

# 中原保险迎来新“抢滩”潮

## 永诚财险正式挺进中原,我省保险公司数量已达38家

河南保险大家庭再添新的生力军。7月26日,永诚财产保险股份有限公司河南分公司正式宣布开业,这是我省成立的第19家财险公司,同时我省保险公司数量已达38家。众多保险新主体的进入,也在加速着河南保险业的发展。中原保险行业迎来新一轮的“抢滩”浪潮。

据了解,永诚保险于2004年9月10日获中国保监会批准开业,总部设在上海,注册资本10亿元人民币,由中国华能集团、中国大唐集团、中国华电集团等12家大型电力企业集团和产业投资集团共同发起组建。随着河南分公司的开业,永诚保险在全国已拥有22家省级分公司,三级机构已达95家。

永诚财产保险股份有限公司总裁孙元彪表示,河南是电力资源大省,电力能源的优势

明显,正好与永诚保险的战略发展目标相吻合。挺进中原,是永诚保险实现全国战略布局中一个非常重要的棋子,而河南经济的持续快速发展、丰富的矿产资源和水利资源也是吸引其入豫的重要原因。

据介绍,河南保险业连年快速发展,始终走在中西部前列。今年以来,我省保险市场继续保持较强的吸引力,新增省级保险分公司6家。目前,全省已开业的省级保险分公司达到38家,全省共有保险分公司分支机构4315家、专业保险中介法人和分支机构325家、保险兼业代理机构6824家,保险从业人员超过19万人,是全国机构数量和从业人数较多的省份之一。

晚报记者 来从严/文 吴琳/图



### 相关链接

#### 河南保险跃入全国六强

今年上半年,我省保险业再次实现大跨越,共实现保费收入298.04亿元,同比增长70.46%,保费规模仅次于广东、江苏、上海、北京、山东等5个发达省市,保险规模一举跃至全国第6位,居中西部地区之首。这是日前从河南保险机构传出的最新统计数据。

据了解,2007年河南保险业实现保费收入323.6亿元,庞大的市场为保险业提供了发展的舞台。从2002年到2007年,5年时间全省保费从100亿元跨越到了300亿元,保险业总资产增长超过3倍,达到601.2亿元。

# 泰康人寿 做有影响力的保险企业

泰康人寿河南分公司悄然提速,跨入寿险大型分公司之列,某种意义上也是保险业影响与日俱增的一种体现。

### 提速背后的高速“崛起”

对于泰康市场地位的迅速上升,泰康人寿河南分公司总经理王小平认为更多的是水到自然渠成。

“泰康的超常规发展,与河南经济这些年来一直以两位数高速增长,城乡居民收入水平提高,监管环境非常有利于保险业发展有关,当然,总公司在资源、政策等各方面的战略支持也非常重要,河南历来是泰康系统内的‘重镇’之一,总公司自然期望较高。”王小平告诉记者。

事实上,在泰康人寿的发展战略中,专业化与创新一直倍受重视,其董事长陈东升有一句名言:“创新就是率先模仿”,曾在业内引起不小反响。

正是基于对创新的重视和独特理解,泰康权衡大势,确立了大力发展银保业务的战略思路。尽管今年以来证券市场不景气,但凭着与建行、农行、工行、邮政储蓄银行等的深度合作,河南公司的银保业务依然取得了较快发展,成为系统内的排头兵。

而更让王小平放心启动新一轮发展的,则是经过几年的基础建设的“厉兵秣马”,河南泰康拥有了一支日益成熟、热情高涨的队伍。

“前几年,我们遇到了一个平台期,规模一直在十六七亿元的平台上徘徊,而事业要前进,首先需要队伍意志的统一,因而,前期我们在基础设施建设上花了很大心血,比如,规范管理、流程再造、员工素质的提升,以及企业文化的塑造等。”王小平说。

实际上,也正是对这些看似“虚”的东西“实”做,而对业务等看似“实”的东西“虚”做,在管理层反复不断的强调、坚持、实践带动下,员工也经历了一个由抵制、怀疑到自我反思,最后强化认同的过程,企业战略意图得以有效贯彻执行。最终,企业顺利度过了“磨合”期,迎来了一轮新的发展高潮。

### 做有影响力的保险企业

做有社会影响力的企业,无疑是河南泰

康的更高追求。对于河南泰康的未来发展,王小平有着清醒的认知。

“需要明确的是,不能靠一时、一个产品、一个机遇逞英雄,而是要靠强大的组织制度、人才体系等来保障,企业未来才能平稳发展,因而,接下来完善架构和平台建设、培养人才等将是我们最重要的任务,这是做长久企业的必须。”王小平认为。

另一个重点则带有巩固、“消化”已有成果的意味,即继续在内涵式发展上下工夫——一个兰考县,一年银保收入上千万元,充分说明市场潜力之大。

因而,进一步强调业务品质和效率,比如,提高网均产能等,将成为着力点。不过,这远非王小平期望的全部:“企业规模壮大了,注定要承担相应的社会责任,我们以前在捐款等公益活动上做得不少,反响也不错,今后更要注重社会影响力的发挥。”

刘露

### 保险动态

#### 定期寿险适合四类人买

保险专家指出,根据定期寿险的特性,这类保险适合四类人群购买。

定期寿险又称“定期死亡保险”,在合同约定的期限内,被保险人如果因意外或疾病导致死亡,保险公司将按合同规定给付保险金;如果被保险人在保险期届满时仍然生存,保险合同终止,保险公司不再承担给付义务,也不退还所缴保费。

据保险专家介绍,定期寿险具有两大特点:一是保费低、保障高。定期寿险是一种消费型保险,与储蓄型寿险相比,在保险金额相等的条件下,其保费要低得多。二是可以自由选择缴费期限。定期寿险保障期限一般分为1年、5年、10年、15年、20年、30年或约定保障至规定年龄,投保人可根据自己的保障需求自行选择,不少定期寿险还可按规定延长保障期限。

保险专家说,定期寿险是纯粹意义上的保险,具有较强的保障功能,比较适合四类人群购买:一是收入不高而保障需求较高的人。二是事业刚刚起步的年轻人。三是新兴企业的员工。四是私人企业的合伙人。倪子

### 保险资讯

#### 长城保险二次增资近10亿

近日,长城保险资本金从4.8亿元增至14.075亿元。此次增资是长城保险成立以来第二次增资,新引入资本金近10亿元,创下同期开业寿险公司单次增资最高纪录。

2007年1月,长城保险注册资本金从3亿元增至4.8亿元。此次增资近10亿,就现在的业务规模来说,偿付能力充足率水平接近600%。长城保险总经理朱仲群表示,公司已定下打平、盈利、上市的中期发展目标,充足的偿付能力,为公司中期发展目标的实现提供了持续动力和支持。孙瑾

#### 新华保险举办讲座回馈客户

新华人寿保险股份有限公司成立于1996年8月,成立初期注册资金为12亿元,截至2007年12月底,公司总资产约1500亿元,连续11年位居同行业前列。从累计保费规模和总资产衡量,新华保险为中国第四大寿险公司。

新华保险河南分公司自成立以来,坚持以人为本、服务社会的经营理念,恪守稳健经营、快速发展的经营方针,围绕先育人才、后卖保单、建设业界道德水准最高的专业寿险公司的战略目标,秉承“为客户寻找赔付的理由”的理赔理念,机构铺设迅速,业务超常规发展,取得辉煌业绩。在新华保险50亿元红利派发之际,新华保险公司将于8月2日上午在河南人民大会堂举办大型心理健康讲座,特邀清华美心理学家、首席心理健康专家尹璞教授与大家进行交流。郭艳芳

# 市场博弈中 有竞争才会更强大

——中原古玩城总经理曹法彦 张俊 温婧 / 文



“一切都在按计划进行”,曹法彦如是说。中原古玩城从开业到现在,仅仅不足半年时间,速度之快让同行业也为之惊讶。那么中原古玩城有什么样的魅力获得同行业的关注和市民的肯定呢?近日笔者专门走访了中原古玩城总经理曹法彦。“正是这种‘快’使我们汇聚起优质商群,成就了我们的规模和特色。同样,还是这个‘快’字,使我们开业初期在配套设施和商品结构方面存在一定缺陷,所以前期在宣传推广上我们较保守。如今,经过半年的努力,各方面的调整和优化逐步到位,我有信心使大家来到中原古玩城会眼前一亮”。

### 高瞻远瞩的胆略和气势

中原古玩城宽敞明亮的大厅、顺畅宽阔的通道、装修考究的个性化店面、书画名家创作基地,以及三楼的金秋美术馆和流动地摊市场,让我们从中看到了其管理层在发展市场、培育市场方面高瞻远瞩的胆略和气势。古玩市场“五虎争霸”炒作的喧嚣过后,这一行业逐渐归于平静,而中原古玩城却在品牌推广和营

销宣传活动中紧锣密鼓。

“中原古玩城的项目是我们充分调查、论证的结果。近年来我国经济快速增长,传统行业得以长足发展,随着人们生活状况的改善、投资意识的觉醒,精神文化追求上升到一个新高度,在此形式下助推了古玩收藏市场的发展。我省作为人口大省、经济强省、文物大省,

有将收藏业做大做强市场需求和市场空间。从我们企业自身状况来讲,我们在经五路与红旗路交叉口的这处物业,地处省会行政区,交通便利,经济环境、人文环境在收藏行业具有得天独厚的优势。从营销学的角度来讲,这里有需求,具备便利性,并且费用低,只要进驻有实力、会经营的商户,我们就具备了全部4R营销新要素。”曹总侃侃而谈。

“事实证明,我们的判断是正确的,业内行家、玩家普遍看好我们这一项目。中原古玩城这个项目一经立项,立即受到业界的强力追捧。”

### 繁荣古玩市场 弘扬中原文化

“并不是一切都顺利。项目立项之后,面临着短时间内解决老商户清退、并组织施工改造等问题。我们的管理团队迎难而上克服种种困难,最终用不到半年的时间使中原古玩城顺利开业。”

“一个企业,除了经济效益和社会效益,更要承担一定的社会责任。”曹总介绍,“中原古玩城这个项目,眼下还是个赔钱的买卖,但为了发展市场、培育市场,我们必须着眼于长远利益。我从不为自己的投资担心,但却放不下追随我的几百家商户和几十个员工,所以,不惜一切代价,我们只能成功,不能失败!”

“我们不赞成‘五虎争霸’的提法,也不认同‘古玩市场物业过剩’的观点”,曹总对古玩行业的发展充满信心。“中原文化博大精深、文物荟萃,目睹银基商圈的发展与扩大,见证专业卖场的产生与发展,我坚信竞争将会促进古玩行业的快速发展。参与竞争的每家企业都在为这一行业的发展做着贡献。我们有一个共同的目标——繁荣古玩市场;我们背负这共同的使命——弘扬中原文化。”

从曹总的谈话中,我们可以看到一个企业家的博大胸怀和强烈的社会责任感。“厚积薄发”,这是曹总和中原古玩城留给我们最强烈的印象。