

吕方 用保险诠释“生活的广阔”

■ 亲历河南保险“黄金期”

2005年,吕方从上海“空降”到郑州,出任省会一家保险公司的副总经理。而在此前,这位“平安系”出身的“老金融人”已经在大连、海南、上海等多个地方“主政”。对于保险业,特别是寿险业有着独到的认知。

丰富的金融从业经验,使吕方能够更透彻地看待保险业发展。四年多的河南市场历练,更使他独到、深刻地理解这个日趋成熟的市场。

吕方坦言,在他作出河南发展决定之前,他身边的很多朋友都持反对意见。因为他们觉得从上海这个大城市跑到郑州这个小城市去做保险,实在不是明智的选择。“最后,我还是顶住了各种压力来到了河南。因为我看好河南保险市场发展的前景。”

事实证明,吕方当初的判断没有错,自2005年至今,河南保险市场正处于快速发展的阶段。数字佐证一切。

2009年2月7日,河南省保险工作会议在郑州召开。当河南保监局负责人宣布:“截至2008年底,河南拥有产、寿险公司共有40家,2008年的保费收入518.9亿元,同比增长60.4%,位居全国第六、中西部第一”时,与会的各位保险界的“大腕”并没有表现出太多的惊异。他们都和吕方一样,对于市场有着清晰的认知。

对于河南保险市场的情况,吕方谈到:“河南的GDP发展速度高于全国,保险市场具有巨大的发展潜力。凭借公司的实力与品牌优势,我们非常有信心在这个市场上扎根,进而以专业、周到的服务,以及新型的营销模式,在河南市场长远、稳健地发展。”

“河南保险业最近几年发展十分迅速。在这样的背景下,河南保险业取得这样的成绩,可以说是实至名归。尽管恒安标准来到河南市场较晚,但我们坚信,河南保险市场的‘蛋糕’一定会越做越大。”谈及河南保险业的发展,对河南市场颇为熟悉的吕方充满了信心。

■ 特色的生存之道

随着河南经济的飞速发展,河南的保险市场这块大蛋糕也变得越来越诱人,越来越多的保险主体纷纷进入河南市场。新保险机构的进入,给河南保险业带来巨大机遇的同时,也使河南保险业面临转型。单纯地推销保单,已经不能满足客户的需求,更无法从专业化的角度为客户量身打造个性化的保障计划。大量保险公司的同台竞技,使得各家公司之间纷纷拓展渠道,打造特色生存之道。

出身财务专业的吕方有过在保险、证券公司任职的丰富经历。因此他对于这个行业也有着独特的理解视角。“恒安标准从一开始,就旨在为客户提供专业的、个性化的服务。因此,我们的品牌定位就是:富于创新和值得信赖的寿险与财务规划专家。”吕方说。

“随着与保险接触次数的增加,客户对保险的理解也越来越深刻,对保险的需求也会更加全面。恒安标准人寿所倡导的‘生活比生存更广阔’的理念,愿景就是让中国每个拥有梦想的家庭体验到恒安标准人寿专业化的寿险和财务规划服务。”吕方的一句话,让记者深深感受到了这位掌门人心中的责任感。

除了品牌定位的不同,恒安标准人寿还是第一家实行职员制的公司,也是第一家推行寿险指数的公司。2008年10月,恒安标准人寿的2008年寿险指数正式发布。吕方介绍,寿险指数是一个反映消费者对寿险综合认识水平的指数,通过分析可以将消费者对关爱、财务展望和风险认知,以及消费者对寿险的印象、对寿险专业建议的认知和购买意向进行综合评价,从而了解消费者的购买动机和习惯。

“把合适的保险产品和服务,通过合适的渠道,在适当的时候,提供给适当的客户,在满足客户需求的前提下,实现公司利润的最大化。”这是充满激烈竞争中的中原各家保险公司已经达成共识的“经营理念”。

沉稳的谈吐风格,温文尔雅的气质,这就是与吕方面对面交流时,他给记者留下的深刻印象。

在河南保险界,吕方算不上一个老人。因为他是2005年才“空降”到河南保险市场的。但他却是一个“老金融人”。从证券、期货再到保险,吕方走过的道路都与金融结下了不解之缘。

正是如此丰富的金融从业经历,使得身为恒安标准人寿河南分公司总经理的吕方能够拥有不同于常人的视角,以更加独特的目光来观察河南保险业的发展。

正如恒安标准所倡导的“生活比生存更广阔”的理念,吕方正是用保险诠释着“生活的广阔”。

本报记者 来从严/文 吴琳/图



■ 战略转型的演进

期望短期内迅速做大规模的发展思路同样遭遇严峻挑战,保险公司需要转变经营理念。”吕方坦言。

当前经济条件下,保险企业也需要从“以产品为中心”到“以客户为中心”,险种及价格已经不再是保险企业间竞争的热点,随之而来的是服务意识为保险企业间提供了广泛的竞争空间。

提高客户满意度、保证客户忠诚度、挖掘潜在客户一直是保险企业孜孜以求的目标和梦想。在这样的背景下,加快经营战略转

型,保险业务员不应再是单纯推销保单,而应从专业化角度为客户量身打造个性化的保障计划。保险产品将由供给导向转向需求导向,保险公司更多地注重个性化服务,新的销售模式,如电话销售、互联网销售都会得到加强。

据吕方介绍,恒安标准人寿的保险营销员工,不是像过去那样单纯地推销产品,而是要根据客户家庭状况、经济条件、保险需求的实际情况,为客户量身定制保险产品的组合套餐。

■ 行业发展的新“机遇”

的重要组成部分,也是现代金融体系的重要内容。大力发展保险业,充分发挥其经济补偿、资金融通和社会管理功能,对于拉动内需,促进经济又好又快发展具有重要的现实意义。

伴随着经济的发展,从以保费论英雄到利润为导向,从强调投资收益到强调承保利润,从过分注重银保的规模到突出个险的高业务品质,从过分注重理财产品到大力开发保障型产品,从短平快的趸缴到长期受益的期缴产品,保险业正调整结构,优化产品,从

以开机构、铺摊子这种外延式发展的模式向注重业务品质的内涵式增长的模式转变。

吕方表示,在河南保险市场上,各家保险机构的专业化程度都很高,创新意识很强。而监管部门也是抱着“把服务寓于监管”之中的理念,正是在这样宽松的环境下,就给新公司创造了一个良好的外部环境,河南保险业也同银行业一样,创造了令人震惊的“保险郑州现象”。而目前,随着宏观经济形势的变化,河南保险业正迎来全新的发展机遇。

行业展望

随着经济的发展,保险业不仅在经济社会发展、保障人民群众生产生活方面发挥着重要作用,更加成为我国构建社会主义和谐社会的重要力量。

中原保险行业发展水平与沿海城市相比较并没太大的差距,中原保险也同样创造了“郑州现象”,这是值得骄傲和自豪的。尽管河南保险业取得了飞速的发展,但是和周边的省份比较起来,河南保险机构的数量、对外资保险机构的吸引力等方面还是有一定的差距的。同样,伴随着河南保险行业的快速发展,对于专业保险人才的需求也越来越多,但在这方面,仍然是有着不足之处。

从保险业自身来说,眼下正是转变增长方式、优化产品结构的好时机。监管思路的转变和市场竞争环境的改变,都促使行业真正回归保险的核心价值——风险保障,这是保险行业一次重大的机遇。

河南是人口大省,这为河南保险业,特别是寿险业的发展提供了良好的基础。随着百姓收入水平的不断增加,保险意识的不断增强,保险行业也将一直处于较高的发展通道。展望未来的金融行业发展,保险必将成为百姓日常生活的一部分,作用会越来越重要,也一定会取得更好更快的发展。