

2017  
10  
创新 改革  
质量 领导力

## 河北十大经济风云人物

特刊

树行业 300 亿元里程碑  
筑民生保障勇于担当的

——王吉山

■ 中国人寿河北省分公司党委书记、总经理

■ 河北省人大代表、河北省劳动模范、全国金融系统五一劳动奖章获得者、河北省保险学会会长、河北金融学院硕士研究生导师



## 入选理由▶▶

他是从基层走出的保险业界精英,30年倾心寿险,从未离开,不忘初心。

他大力推动转型发展,发挥国有大型金融保险机构的“领军作用”,全力服务地方经济社会发展,让人民群众病有所医、老有所养、弱有所扶、学有所教。

2017年,他领导的河北国寿总资产达到1117亿元,保险业务收入历史性突破300亿元,在河北保险业树立了新里程碑,增幅高于河北GDP增速10个百分点,巩固了全省行业领先地位。

他引领公司18万多名国寿人将服务和保障送到每个社区和村镇。目前,河北国寿全省网点达到1400个,服务客户超过5000万,2017年赔付、给付总额达到130亿,位居行业首位。在燕赵大地,平均每3人中就有2名中国人寿客户。

他积极推动保险精准扶贫。公司2017年为全省农民提供了保额达5275亿的农村小额保险保障,有效缓解了农民群众因病、因意外返贫的风险。2008年以来,累计为全省1309万人次老年人提供专属意外伤害保险,累计赔付近2亿。积极助力河北脱贫攻坚,为40余万人提供219.7亿元的保险保障,为全省2万名建档立卡贫困妇女捐赠保障额度2亿元的“两癌保险”。

站在300亿的发展新起点,他和河北国寿怀揣央企社会责任的不变初心,决心为全省7000万人民的美好生活更好地保驾护航。

## 历史使命前践行保险担当

——记中国人寿河北省分公司党委书记、总经理王吉山

□ 烟成群

刚刚过去的2017年,对于王吉山,河北国寿,乃至河北保险行业,一个里程碑的数字不得不提——河北国寿总保费突破300亿元,达到307亿元,增幅高于河北GDP增速10个百分点。

更重要的是,在跨越300亿元的背后,是王吉山带领下的河北国寿以全省5000多万客户为中心,在人民群众病有所医、老有所养、弱有所扶、学有所教、客有所尊等方面所做的大量扎实工作,是服务实体经济、推进民生工程、参与社会管理的生动实践。

在2018年1月底举行的河北两会上,省人大代表、河北国寿党委书记、总经理王吉山表示,今后五年河北要“坚持多谋民生之利、多解民生之忧,在发展中补齐民生短板”,保险在这方面应该起到应有的作用。主要是回归保障、“脱虚向实”,真正起到风险防范防火墙作用,服务实体经济发展,使保险覆盖面和保障能力不断增强,保障全面小康社会建设目标的实现。

王吉山引领公司将服务和保障送到每个城市社区和农村乡镇。目前,河北国寿在全省网点达到1400个,2017年赔付、给付总额达到130亿,位居行业首位。在燕赵大地,平均每3人中就有2名中国人寿客户。

## 打造20万铮铮“铁军”

从1987年投身保险行业开始算起,30年间,王吉山博览保险业风云变幻,从一名普通员工成长为

掌舵一方的优秀经理人,从业足迹从保定、衡水,远至湖北武汉,2016年重返河北,执掌河北国寿,任公司党委书记、总经理。去年,他还入选总公司“综合营销十周年风云人物”,当选河北省人大代表。

近两年,面对瞬息万变的市场形势和不断加剧的竞争压力,占据河北寿险市场近1/3份额的河北国寿也在主动思考和探索转型升级。2016年9月,王吉山写了一篇题为《把销售队伍建设挺在业务发展前面》文章,得到了公司上下的广泛认同。王吉山认为,当前形势下,转型势在必行,关乎公司的长久发展和生死存亡。而实现转型升级的支撑和保障是销售队伍和管理干部队伍。

王吉山说,“把销售队伍建设挺在前面”就是打造一支敢打硬仗、能打胜仗的干部队伍,培育一支充满活力、积极上进的员工队伍,建立一支规模宏大、量质皆优的销售队伍。寿险是非渴求产品,属于轻资产、劳动密集型行业,保险回归保障本质不能被动等待老百姓的保险认知提升,还要依靠庞大的销售队伍去宣传、去普及、去服务。

在这样一种理念的引导下,河北国寿系统上下形成了“兵民是胜利之本”的队伍观,围绕“三基工程”(队伍基础、基层基础、制度基础)常抓不懈,不到两年时间,公司销售队伍就从2016年初的8万人增加到2017年末的20万人。同时,公司业务快速增长、结构更加优化,经营效益整体平稳,多项指标在河北寿险业处于领先,在中国人寿系统名列前茅。

## 担起扶贫的天然责任

“保险企业作为管理风险的行业,有着独特的体制和机制优势,更是和扶贫具有天然的联系。当前正值我国全面建成小康社会的决胜阶段,最艰巨最繁重的任务在农村,特别是在贫困地区。现阶段我们百姓看病就医,虽有基本医疗保险,但是一旦发生意外伤害或重大疾病,高额的个人自付医疗费用仍给百姓带来很大的经济负担,有的农户甚至‘十年辛苦奔小康,一场大病全泡汤’。”王吉山表示。

近年来,河北国寿非常重视为贫困人口量身打造保险产品,特别是在城乡居民大病保险、新型农村合作医疗保险、新农合附加意外险、特殊群体保险保障等领域积极服务河北民生保障的同时,也积极投身河北的脱贫攻坚战,始终走在保险扶贫的前列。

2017年,河北国寿为全省6个市1380万城乡居民提供保额总计36778亿元的大病保险保障,为110个县近3000万城乡居民提供意外风险保障,两项赔付金额超过10亿;为全省农民提供保额达5275亿的农村小额保险保障,有效缓解了农民群众因病、因意外返贫的风险。2008年至2017年,该公司累计为全省1309万人次老年人提供了专属意外伤害保险保障服务,近4.1万名老年人获得保险赔偿,累计赔付近2亿。

通过河北妇女妇联,河北国寿为全省2万名建档立卡贫困妇女捐赠保障额度2亿元的“两癌保险”,向国

家级扶贫重点县平山县捐赠550万元保险保障,向张家口康保县等扶贫重点地投入资金超过110万元。

## 历史机遇前更重服务

“河北国寿在省内拥有最大的寿险客户群体,近年来,越来越把服务放在更重要的位置,并努力采用新技术带给客户更好的服务体验。”王吉山说,“客户在河北国寿可以有线上线下六个渠道享受保险服务,线上包括公司官网、95519客服电话、微信公众号、手机APP,线下包括遍布全省各县区的柜面和销售人员上门服务,不少业务的办理,不再需要客户来往奔波。”

王吉山表示,当前,河北正处于发展的交汇点,京津冀协同发展、“一带一路”、北京携手张家口举办2022年冬奥会、雄安新区规划建设等重大战略机遇叠加交汇,为河北的经济发展注入强劲动力,河北保险业也迎来了千载难逢的历史机遇。河北国寿将积极拥抱机遇,继续深化转型,持续优化和提升客户体验,让广大客户拥有更多“获得感”。

“图之于未萌,虑之于未有。”王吉山深深认识到,对于保险业,风险管理是天职,无论在任何时候、任何情况下,都要以战战兢兢、如履薄冰的心态,守住风险防范的底线。站在300亿元的平台之上,河北国寿的20万营销大军将在2018年继续保持定力、久久为功,实现保费规模和队伍规模稳定增长,全力推动转型升级,全力提升发展质量,更好地“为人民群众生产生活保驾护航”。