

# 正本清源 深耕长期寿险 夙愿情怀 打造百年老店

## 专访恒安标准人寿山东分公司总经理崔涛

2017年1月13日,一个周五的下午,记者来到了位于华能大厦的恒安标准人寿保险有限公司山东分公司,与公司总经理崔涛畅聊了一下午,从行业到公司再到生活,不难看出,崔涛是个相当有情怀的人。

一般行业的管理层讲情怀不难,但保险行业是“不一般”的行业,在经济下行压力加大的形势下,保险业一枝独秀逆势上涨,这个增长靠什么获得?这个增长是靠整个行业“搏”来的,整个行业在高速运行发展,高效率这个词就是为保险行业量身打造的形容词,不留神你就会被落下,被淘汰,在这样的行业里讲情怀,只能说三个字——非常难。但崔涛就这样在行业内独树一帜,记者发现,这似乎与恒安标准人寿总公司管理层的理念一脉相承。

### 问渠哪得清如许 为有源头活水来

崔涛说,恒安标准人寿总经理刘振宇是一个非常有人情怀的人,一个有人情怀的人才能带出一个有人情怀的企业,才能走的长远走的稳健。刘振宇在接受媒体采访时曾表示,恒安标准人寿在坚持回归寿险本源的战略发展中,也经历了种种困难和考验,特别是在业务转型和升级的过程中曾经面临着规模保费短期下降的压力,但公司并未因此改变战略。

他认为:“坚持正确的战略,做中国的百年老店,对客户

的长期利益负责,使公司获得持久的成功。股东的信任、理解和支持是整个公司最大的财富。时间将会证明,我们这些年的坚持是正确的。”

他的这些说法有充分的事实依据,恒安标准人寿始终坚持开发长期保障型产品,与保监会主席项俊波倡导的“保险业姓保”的理念不谋而合。公司坚持发展现有机构,深耕现有区域,培育现有人才,积极在既定战略下寻求快速发展和突破。

### 十年砥砺前行 一朝小试现锋芒

今年,恒安标准人寿总公司和山东分公司都处于一个很“妙”的节点,恒安标准人寿自2003年12月获得保监会批准开业,目前刚刚开始第2个“12年”,中国人喜欢用12年来代表一个轮回,或者说“一纪”,目前恒安标准总公司的“第二纪”正在稳步推进。与此同时,恒安标准山东分公司也迎来了自己的第二个十年。

从第一个十年迈步到第二个十年,崔涛告诉记者:“经过十年的发展,山东分公司已在齐鲁大地布局开设了十家中心支公司。公司保费收入近几年来始终保持着较高速增长。在刚刚过去的2016年,山东分公司个险、银保、多元渠道均取得了自公司成立以来的历史最好成绩,均超额达成年度计划目标。”

看一个公司,业绩只是衡量这个公司是否值得依托的一部

分,更重要的是,公司如何对待自己的员工,是否给予了成长的机遇,是否提供了良好的待遇。而这一点也是崔涛最为注重的。

采访后直到现在,崔涛的一番话似乎还在记者耳边回荡。“从一开始,恒安标准人寿的定位就是做一家百年老店,”崔涛告诉记者,“有员工问我,咱们能看到恒安标准成为百年老店的那天吗?我说有可能不能,只要做好我们自己的事情,多年后,成为这家店里最值得推敲的一角就好。”正是这种不功利,不浮躁的心态促进了公司的健康发展。据了解,成立了十年的山东分公司,已经沉淀和留存了一批核心内外勤核心骨干。值得一提的是,恒安标准人寿是业内首推职员制营销模式的保险公司之一,按照公司规定,达成标准的销售人员可以与公司签订劳动合同,享受五险一金待遇,或者享受综合福利计划,为员工留存和客户服务提供了强有力的保障。他们相信:只有忠诚的员工,才会有忠诚的客户。

### 不负一腔热血 许你锦绣人生

不辜负现在,未来就不远。谈及未来,崔涛思路十分清晰:“我们也在思考,公司在未来竞争激烈的市场中,我们的定位是怎么样的?未来我们发展的比较优势在哪里?首先,我们的优势是我们有‘专业的系统和平台’,并配套公司相应的策略和政策。在未来,公司将持续通过



“两高两优”团队建设,即高产能、高留存,优白板、优聘才,打造一支‘有理想、有技能、有组织’的专业化团队。”

此外,他介绍称:“结合目前发展良好势头,公司总经理刘振宇创造性的提出了‘双千计划’,即经过下一个12年的发展,我们要打造1000个百万精英,100个千万团队,这也是与公司战略提速的要求相契合的。与此同时,山东分公司在总公司战略提速的大背景下,认真落实,积极贯彻总公司‘双千计划’精神,结合山东当地市场的特点,扎实推进,稳健前行,力争成为总公司战略提速的先锋”。

2016年山东省保险业保费收入首次突破2000亿大关,位列全国第三位,是名副其实的保费大省。在如此的保费大省中,不缺乏大型的省级保险公司,无论是人力还是业务规模,恒安标准人寿山东分公司一直秉承着总公司提出的打造“HASL百年老店”的梦想,立志成为当地市场

中最有影响力的保险公司之一。崔涛说:“听起来是一个非常高远的目标,但是如果我们能够认真落实总公司战略规划,执行到位,认真完成每一个技术动作,这个目标就一定能够实现。我们在过去10年已经找到了正确的办法和路径,已经用努力证明了我们能够做到。我相信在未来我们一定能够实现这个目标。”“总公司双千计划已经起航,山东分公司践行新的战略规划的梦想已经开始了,我们诚邀有志之士加盟恒安标准人寿。”崔涛说“如果你有梦想,如果你有激情,如果你愿意学习,如果你足够的勤奋,如果你想感受寿险营销工作的优雅,请和我们一起,在恒安标准人寿开始华丽的转身”。

现在已在,未来亦将来,恒安汇聚了一批有志之士,拥有强有力的系统和平台,给力的政策,优秀的产品。万事俱备,不欠东风,事成与否,我们拭目以待!

(财金记者 季静静)

威海市商业银行 WEIHAI CITY COMMERCIAL BANK

# 节节有礼

“节日专享”系列理财, 节节有礼  
“稳健成长”系列理财, 月月盈金  
带您进入财富增值的快车道!

更多产品信息, 请关注威海市商业银行手机银行、微信银行、直销银行详细了解。

客服热线(省内) 96636

客服热线(境内) 4000096636



手机银行二维码



微信银行二维码



直销银行二维码