

# 范中刚 诚信保险的守望者

## ■ 见证寿险业发展历程

1981年,天津。刚刚走出大学校园的范中刚,毅然决然地迈进了保险业。或许当时的他并没有想到,他会始终坚持抗战在保险业,并取得今日同行肯定的骄人成绩。凭借精深的专业知识,踏实稳重的处事风格,范中刚曾先后担任了中国人民保险公司天津分公司人身保险处副处长、个人业务代理处副处长、团险业务管理处副处长、信息技术处处长、业务管理部总经理、营业一部总经理等职务。2005年加盟生命人寿后,又先后任职生命人寿天津分公司副总经理、生命人寿宁波分公司总经理。

2007年8月,范中刚来到了让他向往已久的中原腹地——河南郑州,全面负责分公司在当地的机构铺设、业务拓展、经营管理工作。他的到来,给生命人寿河南分公司的发展带来了一剂催化剂,更是给整个河南保险行业的发展带来了新理念、新思想。

“近几年来,中国保险业从单一化到多样化,从稚嫩到逐渐成熟,不管是产品结构还是保险公司的管理模式,都得到了快速发展。尤其值得高兴的是,河南保险行业的发展在这几年愈加迅速。”回顾中国保险业,以及河南保险业的发展时,范中刚的喜悦溢于言表。他说,2000年之后的河南市场,更是保险行业迅速崛起的黄金时刻。多家具有相当竞争力的保险公司悉数进驻中原,开始了中原保险业的客户资源争夺战。

范中刚说,在最近一两年,河南保险市场上又掀起了一轮入驻高潮,截至目前,河南省级保险分支机构数量突破40家。2007年实现保费收入323.6亿元,2008年实现保费收入超500亿元,稳稳跃居中西部第一、全国第六的位置。“生命人寿河南分公司的保费收入也由2005年开业伊始的四五千万左右,到2006年的1.19亿元,2007年的3.82亿元,以及去年达到4.67亿元以上,真正实现了平稳向上发展的良好势头。”

## ■ 得中原者得天下

谈起河南,范中刚这个地地道道的天津人也能说得头头是道。分析起为什么中原会成为各家保险公司的必争之地,范中刚列举了很多原因。“河南地处黄河中下游,有着悠久的历史、厚重的文化和丰富的资源,也是人口大省。近年来,河南省GDP逐年增加,城乡居民收入、购买力逐年增加,经济发展较快,为河南保险业发展提供了良好的客观环境,河南历来为众多保险公司开拓业务的必争之地。”

他说,过去,保险业在我国沿海地区,以及经济发达地区起步比较早,河南保险市场的发展却相对滞缓落后。但由于河南具有充足的地域文化资源,这对寿险业的发展提供了大大的便利。“寿险是面对人的,中原地区有庞大的人口基数。而且相对于沿海地区,选择中原的话,在河南市场上的投资相对较低,又相对容易开拓市场,经济发展较快,因此短期内能获得一定的效果,立足市场较为容易。”范中刚表示,河南保险市场的成长性很好,正是看重河南保险业良好的发展环境,生命人寿在2005年正式入驻中原之际,便打出了要以特色经营、特色发展、建立特色生命为经营思想,肩负“携手提升生命价值”的企业使命,秉持“内诚于心,外信于行”的核心价值观,奉行“以人为本、尊重生命”的经营理念,倡导求新、求变、求发展的经营作风。

正如范中刚所说,在我国保险业取得巨大成就的30年里,河南保险业也发生了深刻变化。“河南保险业在实现‘新解放、新跨越、新崛起’的过程中,一定要准确把握经济社会和行业发展的必然规律,紧紧围绕当地实际深入贯彻落实科学发展观,科学监管,防范风险,促进发展,更好地满足地方改革开放和社会进步的要求。”

从1981年参加工作,成为中国第一批加入保险行业大军的一分子,他,在中国保险行业度过了近30年的青春年华。回首往昔,他有着太多感慨。随着时间的流逝,阅历的丰富,经验的累积,一点一滴逐渐汇聚成了他人生中一篇又一篇华彩乐章。

第一次见到他,首先就被他儒雅、谦和、真诚的气质所吸引。紧接着,一连串中国保险行业发展的数据,以及河南保险行业的保费收入等情况,他都能如数家珍、娓娓道来。说话时,语调平稳不急躁,就算谈到自己带领的公司获得的荣誉,以及自己获得的表彰时,他也只是坦荡地淡淡微笑一下,丝毫没有骄傲之色。他质朴、纯粹的笑容背后,无不显示出他有一颗善良的心。

他,就是生命人寿河南分公司总经理范中刚。

晚报记者 倪子 孙瑾/文  
马健/图



## ■ 服务民生是第一要务

的保费收入累计近10亿元,为总公司乃至河南保险业的发展贡献了力量。”

与此同时,为了更好地履行社会责任,树立良好企业形象,范中刚和他的团队誓将公益活动进行到底。据他介绍,河南分公司自成立以来,公司曾先后组织员工献血、助学、助残等公益活动,充分体现生命人寿做合格企业公民的决心。“去年3月8日,我们一起慰问了金水区300多名环卫女工,并现场捐赠了价值几千元的物品;5月13日在汶川大地震的第二天,我们来到了郑州市儿童福利院,看望了那里的孤残儿童,也给他们现场捐赠了价值8000元的儿童学习、体育和生活用品。”他说,去年汶川大地震发生后,河南分公司不仅组织员工进行爱心捐款逾45000元,生命人

还第一时间成立了生命伙伴公益基金,短短3天内捐款总额逾700万元,其中个人捐款达2184771.48元,成为保险行业抗震救灾个人捐款最多的企业之一。此外,“奥运环保我先行——美好生活要便利更要环保”公益活动、“生命迎奥万里行——火炬传递河南站活动”、“神七”主题爱国教育活动等,像这样的活动生命人寿还举办了很多。

范中刚表示,服务好民生问题永远是生命人寿的第一要务。“在今后的发展中,生命人寿还将继续为客户提供优质服务理念。不仅提供各种专业的保险服务,还将精心策划组织各项客户亲身体验活动,更好地诠释生命保险人回报客户、创造社会价值、共创幸福人生的核心价值理念。”

## ■ 回归保险保障本质

经历了去年资本市场的金融寒流,现在很多人逐渐扭转了对保险的误解。范中刚说:“资本市场的发展催生了很多金融衍生产品,其中不乏高收益高风险的理财产品。2007年资本市场大涨,几乎带动了所有和其联动的产品,也有一些人被这些高收益的产品冲昏了头。然而,资本市场出现逆转,一些没有调整好收益预期心态的投资者难免会感到有点失落。但是,值得高兴的是,我认为这场金融寒流让保险回归了保障本质。”

他说,投资性保险在国外已有几十年的发展历史,相对比较成熟。而在中国是近几年才开始引进,发展基础还不够牢固。“我认为,新兴的保险产品偏重于理财,保障功能却相对弱化。投资型保险的收益取决于资本市场的好坏,我建议老百姓还应谨慎对待。”范中刚说,就像1996年实行寿险、财险的分业经营,责任细化才能更好地配合社会保障体系,增加寿险、财险的专业化业务覆

盖面。因此,每个行业必须有它特有的核心竞争力,保险行业存在的必要性就是为大众提供保障。“银行、证券等专业金融机构,可以为老百姓提供更多更好的投资渠道。那么,在今后的发展中,保险公司则应该加大保障功能,不宜过多主推具有理财功能的保险产品。”范中刚也坦言,随着近几年保险行业的快速发展,很多大大小小的保险公司纷纷入驻中原,将来面临的挑战与竞争将十分严峻。在保险产品相对比较同质化的大背景下,他认为,继续加强优质服务、保持产品差异化、灵活进行市场选择、不断创新产品销售渠道仍是今后保险公司立足市场的发展趋势。

“尽管保险产品的形式、内容在不断细化,但是做好对投保人的服务是无止境的。各家保险公司都很看好河南市场,我们更应该打造具有一定差异化的产品,充分符合河南当地的需求。”说起今后的发展,范中刚信心满怀。

## 行业展望

河南的保险市场潜力巨大,可保人群与已保人群之间的比例比较悬殊。今后在保险舞台同台竞技的竞争主体会不断增加,因此我们更应该提高自身业务,做好为人民服务,提高行业口碑,行风建设。

行业间的不正当竞争不能忽视。但是,任何事情都要尊重社会发展规律。一时的利益会隐藏很大危机,一旦出现问题或者不可调和的矛盾,受损失最大的还是客户。因此,保险公司要诚信经营,加强自身规范,赢得市场肯定与客户尊重。

说到底,保险最根本的功能还是人身保障。考虑到金融风险,我建议老百姓还是将购买寿险保障产品作为个人金融资产保全的安全方式。