

科学决策方向明灾年保险大发展

—访安徽省保险公司总经理戴藏忠

王德佑

本刊记者

飞雪迎春到。

江淮大地东风起，“保险”花开第一枝：1991，大灾之年保险事业大发展，保费收入创历史纪，达到7.29亿元，为1985年，保费收入的10倍，比上年录年净增1.73亿元，增幅28.64%。元月7日，安徽省委、省政府予以通令嘉奖，省委书记卢荣景亲自把一面绣有“弘扬抗洪抢险精神，发展保险事业”的锦旗，授予安徽省保险公司总经理戴藏忠同志。

记者闻讯，冒雪顶寒到达合肥，探询大灾之年保费收入创纪录的奥秘。当我见到戴总提及此问题时，他却颇富风采的吟咏了一句古诗，“好风凭借力，送我上青云”，之后，他谈锋一转，把焦距拉大，镜头对准了1991年的盛夏。

苍穹断裂喷祸水灾区儿女识亲人

6月上旬江淮地区梅雨早至，7月上旬似苍穹断裂，暴雨为注，一时间，地面积水近两米，洪流滚滚，全省72个市县告急，18个市县陷入灭顶之灾。

洪水时时施淫威，分分秒秒急煞人。江淮儿女的呼救声，撕肝裂肺，象催征的战鼓，似无声的命令，没等省保险公司组织动员，全省2900多名保险职工，或徒步，或乘船，或泅水，先于各级党政机关领导和干部到达灾区，慰问灾民，查勘灾情，采取特殊措施进行理赔，稳定民心。肥东县按名册先预付给协个保户赔款200元，后逐步查勘定损，寿县对保户按名册与乡干部协商定损，赔款到村，公布于户，短时间内将4500多万元赔款兑现完毕，定远县运用乡村干部、教师、学生等社会力量查勘定损，县保险公司抽查核批等简便易行的办法，把党的关怀和保险公司的深情及时送到群众的心坎上。

农村是这样，对城市受灾企业查勘理赔更为适时。省明星企业、庐江色织厂7月24日受灾，没出三天，查勘定损结束，赔款25万元，8月1日及时恢复生产，马钢的铝矾土矿被洪水吞没，马鞍山市保险公司及时赔100万元，又开新矿，基本没影响马钢生产，肥西县的三何古镇，8月2日水退，县保险公司就对18家企业赔款159万元，合肥磁性材料厂7月10日受灾，市保险公司预赔20万元，17日就迁新址恢复了生产，三次受淹的定远县染整厂，由于得到了应有赔款，1991年生产任务超额完成，厂长激动地说：“没有保险公司的支持，我们厂不可能有这样好的形势。”

保险公司在灾害中的“三快”（快查勘、快定损、快赔付）和笃守信用，产生了轰动效应。

舒城县舒山镇得赔款380多万元，当该镇的吴兴村民见到县保险公司吴副经理时，激动得声泪俱下，高呼共产党好，保险公司亲。

巢湖市银屏区有三个乡，其中两个乡全部投了保，大灾中得赔款9.3万元，原未投保的肃芙乡未等动员，就先于原投保的

两个乡全部投保了以农房为主的家庭财产保险。

霍山县下符桥区干部说：“平常下乡村民不理睬，这次和保险干部下乡，群众亲热得跟一家人一样。”

寿县女县长乔传秀高兴地说，这次寿县大灾，得各方救援款 1 亿多元，其中仅保险公司一家赔款几占一半，没有保险公司这根顶梁柱，寿县的灾情将更大。

六安县长王国俭向国务委员陈俊生汇报灾情时，他说：“这次大灾我有四条需要反思：一是水患意识差，二是保险观念淡薄，……”

霍丘县与寿县灾情大致相同。寿县投保覆盖面 96%，霍丘县只有 47%，因而两县从保险公司得到的赔款也悬殊甚大。事后，霍丘县长去六安地区保险公司找到杨经理，似带检讨地说，我对不起霍丘人民，今后我要下大力抓好保险工作。

据不完全统计，安徽全省有 10 多个县的人大常委会在灾后都分别作出决议，大力支持群众保险。

马钢这个中央大型企业对保险的反应更是积极，在续保 1992 年的企财险时，很快交了 45.5 多万元，比上年增加 100 万元，庐江色织厂受灾，由于得到赔款迅速恢复了生产，又推动了白河造纸厂，庐江化工总厂等 6 个厂矿企业向保险公司保足保全，从而增加了保费收入 12 万多元。

戴总深情地说，通过去年的水灾，群众认识了保险，强烈要求保险，各级党政领导也从实践中了解了保险，提高了保险意识，积极支持群众保险。目前保险在安徽城乡名声大振。同时，我们保险职工通过几个月的查勘、定损、赔付工作，也看到了自身工作对国家经济建设的作用，在认识上产生了飞跃。从更深层次觉察到，发展社会主义保险事业，不仅为大中型企业、城乡群众所需要，更是密切党群关系、巩固农村基层政权不可或缺的。

方向明决策对保险职工干劲增

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。戴总神采奕奕地说，面对上述形势，就如何因势利导，推进业务大发展，我们总经理室的同志们也提出几种方案，但没有匆忙作出决定，我们分别和处长们一道，迈开双脚，到全省 70 多个市地县公司进行了广泛调查，发现 9 个省辖市公司的业务从总体说发展很好，但并没有象有些人说的已经饱和，尚有不少受保户欢迎的险种没有开发，不少的县承保覆盖面不高，还有的县基本条件不错，可保费收入不如条件差的县。这就引起了我们一连串的深思。回省公司后，把我们所发现的问题汇总进行了认真研究，认为安徽保险事业大有发展前途，潜力在县级公司。于是省公司根据安徽的省情，做出了“以城市为依托，大力发展县级业务”的决策，还按照总公司年初提出的“巩固发展城险，大力发展人险，对农险要有一个新突破”的精神，要求全省各市地县各展所长，发挥优势，全力发展业务，尽最大可能，满足各方对保险的需求。与此同时，省公司还对 1989 年出台的改革经营机制，进一步作了修改和补充。

为了适应业务大发展后的新形势，省公司成立了以副总经理陈冬至为首的经营管理领导小组，确定芜湖市，铜陵市和天长县为省公司的经营管理试点，全面推行程序化、标准化、系列化和科学化管理，并在全省 16 个市地公司中的 10 个市地公司设立了相应的机构，负责检查计划的落实，组织经验交流，出版简报等事宜。

上述一套完整的方针、政策的下达，经营管理机制的建立，在市地县公司引起了强烈反响。时值 8 月末，全省水灾查勘定损理赔刚告一段落，广大保险职工又投入了以展业为主的战斗。

通过抗洪抢险洗礼的全省保险战线职工，谁也不甘落后，时间紧，使急中生智：暗自寻找对手，订出赶超目标，瞄准对方，

提出自己发展业务的办法。于是，一场明争暗赛的活动，首先在巢湖、六安地区拉开战幕。巢湖地区以其每年保费增幅位居全省七地区第二作为定位目标，提出眼睛盯住宿县地区，步伐赶上滁县地区，在发展人险上下功夫。六安地区保费收入标位定在全省七地区的亚军上，采取查保源挖潜力，开展优质服务等措施。

巢湖、六安地区的行动，很快被滁县、宿县地区发现。于是，滁县地区也提出紧盯巢湖、六安地区，采取巩固老险种，开发新险种的办法，扩大服务领域，增加保费收入，并在职工内部实行“四包两挂”（包保费收入、包赔付率、包工作效率、包服务质量、实绩和费用、奖金挂钩），开展小段指标竞赛。宿县地区也紧瞄六安、巢湖地区，提出1991年跃上新台阶，三季度清帐扫尾，四季度交出胜利答卷的目标。为此，宿县地区在内部开展了小段竞赛，在外部，登门向对手学习，分析动态，随时找出赶超办法。

巢湖、滁县、六安和宿县四地区的旗鼓相当（资源、人口和所辖地盘），各具千秋的明争暗赛公开化后，波及全省。阜阳地区地盘大、人口多没有对手，他们就提出“水涨船高，阜阳地区保证历年保费收入占全省1/10的水平”为奋斗目标。具体措施为：配合贯彻基本国策，家财短险变长险。积极发展双女户养老金保险和城职

省辖市合肥、蚌埠、芜湖、铜陵、淮南、淮北、安庆、马鞍山和黄山市等公司，也闻风而动，除在巩固老险种，开拓新险种上用劲外，还在经营管理规范化、科学化上下功夫，向县级公司提供经验，发挥“依托”作用。

省公司抓住这一有利时机，组织全省65个市县公司的负责人到业务发展较快的庐江县参观学习，以该县为镜子，找差距，查不足，发挥自己的优势。在组织全省各市县参观学习庐江县的同时，省公司又授予“庐江县特别贡献奖”荣誉称号。

10月，省公司又借全省抗洪抢险表彰会的东风，又对展业有突出成绩的先进单位，进行了表扬鼓励。

省公司对竞赛的着意引导和精心组织，使这场明争暗赛的自发活动，很快发展成为全省有领导，有秩序的你追我赶的竞赛热潮。

戴总高兴地说，安徽保险战线这一你追我赶形势的出现，使我省保险事业发生了转折性变化。从各地汇总的情况表明：县级公司业务获得了大发展，在保费收入结构上，发生了巨大变化，县级公司保费收入由1990年的30%上升到50%以上，并涌现出了庐江续太和两个超千万元的县，这是始料不及的。

率先发起明争暗赛的巢湖、六安，滁县、宿县四地区，保费收入都完成了预订目标，其中巢湖地区保费收入增幅最大，由全省七地区名列第二跃升为第一名，滁县地区在展业上创造了“下去一把抓，回来再分家（归口）”的办法，宿县地区在“铁路法”实施后，想方设法开展业务，铁路货运保费收入与上年基本持平。

“通过你追我赶的竞赛，9个省辖市的保险公司都很好地发挥了“依托”作用”，戴总加重语气地说，象合肥市保险公司，市内三个区级办事处，保费收入比上年增长30—40%，市属三个县家财险保费收入比上年增长10倍左右，全市保费收入超亿元，应收保费压缩了50%。由于“铁路法”的实施，芜湖、马鞍山、铜陵等市原开办的铁路货运险业务受阻，他们就主动到工厂企业上门联系，开拓预约铁路货运业务险，1991年铁路货运险业务收入不仅不减，还有大幅度上升。其中芜湖市比上年增长45%，铜陵市增长41%。更为可贵的是，上述各市对大中型企业开展优质服务，开发适合企业急需的新险种上，赢得了淮北电厂、淮南电厂、马钢、安庆石化总厂和宁国水泥厂，等大型企业的信赖。其中宁国水泥厂，原来只保了企财险，1989年交保费100多万元，由于保险公司对该厂开办了受欢迎的新险种，1991年交保费300多万元。

戴总在谈到人险的发展时，有点神采飞扬。他加重了语气说，1991年，我们的人险业务发展，真是按照总公司的要求“大力发展”了。其中阜阳地区人险保费收入316.万元，比上年增长50.9%，淮南市人险保费收入2100万元，占整个保费收入的

50%强，合肥市养老金统筹保险一项就收入了：300 万元，比上年净增 1000 万元，蚌埠市的子女婚嫁金险一项收入超千万元。还有六安、滁县、宿县三地区和淮北市人险保费收入比上年增长 33—38%。全省人险保费收入达 3.2 亿元，比上年增长 40%，人险保费收入首次超过财产险，占整个保费收入的 44.6%。

总给经验找差距华风再上断台阶

戴总最后以总结的口吻说，过去的一年，我们最大的感受是，保险业务的发展，要立足于安徽的实际，紧紧围绕党的中心工作和国民经济的发展，做扎实的服务，并走在各行各业的前边，体现社会主义保险业的特点，使保户遇险有安全感，关键时刻能得经济补偿。从而取信于民，得到了党政领导的支持。否则，在广大农村就没有保险公司的地伞二再一点，就是保险公司是国家金融企业，经济效益是公司的生命线。所以，总经理室制定的“以城市为依托，大力发展县级公司业务”的方针，得到全省各支公司的支持。他们用通俗的语言说，‘1991 年我们既抓了吃饭险，“抓了地位险”。第三点，为大中型企业服务要抓在点子上，要急人所急，帮人所需，从而畅通双方关系，达到共同发展的目的。淮北电厂，是个中央大型企业，她的线路下面有一采石场，对安全供电影响极大。改变线路吧，电厂苦于资金不济。保险公司闻讯解囊相助，拿出防灾费 25 万元，解决了电厂的难题，震动了全省。

戴总把话题一转，说到今年安徽保险业的任务上。他说，我们清楚地看到，安徽保险业的发展，与友邻省江苏、山东、湖北、何南比，还有不刁递距，去年灾年虽有“超常”发展，但仍未赶上全国平均发展水平，所以今年我省保证 8 亿元，力争 8.5 亿元的保费收入任务还是十分艰巨的，同时我们也看到，去年安徽全省受灾经济损失达 275 亿元，可保险公司只赔了 3.8 亿元。这个巨大反差，说明潜力不小，只要做好工作，“跳一跳就可以把果子摘下来”。