

## 以创新迎接挑战 访长城保险经纪公司董事长申河

“中国的保险市场一定是以保险中介为主导的市场”

长城保险经纪公司是我国首批成立的三家全国性保险经纪公司之一。入世了，他们有何感想，又将如何应对挑战？带着这些问题，日前，笔者访问了该公司董事长申河。

入世后，我国的保险经纪行业也将逐步对外开放。初步时间表是2002年允许设立中外合资保险经纪公司，其中外资股份比例可以达到50%；入世三年后，外资股份比例不超过51%；入世五年后，允许设立全资外资子公司。按照保监会公布的《保险经纪公司管理规定》，保监会还将批设大量的保险经纪公司、保险代理公司、保险公估公司，引进国外先进的保险中介组织。国内的中介机构必须向市场化和国际化方向发展。这些对于刚刚起步的国内中介机构来说，无疑是严峻的挑战。对此，申总有清楚的认识。申总认为，WTO奉行的游戏规则是：公平竞争，优胜劣汰，适者生存。在这样一套游戏规则下，国内保险业重新洗牌的浪潮即将来临。

申总指出，客观地说，在未来的市场竞争中，凭实力，不仅长城经纪公司不堪一击，中国所有的保险经纪公司都不堪一击。为什么呢？因为我们规模太小，管理落后，在营销及技术水平上也有相当大的差距，对于先进的国际化管理过于陌生。因此，对于国内的中介机构来说，只有2—3年的过渡时间。而且随着形势的发展和世界格局的变化，中国对外开放的步伐还有加快的可能，所以，留给我们的时间不多了。

但申总非常看好中介市场的前景。以前，中国的保险市场是承保公司一枝独秀，但这种市场格局在1999年被打破。目前，保险中介市场体系初步形成。他认为，最终中国的保险市场一定是以保险中介为主导的市场。这符合国际惯例，在中国只是个时间问题。而保险经纪更是一个新兴的行业，是朝阳中的朝阳。

### 以创新迎接挑战

面对来自方方面面的压力和竞争，长城经纪公司已做好了应对措施，其中既有近期目标，又有中期规划。

申总告诉笔者，近期，公司将着力解决三大问题：

一是风险问题。

长城经纪公司一直把风险管理放在经营管理的首位。申总认为，公司经营的各个环节、管理的各个方面都存在着风险。风险一旦失去控制，就有可能危及公司的发展。因此，公司要求各部门不仅要把风险意识宣传灌输到每个员工，还要在制度上加以健全和保证。

二是沟通问题。

沟通是管理的有效手段，沟通就是信息的传递。加强沟通就是要加强公司内部上下之间及横向间的联系和沟通，以实现公司竞争力的提高。

三是人才问题。

加入WTO后，与国外竞争的第一战就是人才仗。公司现有的业务骨干同国际人才去竞争，显然在素质和能力上还有差距，这就需要培训。同时，公司还将继续大力引进人才，如市场营销人才和具有综合素质的法律、会计、保险人才等。

但最根本的还是要进行创新，创新才是企业发展永恒的动力。为此，长城经纪公司 will 大力进行各项创新活动。

——公司治理结构的创新。公司将借加入世贸之机，成立中外合资工作小组，积极引

进外资，优化股权结构，实现股权结构多元化。

——组织创新。主要是优化组织架构，减少管理层次，提高组织工作效率。

——业务和技术创新。对于符合市场改革方向的、符合国际惯例的、市场需求强烈的，长城经纪公司要认真积极地准备，在研究和开发上有所超前。

——管理和服务创新。公司要大力提倡和积极推进管理和服务创新，向国际一流的保险经纪公司看齐。今年要搞“五星级管理”，参与国际竞争。

——制度创新。长城经纪公司决心在制度创新方面有所突破。公司将以各网点为突破口，以点带面，推动公司的制度创新工作，特别是在激励和分配制度方面，这是确保公司具有市场竞争力的根本性措施。公司也将把鼓励创新体现在各项规章制度中去，使人们的起点更高、更规范，更符合市场发展的要求。

作者：柴鑫

摘自《中国保险报》