

榜样中国·2021四川十大经济影响力人物

大型评选活动

四川十大经济影响力人物

张红路

中国人寿四川省分公司党委书记、总经理

中国人寿四川省分公司党委书记、总经理张红路：

稳中求进 推进寿险业高质量发展不动摇

华西都市报-封面新闻记者 董天刚 摄影 雷远东

保费增速遇阻、人力持续下滑、客户需求难以满足、持续两年多的新冠疫情……2021年，整个寿险业发展遭遇巨大挑战。

面对错综复杂的外部环境，中国人寿保险股份有限公司四川省分公司（以下简称“四川国寿”）冷静分析，精准施策，坚持党建引领，倾力服务四川经济社会建设，全力打好高质量发展攻坚战，取得公司年度总保费收入295亿元，同比增长4.28%的骄人业绩，再创公司和四川保险业新高。

在“榜样中国·2021四川十大经济影响力人物”评选活动中，中国人寿四川省分公司党委书记、总经理张红路作为保险行业唯一代表高票当选。3月29日，张红路接受了华西都市报、封面新闻记者专访。

直面困难 挑战中发展： 疫情加速积累问题爆发 化危为机创新高

从县支公司、地市分公司负责人到省级分公司总经理，张红路在寿险行业沉浸多年，对寿险行业的点点滴滴变化都有着深刻的感受。

“去年寿险行业整体遭遇的困难，我觉得是系统性问题，疫情只是其中一方面，更多的原因是以前行业发展中积累的问题集中爆发，”对于整个寿险行业遭遇的困境，张红路认为，有些迹象在2018年已经显现。行业经过二十多年的快速发展，一些深层次问题积累到今天，再遇到疫情的寒冬、经济的波动、消费的升级，多因素叠加带来行业的深度调整。“随着政策红利的消退、保险机构扩张的停滞、行业一些负面效应的逐渐显现，加上新冠疫情的雪上加霜，使得寿险业经营看起来似乎突然遭遇重大挑战。”

尽管遭遇重大挑战，但四川国寿迎难而上，化危为机，接续奋斗，成就了2021年的新跨越。“全年保费收入实现295亿元，保险赔款43.4亿元，按全年365天每天8小时计算，基本上每小时收入保费1000万元，每天保费收入8000万元以上，每小时赔付150万元，每天赔付1200万元，”每个数字，张红路都记得特别清晰，“政策性健康险向88.85万人次赔付14.14亿元，为26.2万困难群众减轻医疗费用负担3.93亿元。承办城乡居民大病保险项目11个，覆盖人群2871万；承办12个市（州）“惠民保”业务，承保人数314万；成都长期照护保险签订居家协议6486人；公司的农村小额保险、老龄保险、妇女儿童保险覆盖全省各地，通过风险管理与风险对冲，对广大城乡群众提供了有效保险服务，充分发挥了社会稳定器的作用”。

数据能说话，它是四川国寿积极参与四川省多层次社会保障体系建设，服务“健康四川”战略的最佳证明。这些数字的背后，是中央决策部署和上级公司高质量发展要求在四川国寿的落实，是四川国寿依托遍布全省城乡的21个市州分公司、160个区县支公司、1400多个乡镇机构网点的广大干部员工和销售人员的辛勤付出和不懈奋斗。

精准施策，转型中创新： 寿险转型彰显 组织的活力、创新的能力

面对当前行业内大热的“寿险转型”话题，张红路有着冷静而睿智的思考，“四川国寿这些年也一直在转，我们在制度建设、人才培养、科技创



中国人寿四川省分公司党委书记、总经理张红路

● 四川国寿 2021 年实现了新跨越：全年保费收入实现 295 亿元，保险赔款 43.4 亿元，按全年 365 天每天 8 小时计算，基本上每小时收入保费 1000 万，每天保费收入 8000 万元以上，每小时赔付 150 万元，每天赔付 1200 万元。

新等方面有巨大的投入。”张红路认为，寿险业转型呈现系统化、整体化的特点，不仅仅是队伍的转型，更多的要在经营模式、销售模式和商业模式上转型。“从产品和服务的供给来看，必须顺应客户扩大消费、需求升级的发展趋势，满足客户多样化、差异化、品质化的保险、医养等综合服务需求，为客户提供全方位的保障。”

张红路表示，近年来，四川国寿落实集团公司提出的“一个客户，一个国寿”的综合化经营理念，牵头财险、养老险、广发银行等兄弟单位，积极整合保险、投资和银行三大板块，持续聚焦医疗、养老、财富增值三大领域，加快构建“保险+服务+科技”的发展模式，围绕建设价值国寿、数字国寿、安全国寿，为客户提供更好的服务体验。

“比如我们说的数字国寿，经过多年探索与实践，四川国寿已将人工智能技术应用于服务客户的各个环节，从客户需求出发，打破传统时间、空间的限制，不断刷新服务速度的极致，促进服务质效齐升。”张红路还介绍，在承保环节，四川国寿依托科技手段，推出无纸化投保、智慧双录、智能审核、电子保单，有效规避传统投保时可能遇到的销售风险；空中签名扩展了销售场景，支持非现场客户投保等多种销售场景，助力快速承保：2021年个人客户投保52.74万件，无纸化投保率99.8%，新单承保时效大幅缩减至3.68天；2021年全省共完成线上办理的保单保全633.54万件（保全是指寿险公司为了维护人身保险合同的持续有效，根据合同约定及客户要求而提供的一系列服务），占作业总量的86.81%，极大

提升了服务效率……

在客户最为重视的理赔方面，四川国寿大力推进“随时随地掌上赔”、“小额案件高效赔”、“重大疾病一日赔”等暖心服务举措，利用大数据与医院、医保开展“理赔直付”合作，实现客户出院结算即理赔，2021年通过理赔直付向108.85万人赔付4.71亿元。“有些时候真正可以做到客户还没到家，保险理赔已经到账。”张红路说，“这些手段对提升客户投保、服务、理赔感受非常有效，对我们积极应对挑战非常有帮助。”

着眼未来，稳健中超越： 力争保费 300 亿 经营指标考核居全国前列

“2022年中国人寿集团工作会提出的“两稳两控五提高”（稳增长、稳地位；控成本、控风险；着力提高党建引领能力、价值创造能力、协同发展能力、数字化运营能力、产品服务创新能力）工作主线，寿险股份总公司提出的“三抓三强三稳”工作思路，是四川国寿当前和今后一个时期工作、发展的基本方向。”

“尽管寿险市场还面临着需求收缩、供给冲击、预期转弱等多重压力，但最困难的时候已经过去，今年会越来越越好。”展望未来，张红路目光坚定，信心满满，他为四川国寿制定的2022年目标是：力争总保费稳定在300亿元，经营指标考核进入全国系统前列。

这一目标，基于张红路对未来发展客观冷静的分析：2021年四川省经济总量首次突破5万亿元，在开启全面建设社会主义现代化四川新征程上风正劲、帆正满。从政策环境来看，新发展格局在加速构建，共同富裕在扎实推动，新产业、新业态、新模式、新场景也不断涌现，保险业的发展空间更加广阔。

从公众需求来看，人们的保险意识在深化，消费需求在升级，对风险管理、财富管理、健康管理、养老养生等方面的诉求也更加强烈，保险将逐步成为人民群众全周期、在身边、有温度的风险保障与健康养老、信托服务与财富传承等综合服务商，其独特的机制优势得到充分显现。

从公司自身来看，四川国寿齐备的“一体多元”销售渠道布局、强大的综合实力、快速升级的科技力量、庞大的客户资源和健全的风险管理体系，使公司表现出更强的适应力和发展韧性。

“我一直强调，公司各级管理者一定要强化时间和数据两大观念，开跑即冲刺，出发即冲刺，要从年初做起，从每一天做起，全力推动各项工作落到实处，各市（州）公司要找准各自定位，比速度、比贡献。”张红路说。“要赢得全年，首先要赢得一季度。一季度开门必须红、必须稳，才能为全面达成年度目标抢占先机、夯实基础。”

针对寿险行业最看重的一季度“开门红”，张红路不仅给出了目标，更提供了方法。他要求四川国寿“以工作的确定性应对疫情的不确定性，牢牢掌握发展主动权、市场主导权。”具体到业务细节，则是“抓住岁末年初群众资金相对更为充裕、外出务工人员集中返乡等有利契机，个险、团险、银保、健康险四大业务渠道齐头并进。个险方面充分借力总公司在产品、客户、销售上的支持举措，强化多种销售模式驱动，深入社区和乡村提供“零距离”保险服务。团险、健康险密切与政府部门沟通协作，大力拓展政保类人身保险和政策性健康险。银保深耕各大渠道，寻求新突破。”

采访即将结束时，张红路温和而坚定地说：“从目前的数据看，我们制定的应对措施是行之有效的，工作目标是可以实现的。”