

■ 高端访谈 ■

“诚信保险”的泰康诠释

□ 晚报记者 来从严
刘卫清/文
马 健/图

尽管入驻中原市场仅仅6年的时间，泰康人寿却创下了令业界侧目的骄人成绩。到2006年底实现保费收入17亿多元，牢牢占据着市场前三的位置。

作为把目标客户锁定在白领阶层的泰康，在取得这些成绩的背后，体现的是一个熟悉市场如庖丁解牛般的管理团队。

3月29日，记者对话泰康人寿保险股份有限公司河南分公司副总经理刘智恩，探寻泰康飞速发展背后的故事。



花开硕果满中原

当2000年11月份，泰康人寿挥师进军中原保险市场，筹建河南分公司时，可能很多人当时仅仅是付之一笑。或许在他们看来，一个1996年才成立的保险公司要“逐鹿中原”听起来有点像天方夜谭。

但“平地一声春雷”。刘智恩回忆说，这个当时在中

原名不见经传的寿险公司开业第一年就创造了多项奇迹：从2001年4月3日开业至当年年底，仅8个月就实现保费收入6929万元，在郑州保险市场名列第三，创出了令人惊叹的成绩。

此后的几年，泰康一路高歌猛进，飞速发展。目前的泰康人寿，已经打造完成一个覆盖全面的保险网络体系。业务上形成了营销、团

险、银行保险和续期齐头发展的业务态势，产品涵盖少儿、女性、医疗、养老、重大疾病、意外伤害、分红、投连、万能保险等各方面。短短6年时间，泰康人寿已是“花开硕果满中原”。

诚信经营铸灵魂

“保险公司属于服务性行业，因此诚信就是立足之本。泰康这几年取得的巨大

的成就，与公司始终坚持诚信服务是分不开的。”谈起泰康发展的深层次原因，刘智恩这样表示。

人无信不立。在整个泰康人寿的公司团队看来，诚信经营就是公司的第一生命，诚信经营铸就了泰康的灵魂。在经营上，强调个人思想修养对泰康事业的促进作用。表现“泰康人”在道德建设方面与其他寿险团队的不同，打造个人品牌，凸现泰康诚信。从员工招聘开始，公司就将诚信经营这一理念烙印在每一个员工心中。无论是对于客户还是对自己同事，都要讲求诚信。

刘智恩举例说：“在泰康公司的所有保险单，都必须要有客户亲自签字。如果发现代替客户签字的，那么该员工立即会被除名。因为这是一份具有法律效力的保险合同，岂能随随便便就签字了。凡是泰康的客户，公司都要安排专人回访。而回访中非常重要的一项就是询问签名是否是客户亲手所签。在

讲诚信第一的泰康，这是对客户最基本的诚信。”

差异化中去竞争

在2001年泰康进军中原到如今业绩位列总公司前三甲，这其中的缘由在于泰康走出了一条差异化竞争的路子。

目前郑州市市场上寿险公司共有11家，市场竞争十分激烈。泰康直面竞争，寻求差异化的途径，变简单的保险产品推广为立体的产品、服务、理念甚至公司品牌的推广，表现“泰康人”在推广模式上与其他寿险团队的差异，为客户提供更具个性化、亲和化、综合化的金融服务。

与一般寿险公司不同，泰康人寿的品牌定位非常明确：代表日益成长的工薪白领人群的现代生活观、现代消费观和家庭价值观，为日益崛起的工薪白领人群提供高品质的寿险服务。刘智恩把这戏称为“橄榄球理论”——抓住橄榄球中间最大的部分，也就抓住了最大的市场客户。

交通銀行
BANK OF COMMUNICATIONS

交通銀行外汇投资讲座 暨第一届满金宝模拟大赛开赛

外汇投资讲座特邀北京世华财讯首席分析师张龙莅临
精辟独到分析 助您遨游汇市

时间：2007年4月7日（星期六）上午8：30-12：00

地点：郑州交通銀行大楼12楼（东风路与花园路交叉口郑花路11号）

交通銀行第一届满金宝模拟大赛开赛：

时间：2007年4月2日至7月10日，凡在此期间注册参与者，均有机会赢取总行和分行丰厚奖项。

咨询电话：0371-65742747 65723888-8326

“得金宝·浓青一五谷丰登收益优化”
理财产品

品种全：1年、2年、3年期理财产品，人民币、美元均可投资。

投资稳：100%到期保本，连结德银农产品指数，充分分散风险。

收益高：人民币一年期预期最高收益6%，三年期预期累计最高27%。

美元一年期预期最高收益12%，三年期预期累计最高45%。

优惠多：免申购费和管理费。

销售期：2007年4月2日-2007年4月18日在全省交行各网点发售。

投资有风险，选择应慎重。

咨询电话：95559 0371-65742872

交通銀行
BANK OF COMMUNICATIONS