主体中一颗璀璨夺目的明珠。今年1至11月份,全省系统实现保费收入4.55亿元,超序时进度5.8个百分点,市场份额稳居全省19家财险主体的前5位。从成立之日起,傅天明就极力让公司不要走上单纯追求规模扩张的道路。

“现在保险业产品同质性较高,让消费者真正放心的是服务、是规范。我们的目标就是‘不求最大,但求最好’”,傅天明经常把这句话挂在嘴边。2009年上半年,国寿财险湖南分公司在中国保监会的业务财务数据真实性及合规经营情况大检查中,其合规经营情况获得了监管部门的

充分肯定。

“但是合规经营只是保险公司的立身之本,保险公司更重要的职能还体现在保险业的社会管理职能上。”

就拿交强险来说,交强险经过4年的发展,在社会上获得了极大的好评,保费越来越低,而赔偿标准逐年递增。但同时也给保险公司经营带来了极大的挑战,许多保险公司都在努力提高非交强险的占比,以减轻经营压力。

傅天明手头的资料也是沉甸甸的,2006年至今,全省产险业的交强险一直处于亏损状态。国寿财险是一家新公司,交强险也一直在亏损的漩涡里挣扎。

2009年11月,媒体再次将交强险问题放在聚光灯下,投保交强险难几成社会问题。是

勇担责任?还是随波逐流?傅天明陷入了沉思。

不久,国寿财险湖南分公司的红头文件已经下发到了系统的每个角落。傅天明亲自签下军令状:“凡拒保、委婉拒保交强险,对公司声誉造成影响,该中支主要负责人、分管车险业务的副总经理、业管部负责人一律就地免职。”

公司上下顿时议论纷纷:“这次措辞好严厉呀。”谁都知道傅天明的说一不二。要知道在过去的一年内,国寿财险湖南分公司已经因为规范经营问题处理了3个市州一把手,力度之大业内震惊。

傅天明说:“在保险业,国寿财险湖南分公司的鲜明特点就是,做一个负责任的企业。”

惊喜不断,不可不去

畅谈金博会

湖南迎来首届金博会,这是湖南期待已久的盛事。傅天明这些天一直在思考,金博会上要展示什么?

“我们做的不是汽车、房产这类最终消费品,也不是银行、证券公司,可推出针对性的新包装过的产品。像金博会这样的盛宴,如果我们只是去发发宣传资料,市民恐怕不太关心。不过这并不说明我们没有绝招。”傅天明微笑着告诉记者:“我们把此次金博会当成同业同行同台竞技的机会。当全国各地的金融人才齐汇长沙的时候,我们希望自己是最能吸引保险人才的阵地。我坚持相信人才聚则事业兴。”

“不过对于普通市民,我们也设计了内容丰富的惊喜,让他们不虚此行。”

经济信息

刘焱驰的股市传奇

刘焱驰会买股票在社区是出了名的,自从从工作岗位上下来以后,这日子过的硬是比年轻那会还舒心。两个月收入20倍的记录至今无人能破。入市2年多,一不听消息,二不靠介绍,从股盲变成“股神”,她是如何做到的呢? “良好的心态+好帮手,能看主力

资金动向的好帮手”,刘焱驰说边演示起了她的操盘手主力版软件。

散户是弱势群体,要赚钱就得跟庄,大家都用免费的炒股软件,为什么我就看得比他们准呢?用了这么多款软件,我发现:一般的免费软件只能看到行情、数据,

看不到主力资金动向。但是,操盘手主力版能看到,超级资金线和散户线,实时监测资金流向。我更喜欢看散户线,这是个反向操作指标,我看到散户线上扬,散户盲目追高的时候,就及时跟主力逃顶了。

做股票,心态要好,买卖决不含糊。可是,以前总把握不好买卖时机。现在,每天花3分钟的时间看一下操盘线提示,省时又省力!B点

买,S点卖准确提示沪深1600多支股票买卖时机,全国25万股民在用,准确率非常高。

谈起刘焱驰是如何结识操盘手的时候,她说,起初我也不相信操盘手免费领取的广告,但是经常在《左道财门》和CCTV-2证券时间上看到操盘手,我想能和知名电视台合作的公司,信誉肯定没有问题。后来就领了一套,反正也不要钱。没想

到,确实比其它软件好用得多。刘焱驰也非常乐意向我们推荐她的好帮手-操盘手主力版软件。现在拨打电话:0731-82251526,你就能像刘焱驰一样领到一款能看清主力资金动向的软件,让您炒股更轻松!

领取时间:12月17日(周四)晚上6:30
领取地址:韶山北路139号湖南大剧院17楼(窑岭北)

汽车世界
广告刊登热线: 13873176446

金旅客车 GOLDEN DRAGON
XML6601/6700系列轻型客车, 座位数: 10-28座
政府采购定点单位 销售热线: 13308415889

东风小康
K17限量版 创业价: 26800元
K17超值版 创业价: 29800元

比亚迪F0 更小排量, 更少排放
3.69万包牌+3000元礼包

领舞中国 我有宝典
湖南全顺江铃汽车销售有限公司 销售热线: 0731-82870288

热烈庆祝 常德、益阳 张家界 新店开张!

三园贸易 SAN YUAN TRADE
销售热线: 0731-28455102

比亚迪 时尚·高端·精品
湖南明洋4S店 销售热线: 0731-8408888