

中产家庭：高回报投资需要保险杠杆平衡 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/468/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E4\\_BA\\_A7\\_E5\\_AE\\_B6\\_E5\\_c67\\_468504.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/468/2021_2022__E4_B8_AD_E4_BA_A7_E5_AE_B6_E5_c67_468504.htm) 赖均良1997年从香港来到广东，加盟友邦保险广州分公司，引进了系统营销及管理课程，培养了本土第一批专业营销管理及培训人才。随后，在其担任广州友邦佛山支公司总经理期间，佛山公司业绩得到迅速提升。2003年，赖均良出任友邦保险广州分公司总经理，2006年，随着友邦广东分公司获批，赖均良随之升任友邦广东分公司总经理。友邦广东2006年全年累计实现总保费收入23.3亿元，新单保费9.8亿元，稳居广东市场外资保险公司之首。2007年一季度，友邦广东实现总保费收入6.2亿元，同比增长20.6%，其中新单保费3.2亿元，同比增长21.5%。

理财周报记者见到赖均良时，他一身整洁的西装，举止温文尔雅，在接受理财周报记者采访时，赖均良一直谦虚地表示，友邦广东分公司向来不急于把规模做大，而是看重长远稳步发展，更重视客户对友邦品牌的认同度。广东友邦将大力开拓粤东粤西

理财周报：友邦保险广东分公司成立以来一直稳居广东市场外资保险公司的榜首，在今年，友邦保险主要着力于哪些方面的发展？情况如何？

赖均良：友邦广东分公司在今年注重均衡发展。首先是市场拓展。通过区域管理模式与跨区拓展方案，友邦广东今年目标是开设24个新营销服务部，其中有4个位于新城市。目前汕头、惠州新设立的营销服务部，两地营销员队伍合计超过250人，在未来友邦还会加大力度开拓粤东、粤西市场。其次是增员和人才培养。市场拓展必然导致公司对优秀人才的需求增加，今年友邦除了

吸引新人加入之外，还加大了对人才培养的投入，并且建立全省范围内的人才流通机制，共享资源。广东各分支机构在成长过程中逐渐探索、发展出一些具有本地特色的管理模式，友邦广东分公司通过总结和分享，选择其中的最佳经营模式，并在全省范围内进行推广。另外还包括多渠道发展和产品创新。友邦引入了个人代理人渠道之后，一直将其作为公司最重要的销售渠道，今年同样也注重代理人渠道的进一步发展，与此同时，银行保险、联合营销、客户资源营销等其他渠道也在加快发展，以使公司各渠道业务结构更趋均衡和健康。在产品创新上，会开发出符合各渠道特点的新产品，同时针对不同的细分市场相应加大新产品研发投入。本土化才能长远持续发展

理财周报：中国目前保险市场情况如何？您认为保险业应该如何发展？

赖均良：中国是世界上人口最多的国家，同时又是经济发展势头最为强劲的国家之一，保险市场规模巨大。同发达国家相比，中国保险市场的发展仍处于初级阶段，市场渗透率低，人均拥有保单数量远远低于发达国家，因此市场潜力巨大。但同时，中国保险市场也已经发展得相对成熟，大众对保险产品多样化、营销员服务专业化与行业诚信度的要求也越来越高。未来中国保险业的竞争核心之一将是服务质量和产品创新，也是对保险专业人才的竞争。

理财周报：友邦在海外的经验很丰富，那在适应中国保险市场这一发展特点上有什么策略？

赖均良：友邦从15年前进入中国市场开始，就不断引入新制度、新方法，在行业内也有一定的影响力。但在我看来，友邦更加重视每个项目的品质和效果，每推出一项新产品或者新模式都务求扎扎实实，而不急功近利。同时，在广东乃至中国市场，友邦都

力求做到每一个产品或者模式本土化，不仅仅为了求新，而是希望这些产品和模式能够长远、可持续地发展下去。

理财周报：保险代理人制度最初由友邦引入国内保险业，在友邦看来，合格的保险代理人应该是怎么样的？

赖均良：友邦自从引进了代理人制度之后，一直把个人代理人渠道作为公司最重要的销售渠道，对代理人的培养也一直不遗余力。在我看来，作为一名合格的代理人，最重要的素质就是诚信。其次，要有良好的服务态度和工作态度。然后是要勤奋，不断充实专业知识，这样才能为客户提供专业服务。最后，还应该要有很好的团队合作精神。从公司的角度上看，也只有合格的代理人才能为公司带来发展。保险属于服务行业，主要是通过保险产品对用户保障，公司要想获得长远发展就一定要保持诚信，而要建立诚信的公司，就不能不重视代理人的品质。

中产家庭最关注子女教育金

理财周报：目前中国中产阶层正在不断崛起，这部分群体在保险需求上有什么特点？

赖均良：对友邦客户群进行分析就可以发现，还是中产阶层居多。这部分人群的特点是学历高、家庭责任感强、对生活品质要求很高。属于社会核心力量，也是保险公司的成熟客户群。庞大的中产阶层对于推动保险发展非常关键。因为这部分人群生活品质都较高，同时寻求对目前生活保障的意愿也更加强烈。他们会很关注应该如何维持目前良好的生活状态，而保险对他们而言就是一种很好的方法。同时，中产阶层很注重财产增长，比起其它社会阶层，更注重理财。在使用了高回报同时高风险的金融投资工具之余，保险这种在理财中起到杠杆平衡作用的工具也是他们必须的。

理财周报：你认为中产家庭应该如何巧妙地运用保险这种工具呢？

赖均良：首先，中产家庭属于高收入同时高消费的群体，他们的财富其实不稳定，但生活也不会有什么特殊风险，所以为了更好地保障现有生活状态，中产家庭首先要利用保险保障功能，对自己做好保障，起到保底作用。其次，中产阶层对家庭比较关注。最明显就是表现在对子女教育上，大多希望子女出国接受教育，因此利用保险规划子女教育金也是一个重要方面。另外，在资金充足的情况下，利用保险进行一些投资，或者规划养老金，也是很多中产家庭的选择。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)