

图书基本信息

书名：<<民族保险业的生存与发展之道 (第2辑) >>

13位ISBN编号：9787500475620

10位ISBN编号：7500475624

出版时间：2009-1

出版时间：中国社会科学出版社

作者：李光荣

页数：375

字数：409000

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>

前言

根据中国加入世贸组织的承诺，至2004年12月11日保险业的三年过渡期基本结束，从2005年起实行全面对外开放，中国保险市场进入了中外资“短兵相接”的激烈竞争时代。外资保险巨头凭借其雄厚的资本实力，依托混业经营，在产品设计、投资收益、客户服务等诸多方面都具有明显的竞争优势，形成咄咄逼人之势。而中资保险公司所拥有的地域和人脉等优势正在逐渐消失，民族保险业生存和发展面临着前所未有的巨大挑战。

2003年4月，中国保监会主席吴定富在《经济日报》撰文指出，中国保险业贯彻科学发展观的核心就是要“做大做强”。

吴主席之所以提出要做大做强，是因为当前我国民族保险业还非常弱小，根本不具备与外资竞争的实

力。所谓小，即供给相对于需求小、保险市场相对于经济总量小、保险资产相对于其他金融资产规模小；所谓弱，即保险公司核心竞争力弱、保险监管能力弱、消费者风险意识弱。

回顾中国保险业从1980年恢复以来，取得了前所未有的快速发展，每年以两位数的速度递增。

截至2005年底保费收入已达4927亿元，是1980年的1071倍，世界排名第11位。

但是，保险业的发展与国民经济和社会发展还很不相称，还不能充分满足人民群众日益增长的保险需求。

例如2005年保险总资产15226亿元，仅占全国金融总资产的3.72%，如果要实现银行、保险、证券“三分天下”的目标，比如说保险资产占金融总资产的比例达到30%，假定二者各自保持目前的增长速度不变，则需要再经过132年才能实现。

因此，中国保险业必须用超常规的办法，来实现超常规的发展。

内容概要

回顾中国保险业从1980年恢复以来，取得了前所未有的快速发展，每年以两位数的速度递增。

截至2005年底保费收入已达4927亿元，是1980年的1071倍，世界排名第11位。

但是，保险业的发展与国民经济和社会发展还很不相称，还不能充分满足人民群众日益增长的保险需求。

例如2005年保险总资产15226亿元，仅占全国金融总资产的3.72%，如果要实现银行、保险、证券“三分天下”的目标，比如说保险资产占金融总资产的比例达到30%，假定二者各自保持目前的增长速度不变，则需要再经过132年才能实现。

因此，中国保险业必须用超常规的办法，来实现超常规的发展。

本书是作者在华安保险工作中对保险理论的深度思考和实践总结。

本书综合运用经济学、管理学、金融学和保险学等诸多学科知识，从宏观和微观两个层面对民族保险业做大做强的内涵、必要性、可行性和实施途径进行了深入研究和探索，高屋建瓴，难能可贵。

本书突破了就保险研究保险的局限，站在国家和民族振兴的高度，探索中国保险业的生存和发展之道。

本书无论对丰富我国的保险理论，还是对指导保险实际工作都具有重要的参考价值。

作者简介

李光荣，湖南南县人，1963年8月出生，经济学博士，中共党员。
先后获中南财经大学学士，湖南大学工商管理硕士和中国社会科学院研究生院经济学博士学位。
现为特华投资控股有限公司董事长，华安财产保险股份有限公司董事长，特华博士后科研工作站站长。
担任中华全国青年联合会委员，中直机关青年联合会常委，北京市朝阳区人大代表，兼任中国生产力协会副会长、中国保险学会副会长、中国城市经济学会副会长和北京创业投资协会副理事长。

近年来，在繁忙的业务工作之余还从事研究工作，在中央党校《学习时报》、《中国经济时报》和《财政研究》等学术期刊发表论文多篇，出版了《公司并购理论与实践》、《中国创业板市场》、《金融工程案例》和《中国保险前沿问题研究》、《民族保险业的生存与发展之道》、《做大做强中国保险业：理性认识和战略行动》等著作十多部。
还主持了《中国金融风险与经济安全》等多项国家级重点课题的研究，均被评为优秀科研成果。
除此之外，还受聘担任多家地方政府顾问和上市公司独立董事。

书籍目录

序一序二华安文化的护法 行业自律的先锋规范经营是华安生存与发展的生命线坚定文化理念 持续推进变革 大步迈入全面盈利新阶段资源倾斜三级机构,彻底改变华安面貌抢抓机遇 再接再厉 争取华安理财险战役的新胜利没有“放弃”就没有战略在规范经营工作会议上的补充讲话认清形势 明确任务 修炼学习 主动工作彻底规范经营是华安可持续健康发展的唯一选择狠抓客户服务和创新,彻底实行规范经营客户服务是检验华安规范经营是否成功的唯一标准要做好保险营销模式变革的准备门店建设是华安的当务之急强化思想认识 抓住事物本质华安的战略构想和营销模式变革责任当头抓住机遇大胆工作苦练内功,遵循客观规律,做好做规范保险业务;发现价值,借助资本市场,实现公司超常规发展发展学贷险理财险最能体现华安的经营理念抢时间 占空间 争牌照调动一切积极因素,建立强大的保险正规军审时度势,清醒把握华安所处历史阶段;责任当头,全力打造门店标准服务平台中国农业银行与华安财产保险公司合作的学贷险项目是一项关于民族振兴的伟大的事业在华安财产保险公司保险服务创新暨保险进社区新闻发布会上的讲话誓师会壮行酒论华安的生存与发展之道遵循金融经济规律,勇于科学创新实践;依靠万家保险门店操作平台,打造华安保险金融控股集团何谓华安精神携手共进,全力以赴,共同到达胜利的彼岸管理透明 权责对等 坚定不移地推进华安发展核心战略树立信心 把握风险 积极应对国际金融形势回顾改革开放历程,优化华安发展战略;弘扬我党优秀品质,树立事业必胜信念附篇 十年寄语从学贷险看华安人的责任 ——写在《2006中国保险前沿问题研究》出版之际大家都来研究客户到底需要怎样的服务引领财险销售模式革命是华安的使命和机遇不懂历史的人只能成为历史上的匆匆过客论资本运作与地方经济对历史负责系统作战 整盘推进重点突出 讲求实效差距风险机遇以“琼斯模式”为镜检视华安发展战略贯彻“四个四”的文化理念,尽快建立科学系统的干部评价“法治”机制企业治理结构探析以客户价值为中心,践行金融企业的社会属性 ——美国次贷风波对中国产险市场的警示价值链视角下的保险连锁营销模式研究十万匹骆驼——从晋商的霸气说起坦荡而思变——从晋商的底气说起束欲而有序——从晋商的硬气说起大商人心态——从晋商的义气说起后记

章节摘录

从不规范到规范，这是华安必须补的课、是华安必须还的债，是华安必须跨越的生死线。在座的有很多老员工，也有很多老保险，你们应该知道，受原来市场潜规则的影响，华安的不规范行为从它1996年诞生那一天就开始了，也就是有十年了。十年的大多数时间还堂而皇之地鼓励着不规范地大干快上，这不仅几乎葬送了华安，还耗费了众多华安人的青春，甚至葬送了一大批保险人员的职业生涯。然而，要把一个不规范经营长达十年之久的华安团队引到规范的轨道上，肯定是要耗费时间及其他成本的。

这里，我想到两个故事，应该对我们有所启发。

一个是“凤凰涅槃”。

“涅槃”是佛教用语，本意是指脱离一切烦恼，进入自由无碍的境界。

后来人们也称僧人死亡为涅槃。

佛经中讲，凤凰（一种神鸟）每五百年一个轮回，在大限到来的时候，就会找来许多梧桐枝，进行自焚，凤凰只有经历烈火焚烧，才能获得重生。

凤凰经过自焚，先否定自己，才能得以重生并达到升华，称为“凤凰涅槃”。

还有一个是关于鹰的故事。

鹰在鸟类中算是长寿的，其正常寿命是70年，但40岁时，它的喙变得又长又弯，影响进食；它的爪子老化，由尖变钝，无法有效地捕捉猎物；它的羽毛长得又浓又厚，以致翅膀十分沉重，飞翔十分吃力。

此时的鹰要想继续生存，必须经过150天漫长而痛苦的蜕变更新过程：它吃力地飞到山顶，在悬崖上筑巢，在那里首先用它的喙击打岩石，直到旧喙完全脱落，然后静静地等待新的喙长出来，再用新长出的喙把爪上老化的趾甲拔掉，拔得鲜血淋漓，待新的趾甲长出来之后，再用新的趾甲把身上的羽毛一根一根地薅下来，只有新的羽毛也长齐了，鹰才算重获新生，再活30年！

我认为，规范经营就是华安的涅槃之战、重获新生之战，是使华安基业常青之战。

这是因为，从决策层面来讲，董事会在理念上深刻认识到了这是生死攸关的必然选择；在思想上也预估到这场革命的艰巨性和复杂性，做了充足的思想准备，并痛下了不可动摇的决心，不畏艰辛、义无反顾。

从操作层面来讲，董事会指导经营班子，坚持两手都要抓，两手都要硬：一方面是坚持“破旧”——在充分估计业务规模大幅下降带来的阵痛影响下，顶住来自各方面的压力，坚决破除原有的“路径依赖”和“自我强化”，坚持规范经营战略不动摇；另一方面是坚持“立新”——坚持不懈地探索和实践全方位、立体式的营销体制模式。

编辑推荐

《民族保险业的生存与发展之道（第2辑）》突破了就保险研究保险的局限，站在国家和民族振兴的高度，探索中国保险业的生存和发展之道。

《民族保险业的生存与发展之道（第2辑）》无论对丰富我国的保险理论，还是对指导保险实际工作都具有重要的参考价值。

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>