

<<中国平安保险>>

图书基本信息

书名：<<中国平安保险>>

13位ISBN编号：9787807473077

10位ISBN编号：780747307X

出版时间：2009-2

出版时间：赵守兵、刘俊 深圳出版发行集团，海天出版社（2009-02出版）

作者：赵守兵，刘俊 著

页数：161

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<中国平安保险>>

前言

平安中国“平安”，一个典型的中国化的名称，意在带给人们平平安安，安安康康。

现在，“平安”二字，随着中国平安保险走进了中国人们的心，走向了世界。

“平安”，寄托着世人的期待，也见证了平安保险人在平安中国，挺进世界的道路上的辉煌。

中国平安对于中国平安，很多人只知道它是一家保险公司，除此之外，并没有太多的了解，至于它的发展历程，成长历史，它在中国企业发展史上的地位和它现在已经成为中国首家综合性金融服务集团，更让人们感觉它是一个谜，是一个飞速发展的奇迹。

中国平安成立于1988年，诞生于改革开放的前沿阵地深圳特区，如今已经走过了20年的历程。

自成立以来，平安由小到大、由弱到强，发展成为中国平安保险（集团）股份有限公司，中国平安保险（集团）股份有限公司是中国第一家以保险为核心，融证券、信托、银行、资产管理等多元金融业务为一体的紧密、高效、多元的综合金融服务集团。

中国平安成立于1988年，总部位于深圳。

2004年6月和2007年3月，公司先后在香港联合交易所主板及上海证券交易所上市。

作为中国第一家股份制保险公司，以一种新生事物的姿态向当时处于垄断地位的国有保险企业发起了挑战。

<<中国平安保险>>

内容概要

为了更好的探究中国平安保险(集团)股份有限公司的成长轨迹,找出其成功秘笈,本套丛书主要从平安的管理模式与企业规划、企业文化与团队管理、营销模式与品牌管理三方面进行了阐述。

《中国平安保险:企业文化与团队管理》主要从企业发展、企业经营、员工管理、员工培训、企业文化、团队管理六个方面进行了探讨和分析。

作者简介

赵守兵，1997年起在某保险公司从事管理工作。

2003年起担任《保险文化》杂志编辑部主任及培训部经理，主导多个策划项目，有百万余字文章发表。

曾在某寿险公司从事个人业务和战略管理，现服务于某保险集团公司。

主要著作有《友邦解密——友邦保险中国攻略》《平安保险传奇——中国平安成长路径解析》等。

2007年11月，被深圳商业研究会、《南方都市报》报社、《深圳青年》杂志社等机构提名为“首届深商意见领袖候选人”。

刘俊，财务策划师，营销管理培训讲师。

曾任职于世界500强企业之一的联合利华集团，得到了很好的锻炼和学习。

现加盟国际知名保险公司，作财务策划顾问。

成功举办了多场人型专题讲座和团队激励培训。

作品有《成功保险代理人营销的100个细节》《成功直销人的100个细节》。

<<中国平安保险>>

书籍目录

第一章 企业发展一、“小溪中启航”二、飞速发展三、整体上市四、金融航母五、走向世界第二章 企业经营一、积极竞争二、客户至上三、诚信为本四、海外兵团五、金融控股第三章 员工管理一、胜任素质二、竞争、激励、淘汰三、员工参与管理四、人才引进五、“造血”机制第四章 员工培训一、重视人才培养二、把合适的人放到合适的位置三、平安金融学院四、人才激励机制第五章 企业文化一、平安成长历程二、与众不同的文化气质三、中西合璧的企业文化四、践行企业公民职责附录 中国平安新人手册第六章 团队管理一、管理模式二、高效团队三、先进的企业结构四、创新的企业模式主要参考文献和网站

章节摘录

插图：1. 引领业界之先综观中国平安的发展史，无论在制定公司发展战略、引进投资者，还是开发产品、提供服务等方面，都以高瞻远瞩的眼光走在行业的前面，引领业界之先。

中国平安保险作为中国第一家股份制保险公司，以一种新生事物的姿态向当时处于垄断地位的国有保险企业发起了挑战。

公司以国际化为标准，先后引进了摩根、高盛、汇丰集团等外资股东，采用了国际的精算制度、国际的标准和管理体系，引进了国际化的优秀人才。

通过这一系列创新之举，中国平安不仅获得了飞速发展，具备了行业领先的优势，而且使公司具备了国际化视野，为其国际化发展道路奠定了基础。

中国平安在业界领先，还在于它有许多的“第一”。

1994年开办寿险业务后，平安推出了中国大陆第一张个人寿险保单——“平安长寿”，揭开了我国保险业新的一页；在2004年，平安万能型险种“智富人生”上市，它的推出使得平安寿险业务的品种更加齐全，体系更趋完整；第一个聘请国际会计师事务所，采用国际标准检验公司的经营管理水平；是大陆唯一一家连续十几年按国际标准出具财务报告的金融企业；第一个引入“保险精算”概念，聘请国际精算师事务所参与业务流程控制；第一个建立“两核制”，即核保核赔制度；第一个引进“公司内涵价值”理念等等。

1997年，世界一流咨询顾问公司麦肯锡来到中国平安，帮助平安走上专业化、精细化和规范化的道路。

麦肯锡针对中国平安的投资体系提出了策略性建议。

麦肯锡建议公司把投资分成战略资产配置、战术性资产配置、投资风险控制三个部分；建议公司的资金统一使用，将投资权限集中到总部，成立结算中心实行统一管理；建议公司停止放贷和实业投资，所有资金投向国债，信托转向清理资产、回收投放到非金融领域的贷款。

在这些建议中，仅投资国债一项就给中国平安带来了丰厚的回报。

而全面清收资金的措施，也使中国平安回避了当时经济过热时的高风险，极大降低了不良资产。

这些成果让中国平安认识到麦肯锡的价值，为以后双方全方位的合作奠定了基础。

之后，麦肯锡又在公司的发展战略上帮助中国平安确定了以寿险为核心的发展方向，并为此设计了完善的投资架构和 workflows，通过建立合理的绩效考核体制来体现导向，使中国平安接受了国际最先进的企业管理理念和方式。

经过战略调整的中国平安在公司的组织模式、经营管理、产品服务以及后台技术等各个方面都产生了巨大变化，公司由此走上了专业化、精细化、规范化之路。

2. 多元金融业务经过近20年的发展，中国平安现在是中国第二大寿险公司和第三大产险公司，形成了以保险为核心，证券、信托、银行等多元金融业务为一体的综合金融服务集团。

现在中国平安的营业网点遍布全国除台湾、西藏外的所有省市自治区。

截至2006年底，中国平安各类分支机构及营销服务部门近2000个，拥有20多万名销售人员及近4万名正式雇员，拥有超过3,200万名寿险客户和790万名产险客户。

中国平安寿险市场占有率排名第二、财险市场占有率排名第三。

是目前中国继中信、光大之后的第三大金融控股集团。

在保险业，中国平安寿险业务从零起步，每年保持50%的惊人增长速度，远远超越全行业的发展速度。

在保险市场开放度最高的上海，平安与15家中外寿险公司同场竞技，已连续7年居于市场首位。

中国平安从一家总资产5312万元、13个员工的中小企业，成长为一家市值超过4000亿元的全球大型金融机构。

截至2007年一季度末，平安总资产为5283亿元，股东权益为878亿元，总资产和净资产分别增长到成立初的2725倍、279倍；保费收入年平均增长率为96.6%，增速稳居国内同业首位；投资回报率平均值达到15.9%，而不良资产远小于1%，是亚洲资产质量最好的金融企业之一；企业成立以来累计向国家纳税40亿元；盈利能力及年利润在行业中处于领先水平。

<<中国平安保险>>

2005年8月，英国《金融时报》全球超过390万读者参与评选举办的“中国十大世界级品牌”中，中国平安保险（集团）股份有限公司以规范、开放的公司运作和良好的品牌形象赢得了世界各地投票者的青睐，荣膺“中国十大世界级品牌”殊荣，在中国金融企业的整体排名中位居第一，向世界展示了中国金融企业的品牌实力。

2006年11月，美国《商业周刊》首次公布的中国20大品牌排名，中国平安以130亿元人民币的品牌价值及较高的品牌知名度荣列榜单第六。

中国平安凭借领先的品牌国际化程度、积极承担社会责任的企业形象，荣膺1980～2005中国25大典范品牌称号。

三、整体上市1．海外上市2004年6月，平安在香港联交所上市，证券代码为“2318”，平安由此进入了以保险业为核心的综合金融服务集团的新阶段。

平安以集团名义在香港整体上市，意味着中国的银行、证券、信托等金融资产首次海外上市，业界普遍认为这显示中国金融服务业的改革开放迈出了重要一步。

平安在海外上市前是兵分两路，在美国和欧洲同日进行了路演。

为了吸引国际投资者，平安上市前在世界各国开了100多场推介会，两支高层团队共约见了400多家国际知名的基金经理，回答了数千个问题。

这些基金经理提问非常认真也非常到位，使路演团成员在飞机上也要反复推敲每一个答问的细节。

路演结束后，感到压力很大，基金经理们在会上提出的问题和建议给了路演团成员们很大的启发。

投资者的热烈反应也让平安的高层始料不及。

一本厚达6英寸的招股说明书，被基金经理们翻烂了，他们对中国保险市场的分析非常专业也很透彻，对平安的未来成长也提出了自己的看法和建议。

编辑推荐

《中国平安保险:企业文化与团队管理》主要讲述了：中国平安高速的发展令人叹为观止，他的成长路径也值得我们去探索。

为了更好的探究中国平安保险（集团）股份有限公司的成长轨迹，找出其成功秘笈，本套丛书主要从平安的管理模式与企业规划、企业文化与团队管理、营销模式与品牌管理三方面进行了阐述，使读者对中国平安能有个正确、客观的认识。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>