

移植香港平台外资试水国内保险代理 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/473/2021\\_2022\\_\\_E7\\_A7\\_BB\\_E6\\_A4\\_8D\\_E9\\_A6\\_99\\_E6\\_c67\\_473748.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/473/2021_2022__E7_A7_BB_E6_A4_8D_E9_A6_99_E6_c67_473748.htm) 在门槛不高、50万元人民币就能迈入的内地保险代理领域，一家全球知名的跨国保险集团开始高调进行招兵买马。“苏黎世在中国市场的战略：一是持续在新华人寿的投资；二是拓展去年5月在北京成立的苏黎世保险公司北京分公司的财产险业务；三是要让内地保险客户以最快的速度接触苏黎世专业保险中介服务。”日前，苏黎世保险集团(香港)董事陈用先生在京接受记者采访。此前，苏黎世金融服务集团(以下简称苏黎世)宣布以24.51%股权入股内地的百合保险经纪有限公司，并将其更名苏黎世保险经纪(北京)有限公司；几乎在同时，这家经纪公司全资成立的保险代理公司在9月20日获监管部门批准。而以内地经营环境来说，保险代理公司相比保险经纪公司能更快地投入运营，进行市场开拓。看来，苏黎世也深谙“抢抓机遇”之道，希望利用代理公司快速进入市场拓展品牌，无疑，这是个捷径。据记者了解，苏黎世建立起经销代理销售平台后，将面向市场走两条路线：一是电话行销，二是直销。而对于保险代理公司直销团队招募，苏黎世不仅不想走直接在同业“挖角”的捷径；还动用了其大中华区诸多资源对内地输入业已成熟的培训系统及销售领袖，以培养苏黎世自己的销售管理将才。负责人寿直销业务的陈用也因此频繁穿梭于香港、北京，亲自督导这个被称为“阿尔卑斯登峰计划”的招募工作。“我们希望参与这个登峰计划的，是那些年龄在30至35岁左右，具有本科以上学历背景，懂得主动沟通

，并没有保险销售经验的高素质人才。他们是中国黄金一代，有理想、有实力。”陈用非常开心地对记者说，目前，招募开始进入面试阶段，比他想象的要顺利。在上百名的应聘者中，其中很多人目前的收入甚至超过公司承诺的培训期15000元的底薪。“他们更关注两年后，公司给他们多大的发展空间。”陈用介绍，苏黎世认为自己培养的人才更能够成功。因此，公司希望通过独特的培训系统，两年全套培训方案的实施，培养30名销售管理人才，未来这些人可以代表公司在不同区域发展队伍，并对销售人员进行管理。“希望通过这种业务运作模式，推动内地保险代理销售的专业化顾问服务。”据中国保监会近日公布的“2007年三季度保险中介市场发展报告”显示，截至2007年9月30日，全国保险代理机构有1725家。三季度，保险代理公司实现代理保费收入137.29亿元；同比增长42.27%，占全国总保费收入的2.58%；从业务结构看，代理财产险的比例高于人身险。保险代理公司实现财产险保费收入96.31亿元，实现人身险保费收入为40.98亿元。虽然增长较快，但内地保险代理行业依旧没有摆脱整体亏损局面，且市场集中度较低，社会的认同度不高，品牌效应没有得到显现。陈用分析认为，对内地老百姓，人身险的需求高于财产保险。目前内地有四五十家寿险公司各有自己不同的产品，而国内保险市场的营销体制，特别是寿险产品销售大多实施保险公司产销一体，每个公司的营销员代表自己的公司利益推销产品。从客户需求来说，他希望寻找自己的利益平台，更愿根据自己风险保障需求购买适合的保险，而不是跟着保险公司推销节奏跑。“大部分消费者可能没有时间精力自己比较评估各家的产品。因此，如果能

有保险代理公司，站在客户利益上提供人身险专业化的顾问式理财服务，客户应该是欢迎的。这正是苏黎世出手保险代理领域的时机。”在国际成熟的保险市场，保险专业中介的地位非常重要，几乎保费的70%至80%以上都来自保险专业中介。陈用说：“保险代理培训一般都存在关注销售技巧、产品培训，不注重销售管理的问题。苏黎世经过多年的实践，形成独特的培训体系。在香港，苏黎世经销代理渠道销售人员产能比同业公司高出1倍。公司希望借鉴国际市场的保险经验，把专业的服务带进来，并在内地客户中树立苏黎世品牌形象。”保险中介一只手拉着保险客户，另一只手也要握住保险公司。对与保险公司合作，陈用说，首先苏黎世的理念在中国的保险公司中非常受欢迎。我们与保险公司是合作，不是竞争。他们也形成共识：与苏黎世的合作可以提升他们公司专业销售能力。苏黎世关注的是不同地区新开业的保险公司，它们对快速提升销售能力有需求，公司将通过考察这些公司的产品、声誉，选择合作伙伴。目前苏黎世将首先在北京、上海集中搭建经营平台，希望未来能够扩展到其他地区。“营销员多少不是最重要的，重要的是忠诚度。”陈用说，经过调查发现，很多销售人员在两三年后常感到茫然，不知道继续做下去未来会怎么样，因此就会离开公司。“这时他们最需要的是优秀销售管理人才指导，并为他创造良好的发展空间。苏黎世注重对销售管理人才持续地培训，这为他们未来的发展提供了知识、能力的储备。所以说，好的培训体系也可以提高员工的忠诚度。“保险专业中介在欧洲发展了300年得到不断完善；在美国也发展了150年。有人预测中国只要20年就可以得到快速发展。”陈用相信保险专业代理

行业这几年将有非常好的发展机遇。“中国内地保险中介发展历程应比其他国家要短。因为作为后发优势，可以少走一些弯路。我们的模式在亚太区其他地方非常成功。因为无论是监管机构，还是客户都需要这种示范性的创新平台。”谈到公司经营目标，陈用说：“目前我们一是希望能够找到好的人才对其进行培训；二是希望树立起品牌形象，苏黎世要做中国保险理财专业服务的第一品牌，带动中国理财专业化的发展；三是从长远看，要通过销售平台带动中国地区利润的增长。”

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)