

<<解密友邦>>

图书基本信息

书名：<<解密友邦>>

13位ISBN编号：9787800879777

10位ISBN编号：7800879771

出版时间：2007-3

出版时间：中国发展出版社

作者：赵守兵，刘平 著

页数：264

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>

## &lt;&lt;解密友邦&gt;&gt;

## 前言

中国大陆经济强劲的发展活力，正吸引着越来越多的外资企业进入。但是，对于外资企业如何寻找合适的发展路径，以及其发展的战略轨迹却鲜有描述。同时，中国的企业如何在海外成长和发展，如何走向国际化，这些都是企业难以回避和需要思考的问题。

美国友邦保险有限公司是美国国际集团(AIG)旗下的企业。它起源于中国大陆，发展于海外，并且早在20世纪40年代就考虑其发展的国际化问题，此后逐步在全球布局，从亚洲到美国，再发展到欧洲，最终成为一家金融业的跨国巨头。

《福布斯》杂志依据企业销售额、利润、资产和市值四项指数的综合评估，AIG荣膺世界第三强企业，仅次于花旗集团和通用电气。

友邦保险的发展成长经历是跨国公司的缩影。

作为一家优秀的企业，研究的价值不言而喻，它需要解读，也值得解读。

《孙子》有言：“知彼知己，百战不殆”。

从竞争的角度来说，企业只有了解对手，才能抗衡对手；从发展的角度来说，企业只有学习对手，才能超越对手！目前，中国大陆的保险业正在高速发展，中资保险公司纷纷成立，合资保险公司像空降兵一样到处抢占“地盘”，保险业的竞争日趋激烈。

对于中国大陆的本土保险业而言，了解外资保险公司的发展历程及其运营和管理十分必要而迫切。

友邦保险无疑是外资保险公司进入大陆保险市场的典范。

1992年9月，友邦保险落户上海滩，犹如巨石投湖，在大陆保险业掀起阵阵巨浪。

从金融都会上海到南粤重镇广州，从特区深圳到首都北京，还有不起眼的佛山、东莞、江门、苏州，一波未平，一波再起。

在八大战场上，友邦保险总能“后来居上”，动摇那些市场先行者的地位。

友邦保险不但改变了大陆保险业正常运动的轨迹，而且也影响了大陆保险从业人员的观念和思维。

但是，由于经营区域的限制，以及友邦一向低调、内敛的做事风格等其他因素，友邦保险的名字虽然在业内如雷贯耳，但是真正走进友邦，了解友邦的保险从业人员少之又少，因而，友邦保险在大陆八个城市的快速崛起就充满了神秘的色彩。

揭开这层神秘的面纱，让业内人士了解友邦的经营理念、管理思想、风险管控制度和团队文化等各个方面，让中国企业了解这家世界500强之一的“发家史”，就成为了一种责任和迫在眉睫的事情。

两位作者在工作之余，查阅了大量的资料，走访了很多友邦的员工，终于把友邦的全貌勾勒出来，让我们有机会全面地认识友邦，并且获取到了许多鲜为人知的管理细节，这些都构成了本书的价值。

当前，保险业的经营管理人才非常短缺，保险行业的研究案例在各保险院校也相当匮乏，这本书的问世无疑弥补了这方面的遗憾。

它不但提供了一个范本，可以让读者站在更高的角度全面审视保险业的过去与未来，而且从企业的角度来看，可以不断反思、盘点自身的战略，同时借鉴友邦的一些做法。

2006年上半年，中国保监会批准了友邦可以落户江苏和广东全省，而且还给友邦颁发了开展团险的执照。

可以预料，友邦在大陆的发展势头将会更加咄咄逼人。

当然，令中资保险公司感受到强大压力的不只是友邦保险一家公司，其他的合资公司同样是凶猛的。

尽管企业的发展没有一套固定的模式，每个企业呈现的只是一种做法，不一定是真理和精髓。但是只有持续学习，才能缩小差距、超越自我和竞争对手。

事实上，正如书中作者所言：AIG的故事不单是一部国际商业企业的历史，它同时也记载了一群充满理想及决心的人，凭借当地人的智慧及技巧建立了一个世界性的商业机构。

从这种意义上来说，本书的出版，就不只是一场春天里的“及时雨”了，它对于正在创业以及发展的

企业领导人或者充满了职业理想的年轻人也无疑具有深刻的启示。

中央财经大学保险学院院长郝演苏 2006年12月

## <<解密友邦>>

### 内容概要

《解密友邦-友邦保险中国攻略》内容简介——1992年，美国国际集团（AIG）旗下的企业——友邦保险悄然进入中国保险市场的滩头阵地——上海，从而一举改变了中国保险市场的格局。

目前友邦保险已经在中国最发达的城市中蓬勃发展，并成为很多保险公司效仿的对象。

“别的公司能模仿AIG的事，却不能模仿AIG如何思考。

”这是AIG内部流传甚广的一句话。

通过全方位地解读友邦保险，我们就可以了解到一家在130多个国家和地区有经营业务的跨国巨头的思维方式的的确与众不同。

## 作者简介

赵守兵，山东人，曾大在多家企业、传媒及政府机构工作。1997年进入保险业从事管理工作，2003年起《保险文化》杂志、深圳市品牌学会担任编辑部主任及培训部经理，主导多个策划项目，有大量文章发表。现服务于某保险机构。

<<解密友邦>>

书籍目录

引子 重返中国第一章 历史的回顾：AIG发迹史第一节 AIG的两代功臣第二节 远东保险王史带创立AIG  
第三节 柏林伯格筑就保险帝国第二章 友邦保险中国局第一节 受限的翅膀也要飞第二节 品尝“鲜桃美味”  
第三节 友邦战略初探第四节 核心启示：回归价值的有效发展第三章 精耕细作“八亩田”第一节  
上海滩头战第二节 挺进特区第三节 京城黑马第四章 解读“友邦牌”营销员第一节 个人营销制度第二  
节 友邦代理人第三节 外勤管理之道第四节 一流代理人来自一流培训第五节 “掠夺”人才的另类途径  
第五章 本土化人才策略第一节 友邦人才困境第二节 友邦人才战略第三节 防“挖角”策略第四节 培训  
，解困人才短缺第六章 稳健，看不见的内功第一节 意味深长的“稳”第二节 严格的内控体系第三节  
固执的友邦，固执的理念第四节 独特的产品，创新的渠道第七章 文化成就友邦第一节 文化根植于本  
土第二节 友邦文化的“天龙八部”第三节 文化渗透路径第八章 品牌服务全体验第一节 品牌“友邦”  
第二节 品牌“友邦”第三节 超级品牌第九章 全方位出击——没有结束的尾声第一节 重新布局第二  
节 八年终圆基金梦第三节 瑞士友邦银行落子上海第四节 开境外投资先河第五节 专业眼光锁定中国  
市场附录 友邦中国大事记

## <<解密友邦>>

### 编辑推荐

当中资保险公司在全国各地大肆跑马圈地、不断设立分支机构的时候，友邦保险却受政策的限制只能偏安一隅。

但是，当一些寿险公司在为如何提高近年来新设的众多分支机构绩效水平犯愁，并开始抑制机构发展步伐的时候，友邦却虎视眈眈，急欲挣脱枷锁而加快分支机构建设的步伐。

形成冰火两重天背后深层次的原因究竟是什么呢？

让我们通过《解密友邦-友邦保险中国攻略》的介绍，进一步了解友邦保险在中国的发展轨迹和战略，以及它带给我们的深刻启示。

#### 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>