

## 吴焰:决心很大,动作也很大

□本报记者 卢晓平

认识吴焰,还是在他担任中国人寿资产管理公司第一任总裁时。低调、务实、能干,是他留给记者的第一印象。

1961年出生的吴焰,在2003年10月至2006年1月期间,任中国人寿资产管理有限公司董事兼总裁,被业界认为是保险界的少壮派高管。

“你知道吗,是他一手组建的中国人寿资产管理公司。作为中国保险行业最大的资产管理公司,在股票市场最困难的两年,吃进大量的封闭式基金,当保险资金被放行购买股票,很快进入市场,为资本市场的稳定发展尽一臂之力”,一位知情人士向记者表示,办事从大局出发,从长远出发,是吴焰的风格。

一位熟悉吴焰的保险业人士评价说,吴焰为人低调谦和,工作能力很强,经济学博士背景深厚。在吴焰带领下的资产管理公司,管理着超过6000亿元的保险资金。2004年、2005年的投资收益均高于行业平均水平。

“他认准的事,再难也会咬咬牙”,一位与他有过共事经历的人对昔日领导的作风记忆犹新。

2006年1月起,他担任中国人寿保险股份有限公司执行董事兼总裁。

上任伊始,面对北京、上海等部分城市市场份额失守的被动局面,他坚决果断地提出了定点超越的战略举措,明确指出不仅要三大关键城市——北京、上海和深圳实施超越,还要在规模和效益等诸多指标上实现超越。该战略推出,一扫人寿老化之风,一改业内对中国人寿传统国企的看法,各家公司纷纷加大对中国人寿的关注和研究力度,甚至有些公司制定出类似的市场策略以应对国寿竞争。不少同业作出这样的评价:中国人寿,这只业内最大的雄狮,已经开始苏醒。

中国人寿过去传统国企的特点,一直为业内所诟病,这也是吴焰上任后面对的首要难题。在市场竞争白热化的保险业,不改革,就没有前途,不创新,就没有出路。据人寿内部一位老员工透露,吴焰没有传统国企领导者高高在上的姿态,上任后马不停蹄地和公司内部员工座谈、沟通、交流,很快提出了“积极均衡、整合转型、创新超越”的十二字工作方针,大兴改革创新之风、大兴求真务实之风。

截至2006年12月31日,中国人寿取得令人鼓舞的业绩增长,净利润达人民币96.01亿元,较2005年增长75.97%。全年共实现保险业务收入人民币1,826.80亿元,较2005年增长14.44%。

正当人们对吴焰领导下的人寿成绩啧啧称赞时,2007年1月26日,一纸调令让吴焰来到保险行业昔日龙头——中国人保控股公司,出任公司的总经理。吴焰又开始了新的征程。

在履新后只有一个月的时间内,除掉一周的春节,还剩20多天的时间,吴焰,这个新掌门人,经过紧张地调研,拿出了PICC未来五年的发展蓝图。

“中国人保要成为大型金融保险集团,不仅要特别关注传统的非寿险业务,而且必须走财产险、寿险、健康险和资产管理综合经营的道路,加快包含人寿保险和健康保险在内的人身险业务以及资产管理等新型金融保险业务。”2月28日,吴焰在中国人保控股公司2007年纪检监察工作会议上向员工指明未来的发展方向。

吴焰明确地指出要重塑人保形象,再创新辉煌。“抓住近两三年时间是我们必然的选择。这两三年如果发展得好,发展得快,就有机会与国内大型金融保险集团一争高下,否则就会被甩出第一阵营,中国人保实现振兴和跨越发展的宝贵机遇就有可能丢掉。”

一位中国人保的老员工亲口告诉记者:“我们看到了希望!因为他把员工自己的职业理想与公司的发展目标紧紧地捆在一起。”

春节前夕,在慰问中国人保老员工和领导活动结束后,吴焰亲自带领现有领导班子成员,站在门口,将每一个参会老员工一一送走。大年三十,对每一个在清华西路28号内万春园的普通员工来说,都是难忘的,包括打扫卫生的和值勤的保安,都拿到吴焰亲手递来的过年红包,不是给他们个人的,而是让他们送给父母……

人保的员工向记者讲述了很多类似的故事。

“每天清晨6点45分,吴焰已经准时出门。晚上8点以后,在没有各类活动的情况下,在办公室还能找到他。而这不是一天、两天,已经是最近5年的生活习惯了。”

一位熟悉吴焰的朋友告诉记者,吴焰的这种工作热情让很多人敬佩不已。



# 到广阔的农村市场去,那里大有作为!

### ——中国人保控股公司总经理吴焰泼墨人保农业保险发展规划图

□本报记者 卢晓平

“建设和谐的社会主义新农村,迫切需要建立新型的农村社会保障体系。定富主席也反复讲农村问题。作为一家国有综合保险集团,我们有责任也有义务主动参与新型农村社会保障体系建设。”

中国人保控股公司总经理吴焰在接受本报记者专访时表示,人保力争通过两年甚至更短的时间,从根本上改变农村地区网点、队伍、服务等软硬件建设不足的状况,全面缩短城乡机构之间的差距。

年初,从中国人寿刚刚调任人保的吴焰告诉大家:“请给我一年时间,等到年底的时候你们再看中国人保的变化。”

履新半年不到,吴焰已经以他务实的作风推动人保的各项工作。“中国人保必须有紧迫感,发展慢了,步子小了,就有可能在竞争中落后。我们要有当仁不让的勇气,在竞争中保持优势。”

实际上,作为全国唯一一家在各省(甚至部分县)均有网点的公司,人保在农村市场已经比竞争对手有了很多优势。然而,吴焰还是希望人保能“当仁不让”地快速发展。

“我不愿意看见我们还延续在过去那种‘温水煮青蛙’的效应中。”吴焰把农村市场看作人保高度重视的业务增长点。

#### 农业保险:看到困难也看到机遇

吴焰认为,保险业在新型农村社会保障体系建设中可以发挥重要作用。“我们不能把保险业的功能简单地局限于保险本身,发达国家经验表明,农业保险是农村金融体系的重要组成部分,对于防范化解农村金融风险,增强农村金融服务有着巨大的促进作用,在农村金融体系建设中处于基础性环节。”

“农业保险发展具有示范和引导作用,大力发展农业保险,不仅可以促进农村保险机构自身的发展和壮大,也可以促进聚集效应的产生,推动其它金融机构在农村地区的建设与发展,改变当前农村基层金融组织发育不良的现状,吸引优质资源进入农业和农村地区。”

“农业保险的推广使农村金融体系更加健全和完善,通过信贷与保险的结合,一方面可以使农村金融部门的贷款风险得以有效分散和转移,保证了金融资产安全,使金融企业的信贷资金得以有效利用,直接加大了支农力度;另一方面,有了保险的

保障,金融部门降低了农民贷款的门槛,使农民更加容易解决生产投入所需资金,有利于促进农业生产的发展,推进社会主义新农村建设进程,也有利于降低农村金融体系整体风险,从而维护整个国家金融基础的稳定。”

吴焰给记者分析,我国农业保险虽然获得了一定程度的发展,但与我国保险业的整体形势相比,与建设社会主义新农村对保险业的要求相比,还存在一定的差距。

“突出表现在一是各地各级政府主动运用保险机制服务新农村建设的意识还不够强,对农业保险发展的重视程度不高;二是市场化机制在农村保障体系建设中尚未发挥基础性作用,尤其是在各地农村社会保障体系建设中,政府包办一切的现象仍然存在;三是商业保险机构发展农业保险的政策环境尚不完善。由于我国农业自然灾害频繁,农业保险业务风险大、赔付率高,亏损较为严重。”

在看到困难的同时,吴焰也看到了机遇。“从农村看,2005年我国农业人均纯收入达到3255元,2006年达到3578元,随着中央各项惠农政策的落实和新农村建设的推进,农民人均收入将不断提高,农村居民消费能力的提高将为保险业发展创造又一个巨大市场。中国人保在农村具有的品牌优势和营销网络优势,农业保险业务将是我们必须高度重视的业务增长点。”

#### 成功保障:管理、业务、服务三创新

2007年,中国人保新班子组建以后,在吴焰的带领下,人保把参与新型农村社会保障体系建设作为公司的重大政治任务和头等大事来抓,还专门成立了由公司领导班子成员和所属公司负责同志组成的农村保险工作领导小组,

“我们将加大这方面的资源投入和支持力度,出台相应的财务政策支持农村保险业务发展,加大对网点建设、人员培训、业务推动、信息技术等方面的投入,加强对相关费用支出的监控,确保对农村保险的投入落实到基层;在机构和人员的配置上加强对拓展农村市场的支持力度,做到有组织依托、有人负责、有措施推动。要力争通过两年甚至更短的时间,从根本上改变农村地区网点、队伍、服务等软硬件建设不足的状况,全面缩短城乡机构之间的差距。”吴焰的决心很大,动作也很大。大手笔投入的同时,也需要相关服务水平的提升。

吴焰强调,开发农村市场,一定要大力进行管理和业务创新。“应该将成本控制的关键环节前移,降低农村市场综合运营成本;重点开发针对农村保险业务分散、服务面广和农民多样化的保险需求,开发价格低廉、保障适度、覆盖面广的保险产品,为农村广大低收入、低保障人群的养老、医疗、子女教育等提供保险保障。”

“还应该抓好服务创新。充分发挥中国人保在农村地区的现有网点和人员规模优势,综合提供财产险、寿险、健康险、个险、团险及银行邮政代理等多渠道多类型的保险服务。要抓紧建立全国范围内的理赔、给付服务的代理机制,尽早实现全国范围的通保通赔和给付,为农村市场提供更加方便快捷的服务。”吴焰的思路十分清晰。

#### 操作攻略:借助各级政府力量

在具体发展思路上,吴焰表示,必须充分发挥中国人保的综合经营优势,借助各级政府的力量,积极主动向各级政府和保险监管部门汇报公司发展农村保险业务的思路和举措,为各地农村社会保障体系建设提供一揽子解决方案。

“目前,公司已制定下发关于服务农村保险市场的指导性意见和政府合作建议书,从制度上对参与新型农村社会保障体系给予保障。”吴焰告诉记者。据悉,2007年以来,中国人保已经先后向多家地方政府递交农村保险合作建议书,主动要求参与农村保险市场开发与建设,争取地方政府在宣传引导、沟通协调、组织推动等方面的支持。

吴焰认为,农村保险发展需要政策支持,需要法律的援助,这是国际成熟国家经验的写照。日本、韩国等国家十分注重发挥立法在推进农村保障体系建设中的引导作用,制定了一系列法规政策进行规范,有力地促进了农村保险持续健康发展。菲律宾、墨西哥、巴西等发展中国家也为农业保险立法。吴焰建议,政府相关部门应建立协调机制,对新型农村社会保障体系建设进行深入研究和整体规划。在相关工作开展过程中,中国人保愿意给予积极的配合和支持。

他还建议加大政策支持力度。“我建议建立中央财政支持农业保险的长效机制。通过制度化农业保险支持机制,对政策性业务给予不同形式的财政补贴,给地方政府、龙头企业、农业保险经营主体和农户以明确的信号和信心。还可以对政策性农业保险业务、新型农村合作医疗业务或涉农保险业务单独核算,免征营业税和所得税。”

保监会主席吴定富在今年保险工作会议上强调“未来保险服务竞争的主战场在农村”。吴焰甫一上任,就发动了星火燎原式的进攻。

“5月17日,中国人保财险江苏苏州新区支公司签订了苏州地区养殖类农业险的第一单。”

“6月2日,由中国人保财险福建省分公司牵头协办的‘农民奔小康,保险伴你行’保险进农村主题宣传活动在永泰县葛岭镇隆重举行。”

“6月4日至6日,中国人保财险在四川召开了人保财险农村、城区市场营销专用产品开发推广研讨会。”

“日前,由中国人保控股山东省分公司、人保财险山东省分公司和人保健康山东省分公司3家单位有关领导组成的‘中国人保山东省农村保险工作协调组’在山东正式成立。”

留意近期人保网站的新闻专题,农村市场已成为最热门的新闻。

正如人们对他的评价“做事高瞻远瞩,眼光准确,雷厉风行”,吴焰在农业保险业务上务实高效的推进速度,似乎就是对这个评价的有力见证。

#### ■人物简历

1961年出生,1981年毕业于新疆财经学院,主修金融专业,2002年毕业于中国社会科学院研究生院,主修国民经济专业,获博士学位。

1985年至1998年,他曾担任共青团中央组织部副部长、共青团新疆维吾尔自治区团委副书记、中共博尔塔拉蒙古自治州党委常委、中共博尔塔拉市委书记、共青团新疆维吾尔自治区团委副书记。1998年到2003年期间,担任中央金融团工委书记、全国金融青联主席。

2003年起开始担任中国人寿非执行董事,同时兼任中国人寿控股股东集团公司副总经理。

2003年10月中国人寿资产管理公司成立时,担任资产管理公司总裁,并为中国人寿股份有限公司非执行董事,同时兼任集团公司副总经理。

2006年1月,杨超辞去国寿股份总经理职务,吴焰开始担任此海外最大上市保险公司的总经理。

2007年1月26日,保监会任命他为中国人保控股公司总经理。

#### ■人物语录

“前瞻,笃实,务实;善谋,慎断,厉行。”(吴焰给自己的12字箴言)

“我现在不仅有压力,而且非常大。我不愿意看见我们还延续在过去那种‘温水煮青蛙’的效应中,在温吞吞的水中,没有感到压力,没有感到市场可能在今后的快速发展中将会把我们抛在后面。”

“中国人保必须有紧迫感,发展慢了,步子小了,就有可能在竞争中落后。中国人保保持历史的余威,发挥优良的传统,要有当仁不让的勇气,在竞争中保持优势。”

“丢掉一个区域的市场我们就要琢磨为什么丢掉了,就要琢磨怎么拿回来。丢掉的山头就要想方设法拿回来,这是一种不服输的信念。”

“从现在开始,我们就要让市场所有的参与者都感受到中国人保的竞争压力,对中国人保的尊重,不再是对往日冠军的尊重,而是对中国人保市场竞争力的尊重。”

“在资本运作方面,中国人保不会甘居落后,今年资本运作将涉足要进入支持主业发展及相关的领域。”

“我们面对的竞争不只保险市场,而是整个金融市场。”

“(中国财险)回归A股,不回来则已,要回来就要给投资者最好的回报。”

“请给我一年时间,等到年底的时候你们再看中国人保的变化。”

#### ■人物评价

“吴焰同志经验丰富,熟悉经济和金融工作,有较丰富的领导经验和管理经验;能认真贯彻民主集中制原则,有强烈的事业心和责任感;作风务实,严格自律,在群众中有较高的威信。”——保监会副主席周延礼在中国人保控股公司干部大会上的评价

“吴焰为人低调谦和,工作能力很强。”——一位熟悉吴焰的保险业人士评价

“吴焰做人非常低调,但做事高瞻远瞩,眼光准确,雷厉风行。”——一位中国人寿高层评价

“吴焰带来了全新的管理理念,在内部会议上,公司部门经理可以跟他讨论问题。在充分探讨的基础上,他会果断拍板,决不拖沓。”——吴焰履新人寿总经理时一位知情人士评价

“他在公司内部的两场讲话都是单刀直入,这种表现形式让人感觉到了务实和雷厉风行。”——一位中国人寿员工评价

“我们从来没有听见吴焰抱怨过什么,从来没有。”——中国人保某高管评价

