



华安财产保险股份有限公司
SINOSAFE GENERAL INSURANCE CO., LTD.



特华博士后科研工作站
Tehua Postdoctoral Programme

Study on Advanced Issues of China Insurance

2007中国保险 前沿问题研究

主 编◎李 扬 李光荣
副主编◎王 力 黄育华



CHINA INSURANCE



经济科学出版社
Economic Science Press



华安财产保险股份有限公司
SINOSAFE GENERAL INSURANCE CO., LTD.



特华博士后科研工作站
Tehua Postdoctoral Programme

Study on Advanced Issues of China Insurance

2007 中国保险前沿 问题研究

主 编 李 扬 李光荣
副主编 王 力 黄育华

经济科学出版社

责任编辑：吕 萍 马金玉
责任校对：徐领弟 杨晓莹
版式设计：代小卫
技术编辑：李长建

2007 中国保险前沿问题研究

主 编 李 扬 李光荣

副主编 王 力 黄育华

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：[www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件：[esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

北京汉德鼎印刷厂印刷

永胜装订厂装订

787 × 1092 16 开 15 印张 240000 字

2007 年 12 月第一版 2007 年 12 月第一次印刷

印数：0001—4000 册

ISBN 978 - 7 - 5058 - 6717 - 8/F · 5978 定价：24.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

《2007 中国保险前沿问题研究》

编委会

主 编 李 扬 李光荣

副主编 王 力 黄育华

顾 问 (按姓氏笔画为序)

王国刚	王松奇	王 建	卢德之	刘士余
刘京生	孙建勇	孙祁祥	李克穆	李茂生
吴小平	吴晓灵	陈爱民	周道许	金坚强
罗忠敏	项俊波	胡 坚	唐双宁	袁 力
屠光绍	黄湘平	蔡 生		

序一

以党的十七大精神为指导 促进中小保险公司科学发展

今天，我们在深圳举行“中小保险公司发展研讨会”，邀请各方面的专家学者和业界人士，共同研究探讨如何紧紧抓住当前保险市场面临的难得发展机遇，促进中小保险公司科学发展。我代表中国保监会，对出席研讨会的各位领导、各位嘉宾表示热烈的欢迎，对深圳市政府和会议承办方给予这次研讨会的大力支持表示衷心的感谢！

这次研讨会，是在保险业深入学习贯彻党的十七大精神的重要时期召开的一次非常有意义的会议。党的十七大报告站在历史和时代的高度，对实现全面建设小康社会的战略目标作出了系统部署和安排，对保险业发展和服务经济社会全局也提出了明确要求。保险业贯彻落实党的十七大精神，关键是要紧密结合保险工作实际，研究找准落实十七大精神的结合点、切入点、着力点，不断推动保险工作取得新进展。这次研讨会的举行，对于我们以十七大精神为指导，积极探索中小保险公司发展道路，促进保险业又好又快发展，将产生积极的影响。现在，我就中小保险公司发展问题谈一些想法，与大家交流。

一、充分认识促进中小保险公司发展的重要意义

关于中小企业发展，这既是一个重要的实践问题，也是一个深入的理论问题。长期以来，学术界和理论界对这个问题给予了很多关注。从19世纪90年代开始，马歇尔、张伯伦等著名经济学家分别从不同角度论证

了中小企业为什么能大量生存的问题,提出了“生物学理论”、“不完全竞争理论”、“最佳规模理论”等,对中小企业的市场定位进行了深入的理论分析。20世纪60年代,以美国学者斯坦利、莫斯,以及日本学者太田一郎为代表的学者,提出了社会分工理论。他们认为,随着社会经济的迅速发展,中小企业的生命力及其在经济中的地位和作用日益提升,大企业与小企业的关系发生了深刻的变化,从直接竞争变为协调竞争,从而出现了社会分工的深化。1973年英国著名学者舒马赫在《小的是美好的》一书中指出,要使社会持久发展,必须重视小型化、中间化的发展道路,特别是要发展小企业和中间技术,这些观点引起了人们的广泛关注。

我国中小企业的发展实践也充分表明,促进中小企业发展,有利于繁荣城乡经济、增加财政收入,有利于扩大社会就业、改善人民生活,有利于优化经济结构、促进经济发展,对全面建设小康社会和加快社会主义现代化进程具有重大的战略意义。对于仍处于发展初级阶段的保险业来说,促进中小保险公司科学发展,显得更加迫切,更为重要。

(一) 促进中小保险公司发展是落实国家中小企业发展战略的重要举措。改革开放以来,党中央国务院高度重视中小企业的改革与发展,先后制定出台了一系列促进中小企业发展的法律法规和政策措施。2002年6月,全国人大常委会通过了《中华人民共和国中小企业促进法》,明确提出国家对中小企业实行积极扶持、加强引导、完善服务、依法规范、保障权益的方针,为中小企业创立和发展创造有利的环境。2005年国务院发布《国务院关于鼓励支持和引导个体私营等非公有制经济发展的若干意见》,从市场准入、财税金融支持等七个方面,提出了促进中小企业发展的36条意见。国家“十一五”规划纲要提出,要实施中小企业成长工程,进一步推动我国中小企业的发展。

近年来,保监会积极贯彻落实国家中小企业发展战略,在促进中小保险公司发展方面进行了积极探索。2007年全国保险工作会议明确指出,要加大对中小保险公司发展的扶持力度。目前,保监会有关部门在广泛调研的基础上,着手起草《关于鼓励和支持中小保险公司健康发展的指导

意见》。根据这次研讨会大家提出的意见和建议，我们将进一步加快推进这项工作。

(二) 促进中小保险公司发展是实现保险业科学发展的内在需要。科学发展观是党和国家对建设中国特色社会主义的经验总结和理论升华，是我们必须长期坚持的世界观和方法论。促进中小保险公司发展，是保险业贯彻落实科学发展观的具体举措。一是有利于丰富市场主体类型，完善保险市场体系。二是有利于加强保险公司与专业中介机构的战略合作，提高保险市场运行效率，实现多方协调发展、合作共赢。三是有利于引导保险公司专业化经营，促进市场细分，更加合理地开发和保护保险市场资源，实现保险业可持续发展。

(三) 促进中小保险公司发展是提高保险业竞争力的重要途径。一方面，中小保险公司具有提升企业竞争力的内在动力。中小保险公司一般具有经营历史短、业务规模小、市场份额低等特点，必须在竞争中求生存、在提高竞争力中求发展。在这种情况下，很多中小公司逐渐放弃了传统的依靠铺设机构、增加人员、扩大投入等外延式发展方式，更加重视优化业务结构、改善经营管理和提升人员素质，主动探索集约化的内涵式发展道路。另一方面，中小保险公司具有提升企业竞争力的比较优势。创新既是企业培育核心竞争力的基本要素，也是保持核心竞争力最强有力的保障。中小保险公司具有创新动力强、创新机制活、创新阻力小等独特优势，而且在创新成果的引进、吸收和应用等方面具有一定的后发优势。与一些大公司相比，中小保险公司更容易通过创新达到提升企业竞争力的目的。

(四) 促进中小保险公司发展是提高保险业服务经济社会全局能力的客观要求。中小保险公司的健康发展，对于保险业不断扩大覆盖面，开拓新的服务领域，逐步提高在经济社会发展中的渗透率和贡献度，具有十分重要的作用。中小保险公司通过开发特定地域，服务特定客户群体，能够进一步优化保险市场的区域结构，有效扩大保险覆盖面，更好地满足农村和欠发达地区的保险需求。同时，中小保险公司通过提供专业化、差异化的产品和服务，可以更好地适应消费者个性化和多样化的保险需求，提升

保险业服务经济社会发展和人民生活的能力和水平。

二、要充分肯定中小保险公司发展所取得的成绩并重视所面临的问题

近年来,保险业全面落实科学发展观,坚持改革开放,坚持服务全局,在思想观念、体制机制、整体实力、服务水平、发展环境、监管体系等各方面,都发生了积极而深刻的变化,保险业已经站在新的发展起点上。在这一阶段,中小保险公司既是参与者,也是受益者,既为保险业改革发展作出了积极贡献,也在良好的发展环境中取得了长足进步。

(一) 中小保险公司日益成为保险市场发展的生力军。从公司数量看,绝大部分保险公司都属于中小公司,在数量上占有绝对优势。目前,我国共有保险公司 107 家,其中,90% 以上的公司市场份额低于 5%。从市场结构看,中小保险公司的市场份额稳步提升,保险市场的集中度呈现明显下降趋势。2002 年,在我国财产和人身保险市场中,除前三家公司以外,其他保险公司市场份额总和分别为 5% 和 13%,到 2006 年分别提高到 32.7% 和 28.4%。从业务增长看,中小保险公司已成为拉动保险市场较快增长的重要力量。以财产险市场为例,2006 年中小财产险公司保费同比增长 48.9%,比财产险市场整体增长速度高 25.7%,对整个财产险市场增长的贡献度达到 40.5%。

(二) 中小保险公司正在成为保险业改革创新的推动者。目前,已经有越来越多的中小保险公司逐步认识到,在现有的市场格局下,采取对大型保险公司的跟随策略很难从市场中胜出,必须结合自身优势找准市场定位,培育公司的核心竞争力。在实践中,一些中小保险公司坚持在保险产品、销售渠道、服务模式和经营机制等方面不断创新,取得积极成效。据统计,在大连地区,由中小保险公司推出的创新增值服务占到行业总量的 70% 以上,已成为促进保险创新、提升行业竞争力的重要推动力量。

(三) 中小保险公司逐步成为保险业服务全局的实践者。特别是一批专业性保险公司的成长和发展,拓宽了保险业重点服务领域,提升了专业

化服务水平。在企业年金方面,获得受托人资格的两家养老保险公司共与一千多家企业签订企业年金管理合同,受托管理业务43亿元,占企业年金全部法人受托业务的65%以上。在农业保险方面,三家专业性农业保险公司积极探索适合各地实际的农业保险发展新模式,在自身不断发展壮大的同时,提高了服务“三农”的能力。比如,阳光农业相互保险公司成立近三年来,投入5000多万元用于购买相关设备和实施防灾作业,人工增雨受益面积累计达2.2亿亩次,防雹受益面积累计达2300万亩次,合计减损增效14亿元。

近年来,保监会高度重视中小保险公司发展,不断优化中小保险公司的发展环境。从出台的一系列保险监管政策看,保监会在四个方面给予了有力支持。一是放宽分支机构批设限制,为中小保险公司完善服务网络、开拓市场创造了有利条件。目前,全国省级分公司达到860多家,比2004年增加了一倍多,其中很大一部分是中小保险公司设立的。二是完善高管人员任职资格管理办法,促进人才合理流动,在一定程度上缓解了中小保险公司人才短缺的局面。三是逐步拓宽保险公司融资渠道,使中小保险公司通过多种融资方式充实资本金、提高偿付能力成为可能。四是改革保险条款费率管理制度,为中小保险公司充分发挥自身优势,推进产品创新提供了更大的空间。

但我们也要看到,当前中小保险公司发展仍存在一些障碍和困难,这些困难有的是整个行业在初级发展阶段所面临的共性问题,但对于中小保险公司而言更为突出;有的是因为中小保险公司自身发展能力较弱而导致的。一是战略定位难。部分中小保险公司过分追求规模导向,较少在市场细分、明确定位上下功夫,没有清晰的发展战略,甚至在发展战略上摇摆不定。二是树立品牌难。中小保险公司起步晚、规模小,社会影响力不大。中小保险公司要树立良好形象,赢得社会和广大投保人的认可,需要付出更多的努力。三是增加资本难。一些保险公司的股东对保险经营规律认识不够,没有树立起长期经营的理念,增资意愿不强。同时,我国现行的上市融资政策对成立初期的中小保险公司门槛较高。四是人才培养难。

中小保险公司在人才培养方面也面临较大挑战,包括培训体系不完善、培训力量薄弱、培训成本较高等。

三、促进中小保险公司科学发展的几点思考

当前,保险业发展面临的机遇前所未有,挑战也前所未有,总体上机遇大于挑战。党中央国务院对保险业高度重视,经济社会协调发展为保险业创造了良好的外部环境,全面建设小康社会的新目标对保险业提出新要求,各方面投资者普遍看好保险业广阔的市场空间和巨大的发展潜力,这些都将成为保险业发展提供非常有利的条件。同时,保险业也面临着综合经营环境下其他金融行业竞争的挑战,面临着全面开放环境下全球化竞争的挑战,面临着风险跨市场、跨行业传递的挑战。中小保险公司必须全面认识和把握保险业面临的形势,紧紧抓住难得的发展机遇,主动积极应对各方面挑战,努力实现科学发展,重点是抓好以下“五个一”。

第一,制定一个好的战略规划。明确清晰的战略规划对中小保险公司的可持续发展至关重要。在科学合理的战略规划指导下,通过采取灵活的具体竞争策略,不仅能够弥补公司在规模等方面的劣势,而且可以让中小保险公司以奇制胜,在激烈的市场竞争中立于不败之地。一是要找准市场定位。按照科学发展观的要求,摒弃“大而全、小而全”的发展思路,集中优势资源,针对市场空白领域和社会急需、有效供给不足的领域拓展保险业务,在细分市场上发展成为行业龙头。二是提升专业化经营水平。依托自身优势,围绕专业化经营和精细化管理的思路,加强产品线和营销渠道整合,加强专业化人才培养,提升专业化服务能力,为公司和客户创造价值。三是培育竞争优势。基于客户多元化的保险需求,实施差异化竞争战略,在人才、技术、管理、产品、渠道、服务等方面培育符合自身资源状况的竞争优势。四是实施品牌战略。重视和加强品牌建设,提高品牌美誉度和市场影响力,逐步培育一批中小保险公司的知名品牌。

第二,构筑一个好的资本基础。资本是金融机构正常经营和持续壮大的基本前提,是防范和抵御风险的重要基础。下一步,要抓住社会资金充

足、各方投资者投资保险业积极性较高的有利时机,通过各种方式增强中小保险公司资本实力。一是争取现有股东增资。加强保险公司投资者教育,让投资者更加了解保险业的发展特点和经营规律,引导中小保险公司现有股东树立长期投资的理念,在条件许可的情况下实现增资。二是引进战略投资者。鼓励具有战略投资理念、广泛客户资源和持续出资能力的企业发起或入股中小保险公司,加强与电信、汽车、能源、资源等企业的资本合作和业务合作。三是研究开辟新的融资渠道。积极协调有关部门,探索符合中小保险公司特点的债券发行或上市融资政策,扩大直接融资渠道。

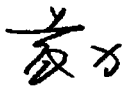
第三,搭建一个好的创新体系。历史发展证明,企业的核心竞争力不可能从外部得到,只有勇于创新、善于创新并持续创新,才能在竞争中占据主动,永葆生命力。中小保险公司要把创新作为提高竞争力的关键,从三个方面推进自主创新。一是加强产品创新。围绕社会发展和人民生活对保险提出的新需求,结合自身的战略定位、技术专长、渠道优势等加大产品创新力度,更好地挖掘潜在保险市场。二是加强服务模式创新。规范服务流程,严格服务标准,提高客户满意度,以提供增值服务为重要内容,针对不同客户的需求,提供包括风险咨询、风险管理、理财顾问等多样化、个性化的保险增值服务。三是加强销售模式创新。改革完善现有保险营销制度,加强营销渠道的整合和管理,不断拓展电话销售、网络销售等新的营销渠道,有效降低销售成本,提高服务水平。

第四,打造一个好的管理平台。规范管理是企业健康成长、不断发展壮大的必由之路,对中小保险公司来说,显得更为重要。一是始终坚持依法诚信经营。以法律法规和规章制度为标尺衡量公司经营的合规性,让诚信守法、依法经营成为首要决策因素,把依法决策、依法管理、依法经营落实到企业发展的各个环节。二是规范管理流程。加强内部管理制度建设,建立规范的组织结构体系,提高制度的执行力,减少公司内部的不理性决策和不合规行为。三是建立科学的信息管理系统。重视和加强信息化建设,建立规范、统一、安全的信息管理系统,为规范管理提供技术支

持,为决策和经营提供服务。

第五,建设一支好的人才队伍。人才资源是一个企业最重要的战略资源,人才在市场竞争中越来越具有决定性意义。中小保险公司要着眼于长远发展,努力建设一支素质全面、业务优良、结构合理、规模较大的人才队伍,为可持续发展提供坚强的人才保证和广泛的智力支持。一是拓宽选人视野。要面向行业内外和境内外,吸引各方面的优秀人才投身保险业。二是重视自主培养。坚持在业务发展中培养人才,在管理实践中锻炼人才。加强人才队伍教育培训力度,充分利用高校、培训中心等社会化培训资源,大规模开展人才培养,大幅度提高从业人员的职业道德、专业知识、业务水平和工作能力。三是健全人才管理体制。坚持德才兼备的原则,完善人才评价标准和手段,建立以业绩和能力为重点的评价机制。建立完善与工作业绩紧密联系、鼓励创新的分配激励、人才奖励和保障制度。

中国保险监督管理委员会主席助理



序二

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

一、我们今天做的事业是历史的产物

我首先想从华安所处环境，从宏观经济层面、国际国内层面，从理论层面和大家交流一个观点，那就是：我们现在做的事业是历史的产物。

不知道大家是不是一个艺术爱好者，如果是的话，大家会发现，从那些名画中我们能够看到历史。例如在《大国崛起》中报道的一幅表现荷兰家庭主妇的油画，她的五官很红润，面带笑容，一看就知道当时社会的各个阶层都普遍富足，那个国家在那个年代的经济非常发达。所以，大家一定要明白，我们现在做的这件事是一个历史的产物，是有历史背景，有客观、主观因素，是必然、也有偶然，也可能是一种机遇，可能是为了控制风险、化解风险、化解危机、建造长期稳定盈利模式、实现可持续发展而不得不做出的一种选择。

再比如我们在研究投资银行案例时，常常感到这个案例做得太好了，整个做下来就是一个 MBA 教案，但事实上在这件事背后可能还有许多没有提及的背景，说不定这些案例都是“倒逼”出来的，原先并没有计划得这么好，是发展到一定地步后“倒逼”出来的，是在不断寻找出路中最后走出来的。走不出来，就是一个失败的案例，走出来了，就是被后人称道或效仿的经典案例。我举这个例子就是希望大家对我们现在在做这件事有一个明确的概念，这样做起事来才心里有底。我们是在特殊的历史

背景下做这件事，这件事可能非常难，因为前人没有做过，这是我们面临的挑战，但如果我们从技术因素、非技术因素，包括心理因素，你的精神、革命性方方面面去把握自己，这种难并不可怕，是可以克服的。

那么我们华安目前到底面临着什么形势？从国际环境讲，大家都知道美国的次贷风波，今天看这个问题，比两个月前更加严重，原来国际上的一些理论权威和投资银行财团大部分都过小估计了这次危机对世界经济所产生的负面影响。美林公司现在算起账来，至少损失 80 亿美元。两个月前在大连参加达沃斯论坛时，我也感觉到这次次贷风波并不是说只加速了美国的经济危机，而是有可能引发全球经济危机，因为美国经济的影响太大了，全球没有哪一个地方不受影响，包括中国。

在大连达沃斯论坛上，许多国家政要，尤其是经济界专家都去了，大家也都感觉到，中国在世界经济中的重要地位正在逐渐形成。未来五年、十年，中国政府如果能有效把握机会，化解危机，十年以后，中国就有可能成为世界经济中心。但是，目前的风险，大家也切身感觉到了，次贷危机的影响我想也会慢慢体现出来，特别是敏感的香港。我们面对的是这样的状况，如此一来，就可能产生这样一种经济现象：可能有许多世界金融财团都会涌入中国这个市场来。

从国内层面看，目前的状况非常好，股指从 6 000 点到 5 000 点，调一调也很正常。在进入全球市场后，资本市场价值发现的功能起作用后，中国 960 万平方公里，几乎占世界五分之一的庞大人口，是一个巨大市场，价值在一步步被发现。而中国的股市也正在遵循国际市场规模，好的更好，差的更差，二八定律正在显现，合理配置资源，优胜劣汰的市场功能越来越发挥作用了。

从中国金融机构这几年的经营状况看，前不久，中国人民银行副行长吴晓灵组织了几位专家进行了一次座谈，主题是中国综合经营时代已经到来。单一的金融产品已经无法满足消费者的需要，只做单一的保险机构或是证券公司或银行已经不能满足客户需要，消费者会选择同时能满足各项需求的机构，有保险，能买股票、基金，还有其他金融产品。今后的金融

机构就是一个大金融百货商店，什么金融功能都有。单一的金融平台参与竞争，一是成本高，二是容易流失客户。例如中信控股有限责任公司现在就在建立一个统一的服务平台，把银行和证券网点合并，减少物理平台，统一 IT 平台，对自己是在降低成本，对客户是在提供全方位服务。再例如中国农业银行，它是国内网点最多的银行，在全国有 2.5 万多个网点，他的核心竞争力之一就是规模化的零售业务，并在这一平台上提供各类金融产品。

如今我们面临的是这样一个趋势：如果不是多元化的金融产品服务，你就会丧失机遇。不是单纯区分成证券平台、保险平台、银行平台，这样的成本太高，而是在同一个平台上满足客户的全部需要，这同时也是和境外金融机构竞争的需要。今后，金融业的三大监管机构对行业的管制会逐渐交叉，包括保险资金参股控股其他金融机构，包括保险资金走出国门，到境外去投资、设机构、收购金融机构。因为这是市场结构的需要，是控制风险的需要，即使是中国人寿或中国平安这些大公司，如果把所有的钱都放在大陆一个市场，风险其实也很大，风险的化解能力也有限。虽然现在人民币在不断升值，拿外币划不来，但是如不做好准备，等到外币反弹时，你只拿着人民币，压力也会很大。只有把市场结构构建好，才能抓住机会，才能更有效地控制风险。

中国金融业在过去的 20 年里，慢慢从不成熟走向成熟，监管部门也逐渐意识到需要给各市场主体一个公平宽松的环境和空间。尤其是如今全球的金融企业都在同一个国际平台上竞争，国内金融企业的市场能力弱了，境外的金融机构就会趁机而入，我们正是处在这样的环境下。保监会现在对我们所做的事已经给予了很大肯定，我相信，监管部门今后对华安的作为会更加肯定。

华安今天在扎扎实实地朝着战略目标所确定的方向走，没有耽误时间。我们在做连锁式营销服务部前，为什么要先研究国际国内金融形势？因为金融的混业时代已经到来。中国保监会一直倡导并鼓励各种创新，华安要把握历史机遇，倾注精力抓创新，咬紧牙关往前走，走出一条中小保

险公司创新的成功之路。建设连锁式营销服务部是大环境所趋，这个平台今后还要做成一个金融综合服务平台。反过来讲，如果说华安走的老路好，能达到7%~8%的赢利水平，我们也不想找新路，就是因为做不下去了，我们必须“思变”。大环境是这样，行业是这样，客户的需求又越来越多样化，种种条件和因素表明我们是在做一件符合市场规律，符合行业发展方向，符合国际市场发展趋势的事情，这是历史的产物，绝对不是我们的凭空想象，这是和大家交流的第一点。

二、我们面临着怎样的优势和困难

和大家交流的第二点，是我们面临的优势和困难。这个问题大家也要清醒认识，我们的目标和目前的自身能力、自身资源间还存在着怎样的困难与矛盾？我们确定了华安的近期、中期、远期目标，向金融控股集团发展的目标不能等，不能说我把多少家连锁式营销服务部建好了再来做这件事。我认为，两者的时间应该相吻合，我们建设连锁式营销服务部需要三五年，从规模、覆盖面、管理运转等方面来说，都需要时间；另一方面，金融控股集团的构建工作也不能耽误，也要磨合，投资控股或参股资产管理公司、银行、信托公司、证券公司等各方面工作也要往前走。华安目前所处的这一阶段优势还是有的，和自己比、和一些中小保险公司比，现在的我们是走在前面的，大家要有信心。

我们的优势第一个是资产质量好。资产规模从2002年的4亿多，到今年10月底的350亿，在产险业中排第四，而在赢利能力上，我们的排名可能更靠前，这是一个资金实力的保证。

第二个优势是投资能力强。目前华安的净资产是40多亿，在市场没有太大变化的情况下，明后年以至更长的时期内公司的盈利能力都不会太低，可持续发展能力是可预测的。

第三是有一个好的管理团队。前几天我和海通证券的王董事长及罗兰·贝格的专家谈起这件事的时候，他们对我们这个团队很肯定，认为我们的团队一是眼光犀利，二是速度快，在国内同类企业中是少有的，而且

我们这个团队的执行力极强。最近，大家确实进入状态了，从目前情况看，仗打得非常好，现在，我们需要进一步统一思想，把后面要做的事弄明白。优势摆在我们面前，我们是在跳跃性发展，金融机构就是这样，如果把事一件一件做好了，就能再上一个台阶，等我们把连锁式营销服务部的平台搭建好了，那让我们施展的平台就更大。

第四是监管部门的支持。可以这样说，从华安成立至今，对于公司的发展，监管部门都是大力支持的。从铲除车险业务毒瘤到规范经营，从理财险销售到学贷险推广，及至今天的连锁式营销服务部的建设。中国保监会准确把握国内保险市场的运行，支持华安在营销管理模式上的这种创新，支持华安打造一个辐射全国的销售和服务网络；各省保监局也支持华安走进社区，服务大众，对公司门店的建设广开绿灯。各分公司是从今年八月初向当地保监局汇报连锁式营销服务部创新项目的，仅仅两个月的时间，到十月初，25家保监局都批复了明确支持的书面意见，并在过程中不断给予悉心指导和科学建议，有些保监局还专门派工作组到分公司现场办公，第一时间解决我们的实际问题……只要有华安机构的地方，从保监会到各地保监局都对这一创新举措给予了充分肯定和大力支持，这份信任让我们感觉到肩头的责任是多么重大，我们也要把这份厚重的信任化成巨大的动力，信心百倍地去迎接创新之路上的各种挑战。

这些是我们在这一历史阶段拥有的有利资源，但不利的、困难的方面，我们也要反省，怎样少走弯路、不走弯路，怎样减少操作失误、降低机会成本。目前，我们最主要的问题就是人才团队问题。一是连锁式营销服务部的运营需要大量的人才，而且是在几年之内要这么多人，培训怎么组织？如何让员工尽快认同公司文化？如何熟悉上岗操作？如何让客户认同？第二个问题是这件事是前人没做过的事，许多专业上的问题都要我们解决，例如城市选址布局怎样才合理？装修标准如何制定才能兼顾风格统一和成本可控？网络技术如何预留接口才能保证未来系统扩展？这件事有时间上，节奏上，机遇上以及行业内的要求，例如店长要有3年以上保险经验类似监管的要求等。这是一个系统工程，而这一切都要靠人来实现。