



ERGO

泰山保险

安顾集团战略投资泰山保险

签约仪式  
SIGNING CEREMONY

2020年6月8日,泰山保险与德国安顾集团举行战略合作签约仪式。



泰山保险成功中标中国邮政集团有限公司山东省分公司2020年补充医疗保险项目。

# 泰山保险争做高质量发展排头兵

## 朱华建:力争早日跨入百亿保险公司行列

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 于民星

### 去年前11月营收23.83亿 险种和结构持续优化

作为山东首家地方法人财险机构,泰山保险自2010年12月挂牌至今,从开疆拓土到高质量发展,再到当前的“稳中求进,进中求好,好中求快”,蹚出了一条地方财险特色发展的道路。

2020年,在疫情带来的不利影响和复杂多变的经济形势之下,泰山保险依然交出了一份亮眼“成绩单”。

数据显示,截止到2020年11月份,泰山保险实现保费收入23.83亿元,同比增长16.9%,三季度偿付能力充足率374%。累计实现财务口径投资收益2.34亿元,投资收益率进入全国财险公司第一梯队。最新国际信用评级为“BBB+”,评级展望稳定。

据介绍,泰山保险的业务板块主要是财产保险,主要险种是车辆保险,车辆保险之外的,统称为“非车”。“非车”则包括了财产意外险、信用保证保险、责任保险、农业保险几个相对较大的险种。

近几年,随着泰山保险加速转型,业务结构由“一车独大”向“非车”转变。车险与“非车”的占比,从2018年的90%比10%,到2019年的82%比19%,再到2020年的72%和28%,泰山保险财产险的险种和结构正在持续优化。

值得一提的是,泰山保险偿付能力一直保持在300%—400%之间。即使在疫情的影响之下,截至2020年三季度末,泰山保险的偿付能力充足率还保持在374%。

### 省属企业混改“排头兵” 公司进入发展快车道

2020年是国企改革的攻坚之年。混合所有制改革,是山东省属国企“倒计时”改革的重点,是国企改革的重要突破口。

泰山保险作为山东省委、省政府和省国资委打造的省属一级企业混改试点单位,混改进程不断加快。2020年6月份,泰山保险与德国安顾集团签订战略投资协议,打响了当年山东省属一级企业混改的“头一炮”。

实际上,泰山保险的混改之路早有布局。2017年,启动引进战略投资者工作。2019年11月,泰山保险增资扩股项目在产权交易中心挂牌交易。同年12月,该项目被战略投资者德国安顾集团成功摘牌。到2020年6月,与德国安顾集团签订战略投资协议,泰山保险混改进程终落地。

在战略投资签约仪式上,朱华建表示,本次增资引入全球知名的安顾集团,是泰山保险发展史上的一个重要里程碑。双方合资合作将进一步增强综合实力,完

作为首家注册地在山东的全国性保险法人机构,泰山财产保险股份有限公司(以下简称“泰山保险”)营收规模不断扩大,连续五年实现盈利,投资收益率成功进入全国财险公司第一梯队,走出了一条地方财险特色发展的道路。

日前,泰山财产保险股份有限公司党委书记、董事长朱华建做客由山东省国资委、齐鲁晚报·齐鲁壹点共同主办的“山东省属企业访谈录”节目现场,讲述泰山保险的发展之路。

善公司治理结构,充分发挥双方优势,持续提升公司核心竞争力,实现公司高质量发展,力争打造省属国企混改的“新样板”。

签约仪式上,朱华建表示,混改不是目的,目的是通过混改提高企业的核心竞争力、研发能力,推动企业数字化转型。在中小财险公司中,能否走出特色化发展之路至关重要。他说,通过混改,不断释放体制机制的活力。“目前,泰山保险是百分之百国有,通过引进安顾集团推进公司市场化改革步伐,释放体制机制活力,提升发展的内生动力。”尤其希望通过混改提升企业的核心竞争力。提升公司研发、技术、精算、信息、数字化、再保等创新能力不足、定价能力不强等问题,增加客户渠道来源,防范业务风险,进一步优化治理机制及内控体系,提升资本实力,促使公司进入发展快车道。

### 发挥“小快灵”的优势 打造单项细分市场冠军



泰山财产保险股份有限公司党委书记、董事长朱华建。

山东是保费大省,但泰山保险仍面临着一众竞争者。因此,如何提升在市场上的竞争力,不断扩大市场占有率,是泰山保险近年来一直在攻的课题。

“拿得出金刚钻,才能揽到瓷器活。”朱华建说,想要提升竞争优势必须坚持创新驱动,激发内生动力。

针对政府主导的各类政策性保险,比如食品责任险、安全责任险、农业保险、民生灾害保险等,泰山保险成立了专门对接的业务部门。对省管企业、重点客户、股东、央企等企业,做到“一企一策”,量身定制保险产品。“通过评估企业可能存在的风险点,归集保险产品,为企业提供综合的保险方案。”

同时,还要不断加大产品的研发创新力度和速度,研发设计满足客户需求、解决客户痛点的新产品,做专属保险。

数据显示,2020年1至11月,泰山保险报备新产品207个,同比增长超过50%。特别是推出了涉及新冠意外的“泰山护身符”、“一县一品”专属农险、普惠型医疗保险“鲁惠保”“齐鲁爱心保”和信用保证保

险“税保贷”等一批拳头产品,得到了市场的充分认可。

另外,朱华建认为,泰山保险作为地方性的全国性保险法人机构,如果想要生存,必须找到自己的立足之地。对比大的财险公司,泰山保险决策链条短,拥有“小快灵”的优势。坚持“专而强 小而美 专而优”,打造单项细分市场的冠军。

接下来,泰山保险将深耕山东,利用地方法人优势,尽快做大做强山东市场。重点做好农险“扩面、增品、提标”,积极争取扩大政策性传统种养保险承保区域,全力攻坚“一县一品”业务,确保年复合增长率30%以上。

### 实施“135”发展战略 五年大发展收入百亿元

保险品牌作为评判消费者信任程度、企业经营能力和公司行业地位的重要依据,是企业竞争的有力工具。品牌建设对于保险企业的发展有着生死存亡的意义。可以说,保险品牌不仅仅是“招牌”,更是“安身立命”之本。

企业品牌和企业文化是天然的有机统一体。在“诚信重如泰山”的服务理念的引领下,泰山保险始终注重消费者体验,为消费者提供全方位诚信服务。推行视频定损、微信理赔等智能化理赔服务手段,车险小额案件最快理赔时效达到5分钟,服务时效等核心指标进入山东财险公司前列,荣获山东“诚信3·15十大金牌快捷理赔服务”称号。公司客服呼叫中心荣获“2020年度中国客户口碑奖”。

2020年,泰山保险提出实施“遇见泰山”系列品牌的规划,开启品牌建设之路。8月份,泰山保险形象宣传正式亮相济南西站,勇做新时代泰山“挑山工”,根植齐鲁,服务山东,树立起“咱山东人自己的保险公司”的新形象,做有温度的保险品牌。

良好的企业形象,进一步提升了品牌的质量,增强了企业的实力。2020年,泰山保险连续十个季度获中国银保监会风险监管A类评价,综合实力在全国保险业排名提升三个位次,还成功入选了2020年度山东知名品牌。

值得一提的是,面对2020年突如其来的疫情,泰山保险为了解除医疗队员后顾之忧,切实保障他们的人身和生命安全,彰显“人人为我 我为人人”的大爱精神,第一时间为援助湖北省医疗队伍捐助了保险保障26.05亿元。

下一步,泰山保险将坚持战略引领,坚定不移做大做强做优主业。结合编制公司“十四五”发展规划,坚定不移地实施“135”发展战略,即一年一大步,三年上台阶,五年大发展,三年收入50亿元、五年收入100亿元,力争早日跨入百亿保险公司行列。