



# 融合徽商精神，博弈卓越梦想

## 安徽都邦保险“亲情服务”铸剑品牌生命力

天鹅湖畔，朝气蓬勃。作为安徽保险业一支年轻的生力军，都邦保险安徽分公司融合徽商精神，致力于“亲情服务”，每一天都是新的开始，每一天都在践行“做中国服务最好的保险公司”。

近日，通过与都邦保险安徽分公司总经理赵景奇的深度交谈，我们不仅认识到一个真实的、博弈卓越梦想的新锐保险品牌——都邦保险，更对保险行业核心价值有了一个全景式的了解。 陈青 洪非 记者 范竹标 邹传科

### 凝心聚力，融合徽商精神促发展

作为一名资深保险业人士，赵景奇在谈话中，从中国保险业的历史变迁到都邦保险的创业历程，从都邦保险的品牌使命到安徽保险市场的竞争格局；从保险从业者的职业操守到社会公众对保险业的认知角度，都能如数家珍，娓娓道来。

今年以来，保险行业频现重大利好消息：央视播出广告《保险，让生活更美好》、《保险伴我一生》进入中学课程、每年7月8日“全国保险公众宣传日”、“存款保险制度”提速呼之欲出……都邦人紧紧把握着保险行业的大好环境，从未放慢前行的脚步。

徽商，作为中国历史上一支继往开来、功勋卓越的地方商业群体，为现代商人提供了宝贵的精神财富。都邦保险自2007年5月来到安徽，一直把“诚实守信、同舟共济、奋发进取”的徽商精神与都邦的核心价值观紧密结合。

在文化建设方面，“修己安人，践行尽责”是都邦的企业文化。“我们要求都邦的团队，在工作上勤勉、尽职尽责。此外，每个与客户直接接触的员工都要做到服务领先，因为服务是‘安人’的方式，更是‘践行’的表现。”赵景奇告诉记者，只有每一个员工都感到快乐，才能把这种快乐在工作中传递给客户。所以，都邦一直关注每一个员工的成长，并致力于帮助员工在学习中得到能力的提升。

在队伍建设上，都邦保险安徽分公司注重打造学习型团队，开业至今吸纳了一大批有能力、高素质、志同道合的同事，机构业务发展快速，运营稳健、管理健康。“都邦是将人性化注入到企业管理中，对员工施行情感化管理模式，让员工感觉公司就像一个温暖的家庭，每一个同事之间的关系都是融洽的。”安徽都邦人事行政部经理陈青的感受颇深。

### 凝智聚力，博弈卓越梦想创品牌

安徽都邦加强基础管理工作，以标准化建设、工作作风建设、促进基础管理达标为抓手，历经三年推动和强化，安徽分公司基础管理工作取得明显成效，为公司防范风险、提升管理水平打下良好基础。

据介绍，“快、简、准”是都邦理赔服务的第一要求，为客户提供亲情服务，优化理赔流程，提高办事的准确性，是都邦每一个员工的必修课程。

“创新是每个企业快速发展应具备的基本素质。”赵景奇说，都邦保险自2007年成立以来，明确了创新的主流方向——服务创新。据了解，都邦保险围绕服务创新，建立了全国通赔制、理赔集中制、快简准服务标

准等服务机制，创新推出现场查勘理赔车、理赔三件套等服务举措，让客户进一步了解风险、规避风险。

经过6年多的沉淀和积累，安徽都邦的优势也逐步亮丽呈现在公众面前。“铸剑工程”人才培养计划促就一大批“懂经营、会管理、肯奉献、能力强、绩效优”的优秀员工；坚持服务领先，在公司的人员安排和资源配置上，持续进行优化；一直致力于持续创新，在意识上、产品上、管理模式和服务方式上，我们都在努力用超前的眼光，不断创新，为公司的持续发展注入新鲜活力。“重质量效益，创都邦特色”。赵景奇向记者描述了都邦的愿景：“做中国服务最好的保险公司”。

### 亲情服务，做中国服务最好的保险公司

每一天都是新的开始，每一天都在创造。安徽都邦自成立那天起，就高度关注客户服务和客户感受，把服务作为核心竞争力，致力于“亲情服务”。

“短暂的激情不是财富，永远的激情才是财富，始终保持永远的激情这是我们每个创业者要面对的。”赵景奇表示，安徽都邦在客户服务工作方面，继续探索特色理赔服务的发展道路，持续倡导“亲情服务”理念，坚持“围绕管理抓服务，抓好服务促发展”。

“虽然我们不是中国最大的保险公司，但一直在力争成为中国服务最好的保险公司。不仅是服务客户，还服务我们的员工。”赵景奇告诉记者，都邦在安徽成立分公司以来，吸纳

了一大批有能力、高素质、志同道合的员工。

优秀的服务品质赢得了业内外广泛认可，先后成为两届中国国际徽商大会合作伙伴，年度合肥市新引进优秀外来投资企业。今年7月4日，都邦保险被达信（北京）保险经纪公司正式列入中国承保合作公司名录。这标志着都邦保险与国际大型经纪公司的合作已经起步，是渠道建设的又一里程碑。

“蛟龙出海，直击长天。”我们有理由相信，“发展特色突出，服务优质高效，品牌形象卓越，价值持续增长，综合竞争力较强的创新型保险公司”这一具有都邦特点的发展道路一定能越走越宽。

## 兴业银行助力小企业再升级

2013年以来，兴业银行围绕稳增长、调结构、保就业的宏观经济目标，动作频频，加大服务实体经济尤其是小企业发展的力度，服务的小企业客户数超过20万户，贷款余额超600亿元，惠及400多万小企业就业人员。

实习生 刘铭 记者 邹传科

### 体制再造 提升小企业服务质效

小微企业是国民经济的生力军，在稳定增长、扩大就业等方面发挥着重要作用。为加强小企业金融服务，今年以来，兴业银行积极调整优化小微企业业务客户定位、经营战略和发展目标，主动将总资产6000万元以下的小微企业客户作为金融服务重点，并配套实施一系列体制机制改革措施和投入资源保障，全面推进小微企业金融服务升级。

记者了解到，在组织架构方面，兴业银行建成了由总行小企业部、分行小企业部、城市小企业中心构成的小企业“三级”专业化的组织运作框架，统一规划、专业运作，进

一步强化了小企业业务系统组织推动力；在营销组织方面，该行采取“一分行一规划，一城市一指引”的策略，以城市为中心，抽调骨干客户经理组建起小企业专营团队，大大提升了小企业金融服务的专业化水平；在风险管理方面，加强小企业风险窗口建设，依托客户经理、风险经理、业务助理“三位一体”营销组合、风险经理与产品经理“合二为一”、信用业务“一级评审”以及审批层级“分级授权”的机制设计，把控实质风险、优化作业流程，在确保信贷资产质量的基础上缩短了审查审批路径，大大提高了小企业授信审批效率。

### 加速创新 满足小企业多元金融需求

富有特色的产品和服务模式是兴业银行提升小企业服务能力的重要一环。经过多年实践，该行已建立起一个由“兴业芝麻开花、兴业助保贷、兴业积分贷、兴业增级贷、兴业迅捷贷、小企业设备按揭贷、自建工业厂房按揭贷、联贷联保”等在内，覆盖传统银行融资模式与创新增值服务模式两大板块、业务品种较齐全的小企业产品和服务体系。

以该行“兴业芝麻开花—中小企业成长上市计划”为例，该业务定位于成为中小企

业的贴身财务顾问，在中小企业发展全过程中，不仅为企业提供传统商业银行的贷款资金支持，也为企业的股权融资、上市规划、发债融资、营销策划等各类业务需求提供专业化的帮助。截至今年3月末，“兴业芝麻开花”计划已累计扶持近100家企业成功在境内外资本市场发行上市，已通过中国证监会审核待发行的企业还有20多家，引入私募投资或者进入上市辅导期的企业超过300家。

中信异度支付  
时间 就该花在生命里的美好

中信银行 CHINA CITIC BANK 异度支付 CYBER PAYMENT

中信二维码支付，只需三步，一扫轻松解决付款问题！打破支付限制，带你进入【异度支付】世界！

1. 下载安装中信银行手机银行客户端 2. 绑定银行卡 3. 一扫就行！码上完成支付

全国统一客服热线  
95558  
http://bank.ecitic.com

