

保险服务系民生 助推实现“中国梦”

——访四川省政协委员,中国人寿财险四川省分公司党委书记、总经理戴宪恒

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

“当前,全国各地都在传唱‘中国梦’,‘中国梦’已在每一个中国人心中传递,大家都在梦想中憧憬着中华民族的新未来。共筑中国梦,企业要带头,央企更要高要求。我们国寿财险作为中国人寿这个国内最大的保险集团旗下的财险公司,始终恪守服务人民的宗旨,以分担风险为己任,以关爱民生为情怀,为共同实践‘中国梦’而不懈努力”。这是四川省政协委员、中国人寿财险四川省分公司党委书记、总经理戴宪恒在他办公室接受企业家日报记者采访时的一席话。

点燃梦想, 抒写保险业的美好篇章

2010年11月,戴宪恒结束援藏任务,受命以筹建组组长的身份组建中国人寿财险四川省分公司。经过六个月的精心筹建,2011年4月28日正式开业,引起了省内行业和社会的瞩目。时任国务院驻国有重点金融机构监事会主席的魏礼江参加完开业典礼后,深深为之感动,挥笔写下“承铁兵传统,扬西藏精神”的题词。开业近三年时间,四川省分公司凭借中国人寿的竞争优势和寿险四川省分公司的大力支持,栉风沐雨、艰苦创业,实现了业务快速发展。2011年实现保费收入6848万元,2012年实现保费收入4.58亿元,2013年实现保费收入8.14亿元,在四川省31家财产险主体中跃居第8位。

开业后公司的业务增长远超行业速度,但戴宪恒始终认为真正的发展,是业务、管理和员工队伍的全面发展,是公司综合实力、市场地位和社会地位的全面提升。四川省分公司在未来如何保持持续健康发展,是戴宪恒不断思索的命题。

2012年底,“中国梦”的提出催人奋进,总书记的号召令人振奋。实践伟大中国梦,让戴宪恒有了更深入的思考,同时也点燃了公司每一位干部员工心中的梦想。戴宪恒常说,我们是央企,是国有控股公司,我们的一言一行,从某种意义上讲,代表着党和政府的形象,关系到人民群众的改革成果分享,要多从服务民生、奉献社会的角度思考问题。四川地大物博、人口众多,有好的市场环境,有地方党政大力支持,我们一定要为四川经济注入新的更大的活力。

为更好新形势下公司发展的各项工作,推行好公司的市场发展策略,紧密结合实践“中国梦”对财险公司提出的现实要求,戴宪恒提出了四个基础建设,即:一是思想基础、二是队伍基础、三是制度基础、四是市场基础。具体讲,就是对内注重员工思想基础、人才队伍基础和制度基础的夯实,着力奠定公司稳定发展基石,着眼公司长远发展后劲;对外注重公司的品牌建设和宣传,着力培育良好的发展环境。

抓好思想建设,靠的是科学理论,中国特色社会主义理论体系是最强大的思想武器。习近平总书记在指导河北省委常委班子专题民主生活会时强调,要“坚定理想信念,切实解决好世界观、人生观、价值观这个‘总开关’问题”。戴宪恒始终坚持以马克思主义哲学原理来指导公司的管理与发展,坚持将党的建设和思想政治工作融入到公司生产经营中,坚持“机构设置到哪里,党组织就建到哪里”,充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,带领全省干部员工为目标而追求,为理想而奋斗。

理想信念是精神支柱,没有理想信念,就会失去方向、失去目标、失去追求。为加强干部员工的思想教育,身为党委书记的他经常



戴宪恒小传

戴宪恒,当过知青,曾在原铁道兵第七师服役13年。转业后进入保险行业,历任原中国人保重庆市九龙坡区支公司科长、经理,中国人寿重庆市分公司总审计师、副总经理,2008年援藏,任中国人寿西藏分公司党委书记、总经理,西藏自治区第九届政协委员。现任四川省第十一届政协委员,中国人寿财险四川省分公司党委书记、总经理。

曾参与襄渝、青藏铁路建设,倡导并创建国寿九龙公司文化,提议为西藏民众开办了两项政策保险的戴宪恒,带领中国人寿财险四川省分公司艰苦创业,克服筹建和发展初期的诸多困难,依托中国人寿的整体资源,发挥优势、创新模式,通过差异化和集中化平台建设,逐步形成了公司不可复制的核心竞争力。2011-2013年,全省实现保费收入6848万元、45762万元、81436万元,迅速跃居全省财险市场第8位,赢得了行业和社会的瞩目。

要在百忙之中抽出时间参加员工的各种活动,常常和员工交流谈心。一次一位业务员胸前佩戴十字架上班,戴宪恒便推心置腹和他聊天,深入浅出的讲解信仰与工作的关系,使之心悦诚服。他常常教育员工做事先做人,要孝敬老人、呵护家庭。

高素质的员工队伍是公司发展的脊梁。四川省分公司现有员工1100余人、地市级机构11家、区县级机构12家,戴宪恒始终把打造“学习型团队”作为一项重要工作来抓。为抓好队伍建设,他积极营造浓厚的学习氛围,形成团队学习的共识。他从现代企业管理的角度出发,努力构建善于学习合作、注重沟通交流、运用系统思考、不断发展创新的优秀团队,使“学习”成为了中国人寿财险四川省分公司的“日常工作”,“让新员工缩短成熟周期,让老员工焕发青春活力”。他非常重视干部的“传、帮、带”作用,手把手指导和培养员工,尤其注重少数民族干部的培养。为了锻造素质过硬的工作团队,他倡导并想尽一切办法举办形式多样、内容丰富、生动活泼的培训班,并经常亲自授课。

管理上水平,制度要先行。在工作上,他一直要求自己“讲真话、办实事、出实效”,在实践中非常注重管理创新。他经常说,“治大国若烹小鲜”,管理不是这么简单,要着眼于建立企业品牌、百年老店,首先要遵循管理规律,建立完善的基础制度,企业才能有序运营、发展壮大;其次是明确愿景,致力于国有企业保值增值,对国家负责,为国家财富积累做贡献;再次是



2014年,戴总(右)元旦赴基层慰问员工。

遵循市场规律,吸收先进管理经验,着力建立“以人为本”的核心制度,重点构建激励机制与能进能出、能上能下的用人机制。

市场是企业的试金石。“不盯计划,盯市场。市场是靠点点滴滴,一家一户来积累。”戴宪恒结合行业的特点,提出了“夯实市场基础,服务一马当先”的经营思路,严格要求各条线、各机构做好财险售前、售中和售后服务,坚持以有品质、人性化的服务来回馈客户。

三赴震中,把温暖送到地震灾区的每一个角落

作为人民自己的保险公司,当灾害降临的时候,理应及时出现在人民身边。戴宪恒始终把保险事业与人民的安康相结合,始终把保险服务与人民的满意相凝结。

2013年4月20日,芦山发生强烈地震。尽管四川公司当时在雅安市尚未设立机构,仅有少量的互动业务专员和保险业务,但戴宪恒第一时间召开了紧急党委会,安排完公司事情后,亲自带领8辆查勘车和16名服务人员赶赴灾区。

4月21日,一夜未休的戴宪恒再度赶赴震中芦山并希望由此进入宝兴。这一天,道路拥堵封闭,只有条小路可以绕行。艰难上到山顶后,汽车陷入泥泞,无法前行。芦山暂时进不去了。对人民安危的忧虑和挂念让戴宪恒不知疲惫,更不知停歇,随即又掉头前往收台



2013年420雅安地震,戴总(二排右五)深入灾区宝兴。

地震伤员的家县县中西医结合医院看望受灾客户和服务网点的员工。

4月22日,戴宪恒赶往芦山互动专员杨立的家中看望。杨立家的新房屋损毁严重,只得在门外搭帐篷居住。尽管如此,杨立仍然坚守岗位,每天冒着危险从危房中搬来做饭,和母亲一起为中国人寿、寿险30余名服务人员提供热饭热菜。戴宪恒非常感动,自己拿了1000元钱给杨立母亲。他说:“不论多么困难,也要坚守孝道,照顾好老人。省公司不会遗忘任何一位员工,一定会帮大家渡过难关,重建更加美好家园。”

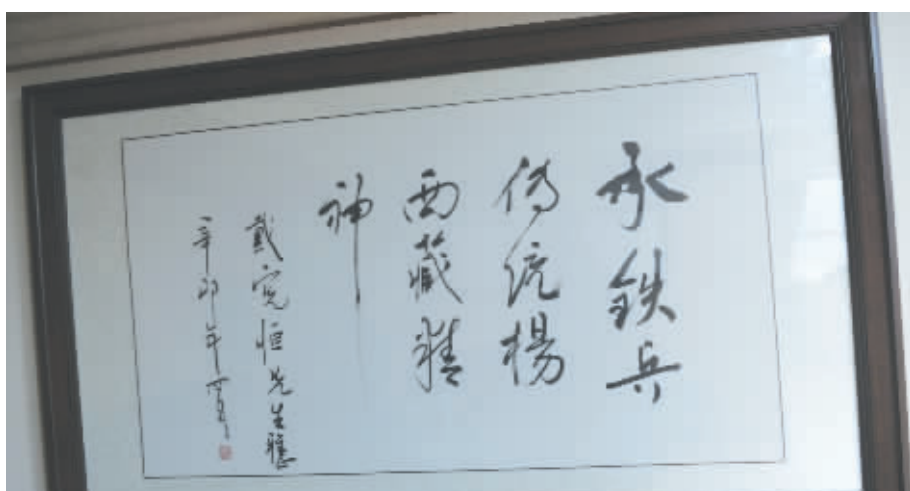
4月24日,通往宝兴的道路终于抢通,他闻之立即率队前往,经过近5个小时的艰苦跋涉,终于在当天下午到达宝兴县城,看望了宝兴县体育中心灾民安置点和坚守在一线的中国人寿服务网点员工。看到大家的生活基本有了保障,戴宪恒才稍稍放心。

为了方便灾区人民及时收到保险赔付,戴宪恒还创造性地提议,任何一家保险公司均可同时接受同业其它公司的保险报案,通过行业内部协调来尽早满足客户的索赔需求,他的提议得到上级领导和同事的认同,并受到中央电视台等媒体的赞赏。他说:“一定要把保险服务最及时的送达客户,让人民自己的保险公司永远守护在人民身边。”

一切为了人民, 企业才会会长盛不衰、永葆生机

公司的精神源于领导之精神,中国人寿财险为民服务的精神很大程度上源于她的开创者。戴宪恒曾经为青藏铁路奉献10年青春,为中国人寿事业兢兢业业工作了三十年,军队生活的锻炼让他有了更高的政治觉悟,而保险从业者分担风险的社会责任感更让他丝毫不敢懈怠,始终恪守一切为了人民的宗旨。

2008年,5.12汶川地震。得知地震造成重庆市梁平县两所小学垮塌,造成学生伤亡的消息后,时任中国人寿重庆市分公司副总经理的戴宪恒,立即带队赶赴灾区。沿着艰险的山路,冒着余震到达出险学校进行查勘、探



时任国务院驻国有重点金融机构监事会主席的魏礼江为戴宪恒挥笔写下“承铁兵传统,扬西藏精神”的题词。



2014年1月,戴总(左三)到成都市武侯支公司视察开业工作。

望,把中国人寿的服务及时送给了受灾的学生和家长。

2008年10月2日西藏羊八井地震发生时,刚刚到任履职中国人寿西藏分公司党委书记、总经理的他,也是立即带队,带着国寿员工对灾区群众的浓浓深情,马不停蹄在高原奔波200余公里,为灾区带去了慰问和两车救灾物资。

2010年4月14日,青海省玉树县发生地震。戴宪恒即刻率队赶赴青海。在一场募捐活动中,戴宪恒将准备好的1万元钱交给了工作人员。大家非常感动,苦苦恳求他留下姓名,戴宪恒再三推辞。最后,经不住工作人员的请求,戴宪恒说:“如果非要留名,就写‘一位在青藏高原修10年铁路,对雪域饱含深情老兵’吧。”回到单位后,他绝口不提此事。直到后来玉树县委组织部寄来了由中共中央组织部开具的党费收据,大家才知道这件事情。

2010年,时任西藏自治区政协委员的他,基于对高原环境、经济发展和百姓生活的深入调研,提交了两份情系高原农牧民切身福祉的提案,一是建议以基金的方式由政府部分出资或全额出资为全区农牧民购买“大病商业补充医疗保险”;二是建议由政府全额出资在全区开办“住院分娩孕产妇和婴儿保险”。两项提案均得到了采纳落实。

一切为了人民,这是戴宪恒工作的信条。他在企业文化课里总结道:“我们国寿财险总要有不同于其他保险公司的精神,因为我们中国共产党直接领导下的保险公司,是人民的保险公司。我们的宗旨,归根结底就是为人民服务。谁违背了这个宗旨,就不能把国寿财险的事业做大做强,就不能把人民对我们的嘱托圆满完成。只要把人民的利益、客户的利益放在心里,才一定可以长盛不衰、永葆生机!”

戴宪恒表示,中国人寿财险四川省分公司真诚希望与各行各业的兄弟姐妹们一道,加强合作增进交流,为四川经济社会实现科学发展贡献力量,抒写出“中国梦”绚丽多彩的国寿财险篇章。



戴总鼓励公司足球队。

索罗斯凭什么去年大赚55亿美元

提要: 格雷厄姆说,“市场短期看是投票器,长期看是称重机”。你会发现,巴菲特研究的是称重机,去称每一个公司的重量,把握低估的买入机会。索罗斯研究的是投票器。他研究群众是如何集体投票,将一个错误推到极致,并把握其中的扭转关键。格雷厄姆的一句话,索罗斯用了前半句,巴菲特用了后半句。



索罗斯的经历很是奇特,他曾在伦敦的一个游泳池做过救生员,也在威尔士北部卖过女士手提包。经过很多坎坷,最终才发现了投资天赋。

84岁的乔治·索罗斯再次证明了年龄不是男人的问题——不管对于婚姻还是投资都是如此。

他的量子基金(Quantum Endowment fund)成为2013年全球最为成功的对冲基金,在去年狂揽55亿美元,回报率达28.6%,这是该基金2009年以来的最好成绩。

量子基金本次是取代了另一位对冲牛人雷·戴利奥(Ray Dalio)的Bridgewater Pure Alpha fund,该基金本年度净利润排名大幅下滑至20名。

而日前刚刚公布的数据也揭示出了索罗斯的最新持仓动向。

根据美国时间上周五递交的监管文件,2013年第四季度,索罗斯旗下的索罗斯基金管理公司(Soros Fund Management,SFM)重要持仓变动如下:

抛售所持的全部J.C.Penney股份,共1998

万股,SFM本是J.C.Penney第二大投资方。

康宝莱持仓由500万股降至320万股,康宝莱去年7月曾是SFM三大持仓之一,SFM此前是康宝莱第五大投资方。

大幅增持通用汽车,由上季度的128万股增至490万股,看涨期权由35万份增至140万份。

新增摩根大通和花旗持仓,持股摩根大通280万股,花旗230万股。

由此可见,去年的美股牛市对量子基金的业绩贡献很大。而他目前的持仓重点正在转向汽车与金融。

另一方面,尽管索罗斯大名在外,也曾经出过几本书阐述自己的哲学和投资理念,但总的来说,能看懂他的人寥寥可数,喜欢他的人就更少了。

几乎所有人都喜欢巴菲特,但只有很小一部分人喜欢索罗斯——他们一个是笑呵呵的邻家老头,一个是面带杀气的清道夫。

他的第一本著作《金融炼金术》在中国卖了很多年,一共也才销售了十几万册,而其中很可能相当一部分读者从来没有阅读超过10

页——那本书语言晦涩得让你觉得翻译水平有问题。

他似乎离我们很远。

幸好三年前,他在布达佩斯中欧大学做了一个系列演讲,才让我们能够真正得窥其思想的精华。这也是他能一生纵横投资界的根本所在。

众所周知,在早年的成长过程中,索罗斯深受奥地利哲学家波普的影响——波普认为人类是无法知道真理的,只能不断地试错,摸索和接近。

在这种观念的影响下,索罗斯逐渐形成了他自己的核心思想,可以概括为两点:一个是“易谬论”。即参与者对世界的看法永远是局部和曲解的。另一个是“相关反射原则”,这些曲解了的观点可以影响参与者所处的情况,因为错误的看法会导致错误的行为。

在这个框架里,每一个参与者其实有两个功能:一个是理解我们所生活在其中的世界,称之为认知功能;另一个是改变境况使对我们有利,称之为操纵功能。

当这两种功能同时运作时,它们可以相

互干预。

当索罗斯把这种理念架构运用到金融市场后,他发现了两个基本原则。

第一,市场价格总是扭曲其内在的基本因素。

第二,金融市场不是仅单纯消极地反映内在现实,它也有能够影响其所应该反映的所谓基本因素。

索罗斯由此研究出了暴涨-暴跌过程的理论——每一个泡沫现象都有两个组成部分:现实主导的潜在趋势,和对这个趋势的误解理解。当趋势与误解理解积极地彼此强化时就引发了暴涨-暴跌的过程。

根据这种独特地对市场趋势的理解,索罗斯很多次成功地捕捉到了大趋势扭转的关键点,造就了他辉煌一生的投资业绩。

写到这里,我又想起了巴菲特的老师,格雷厄姆那句著名的话“市场短期看是投票器,长期看是称重机”。

你会发现,巴菲特研究的是称重机,去称每一个公司的重量,把握低估的买入机会。索罗斯研究的是投票器。他研究群众是如何集体投票,将一个错误推到极致,并把握其中的扭转关键。

格雷厄姆的一句话,索罗斯用了前半句,巴菲特用了后半句。(谭昊)