

平安综合金融,让我们更强



马董在高峰会上面的讲话，充分体现了把平安建设成为国际领先的综合金融服务集团的决心。

我的讲话题目是“从产品推销员到客户经理”，只讲三句话。

第一句，“交叉销售就是好，对业务员好、对客户好、对公司好”。

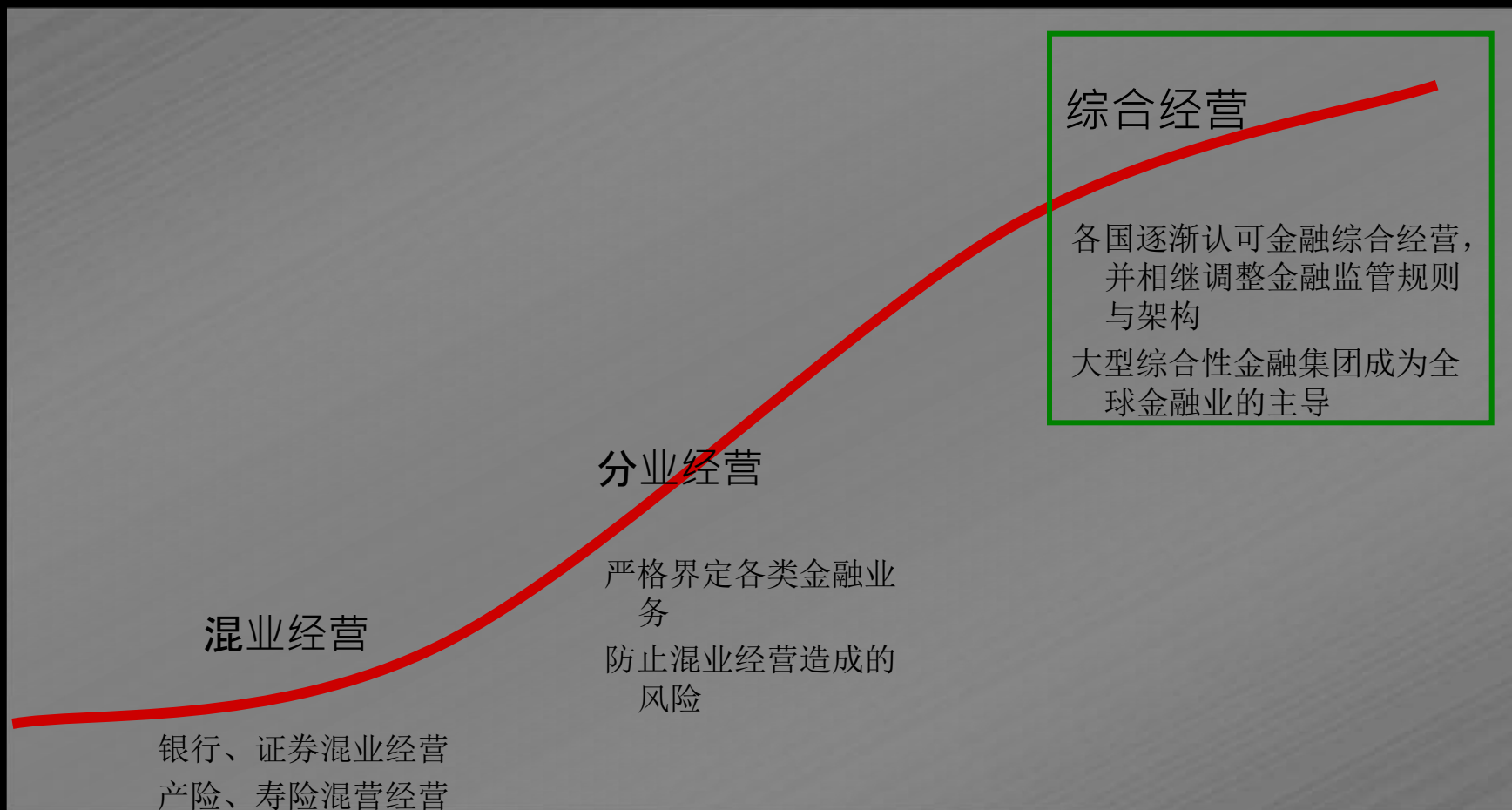
第二句，“打通天地线，让梦想变成现实”。

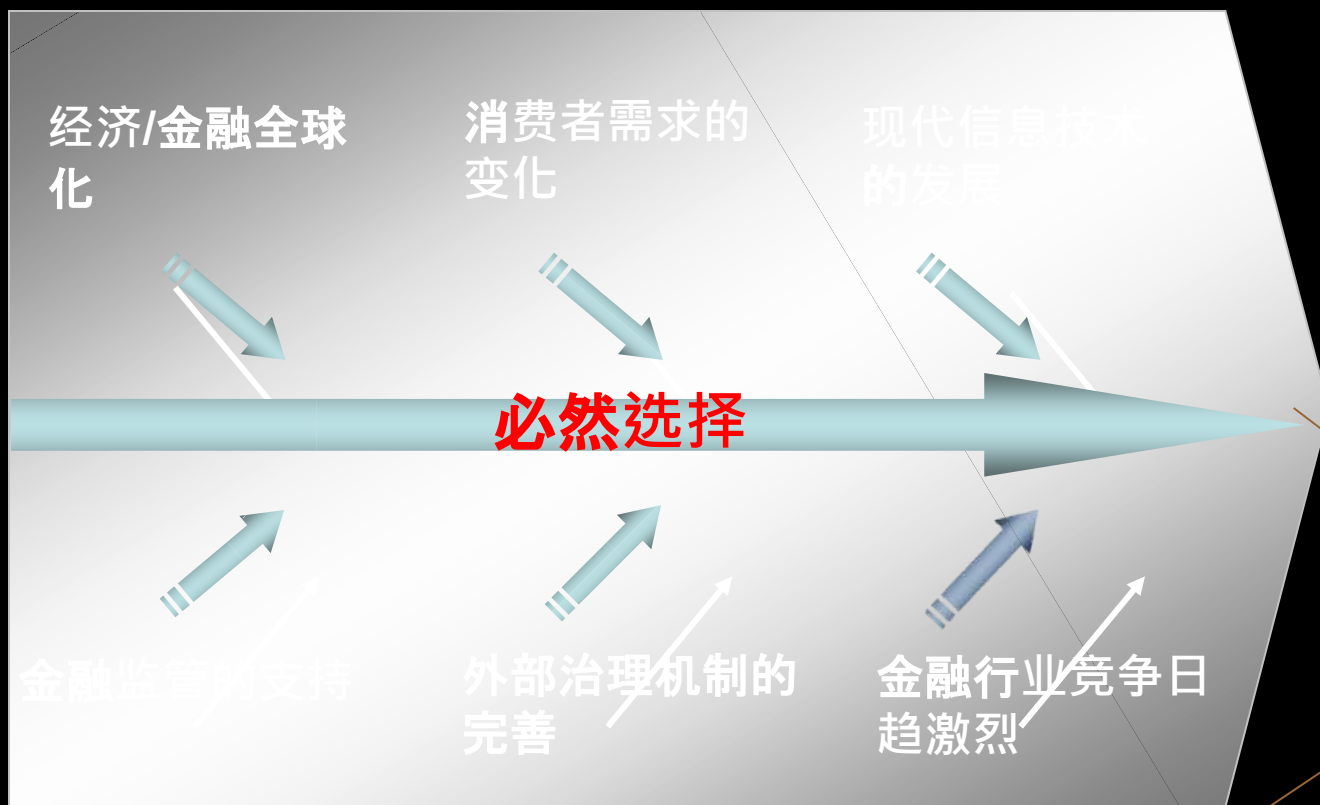
第三句，是“买房买车买保险，投资储蓄信用卡”。

A handwritten signature in black ink on a white background, consisting of stylized, overlapping strokes.

课程目录

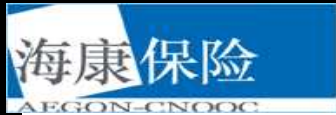
- ▶ 平安综合金融介绍
- ▶ 寿险综拓发展历程及意义回顾
- ▶ 寿险综合开拓内化





**全球金融业
综合经营**





截至08年，全国境内开展业务的共有各类保险公司已逾百家



中国平安

保險 · 銀行 · 投資

银行/信用卡

保险

证券/基金



- 参股交通银行
- 参股上海银行
- 间接参股兴业银行

- 合资设立北京汇丰保险经纪公司
- 与国民信托合资设立保险公司

- 参股汇丰晋信基金



- 德累斯顿银行北京/上海分行
- 参股中国工商银行

- 安联产险
- 安联大众寿险

- 国安基金管理公司（与国泰君安证券合资）

- QFII
- 金融衍生产品交易权



- 瑞士友邦银行已设立私人银行代表处

- 友邦人寿
- 美亚保险

- 友邦华泰基金管理公司

- QFII
- 飞机租赁
- 直接投资



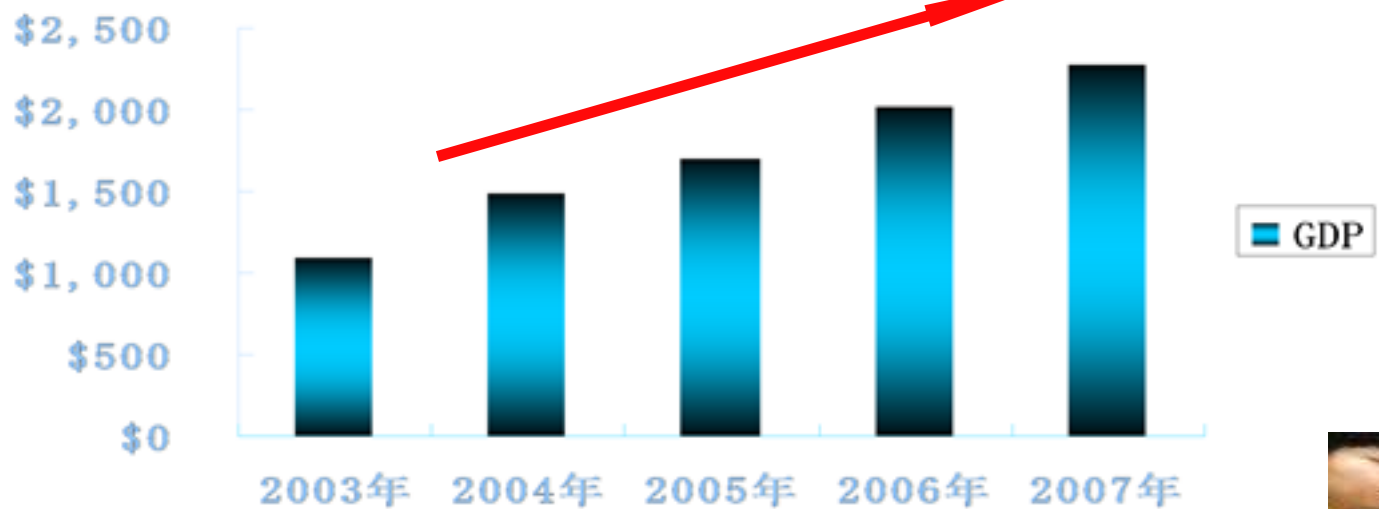
- 深圳、上海、大连设有三家分行

- 太平洋安泰
- 首创安泰

- 招商基金

不仅是产品的竞争，更是公司实力与业务服务水平的竞争

中国人均GDP



保险



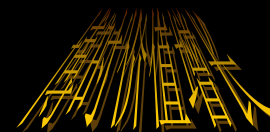
理财产品



证券



基金



信用卡



车贷



房贷



“引导保险集团公司发挥子公司协同效应和集团优势，推动金融业务的交叉销售和综合拓展，促进保险服务多元化发展。”



——引自《中国人民银行 中国银行业监督管理委员会 中国证券监督管理委员会 中国保险监督管理委员会关于金融支持服务业加快发展的若干意见》银发〔2019〕90号

平安20年来的总结，做了三件事：

在竞争中求生存，在创新中求发展

- 1、业务规模
 - 20年从无到有、从小到大，从蛇口走向全国，持续稳健增长，发展成为市值全球金融业第17、保险第3的大型金融保险集团
- 2、机制文化
 - 建立了一整套符合现代企业制度的机制和文化，整个公司充满生机和活力，不因规模扩大、结构复杂而老化、僵化，为我国金融业改革提供了经验借鉴
- 3、综合金融
 - 建立了较为完善的综合金融架构和可持续增长平台，探索出一条具有“国际化标准、本土化优势”的综合金融发展道路

平安的战略目标——成为国际领先的综合金融集团

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资

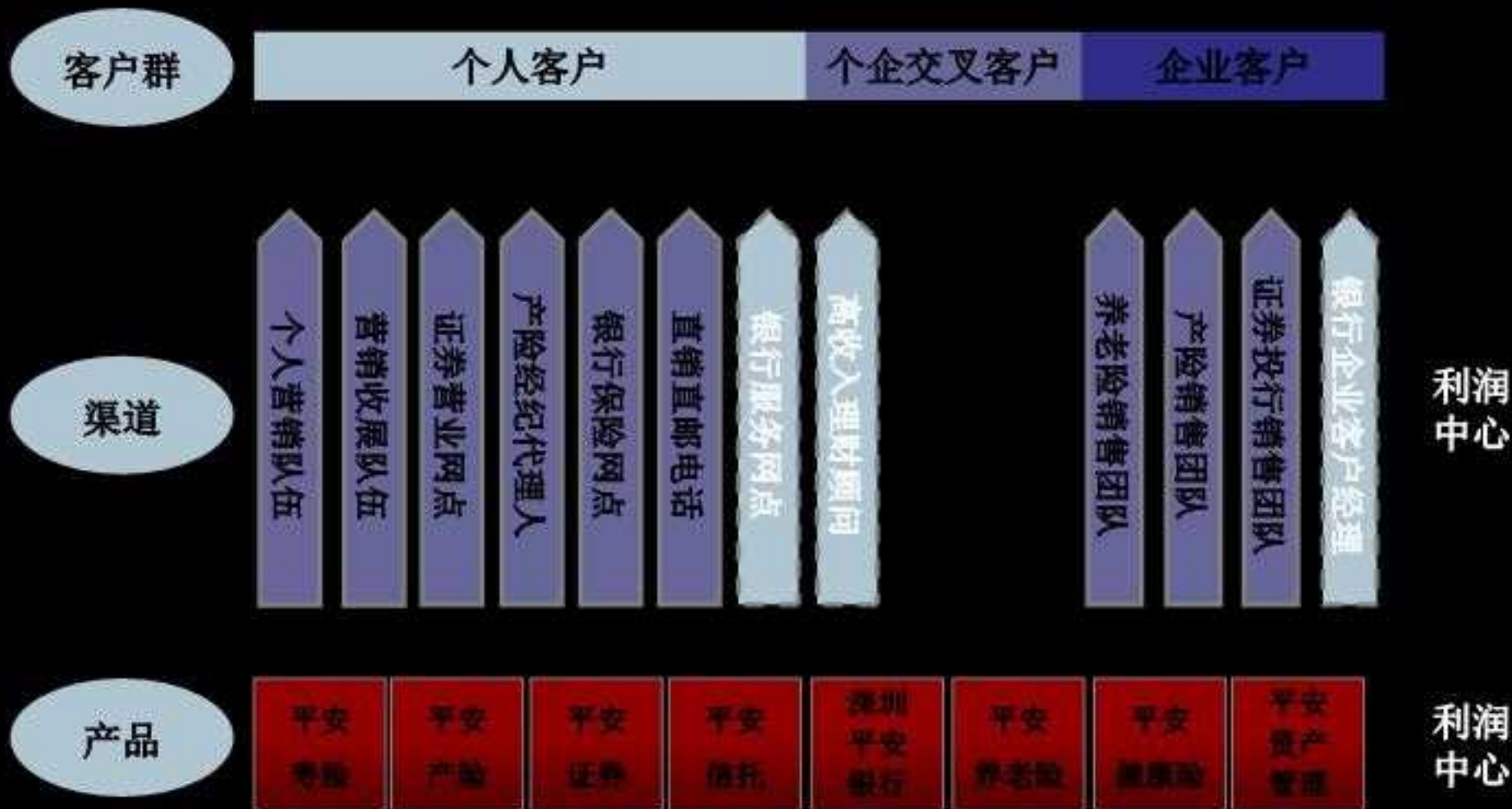
保险

银行

资产管理

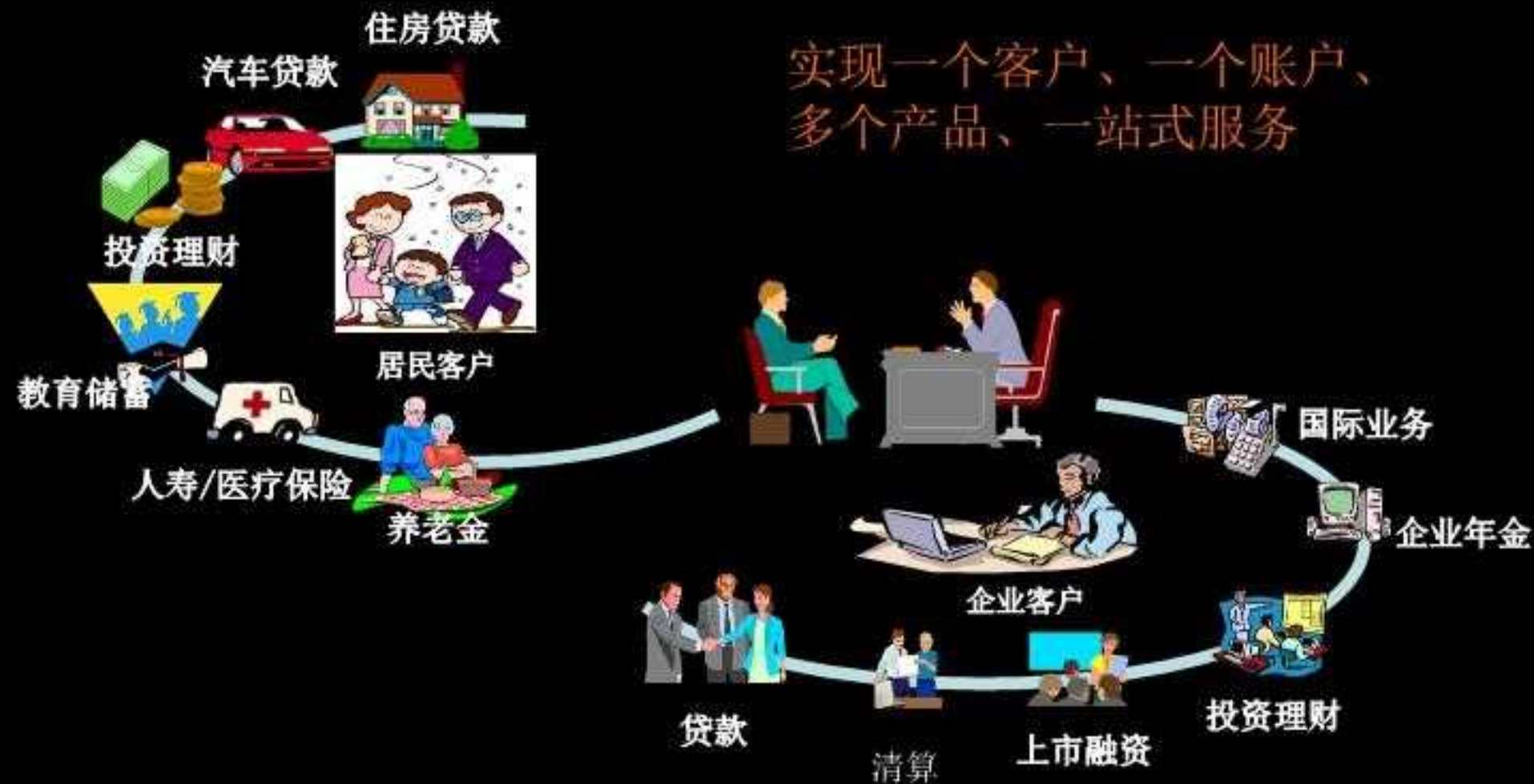
平安的目标是成为以保险、银行、资产管理为核心，国际领先的综合金融服务集团之一

针对不同客户，通过不同渠道提供不同的产品



综合开拓是集团实现综合金融目标的重要途径

实现一个客户、一个账户、多个产品、一站式服务



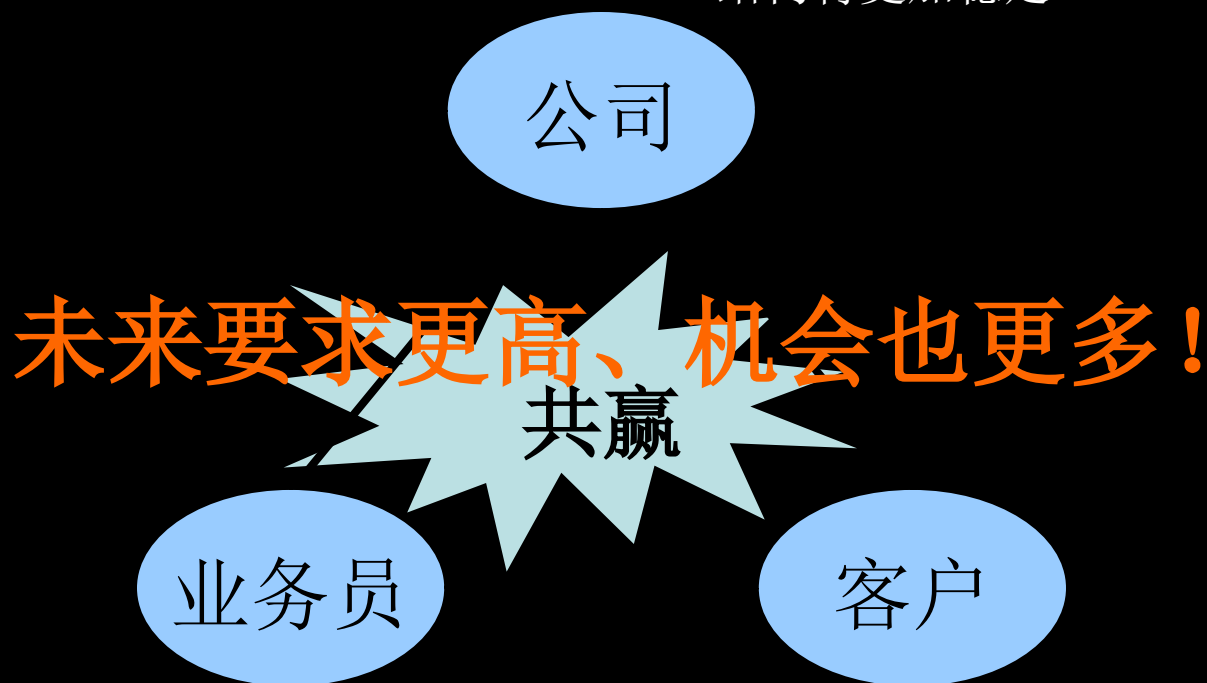
打通“天地线”，让中、后台和销售前台无缝连接，让业务队伍直接获得支持和帮助



完整的综合金融集团架构：一个集团，三大支柱、十项业务

交叉销售可以实现全赢，对业务员、客户、公司都有好处。

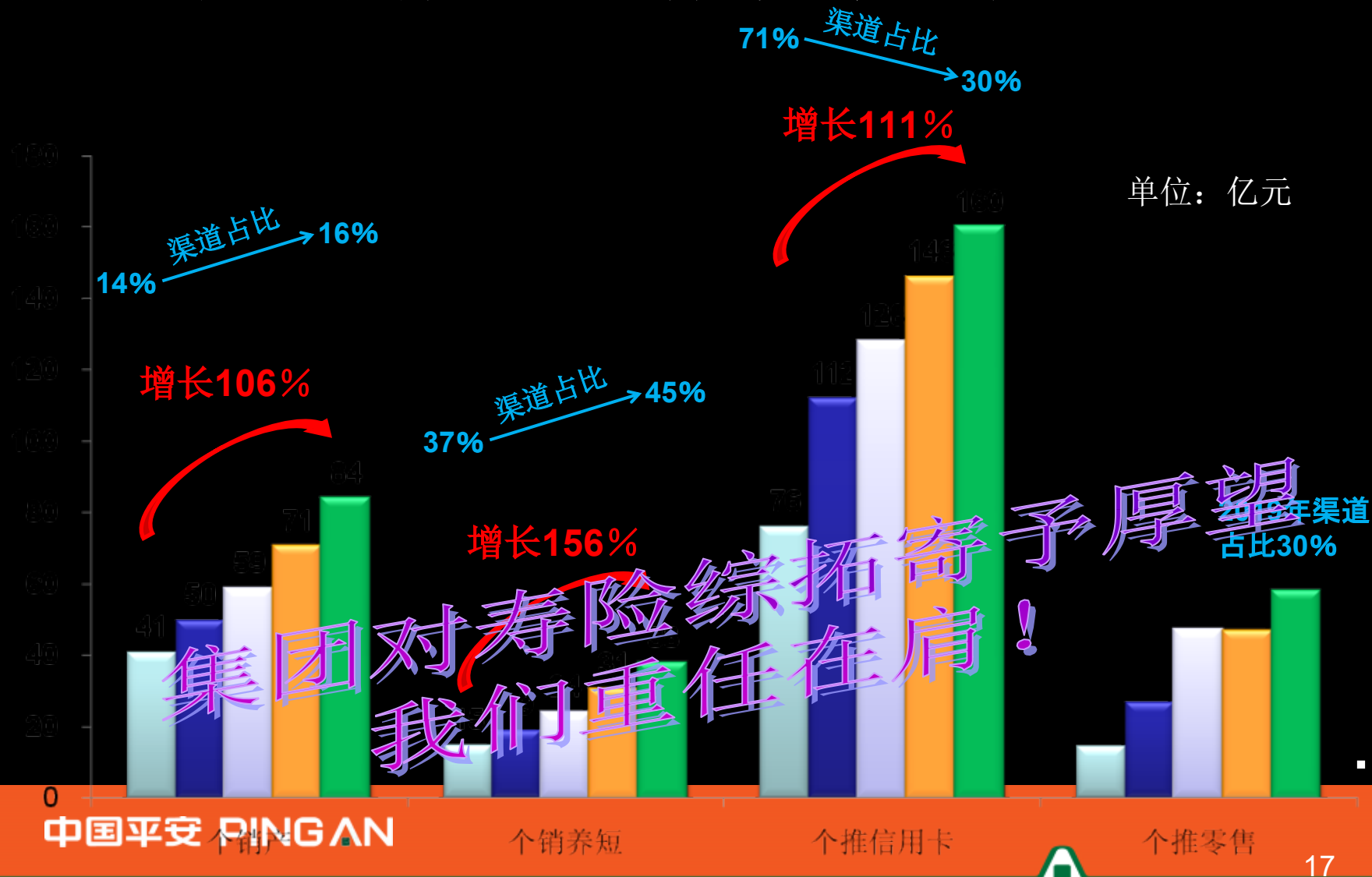
- 整体业务结构、利润结构将更加稳定



- 为客户提供更全面金融服务，提高业务同仁与客户沟通的机会，帮助业务员得到更多客户，收入更好

- 满足客户多种需求，为客户提供便利地一站式服务，客户获得切实方便与好处

为实现马总提出的成为国际领先的综合金融服务集团的目标，对寿险的要求将会越来越高。



中国平安 PINGAN

个销养短

个推信用卡

个推零售

课程目录

▶ 平安综合金融介绍

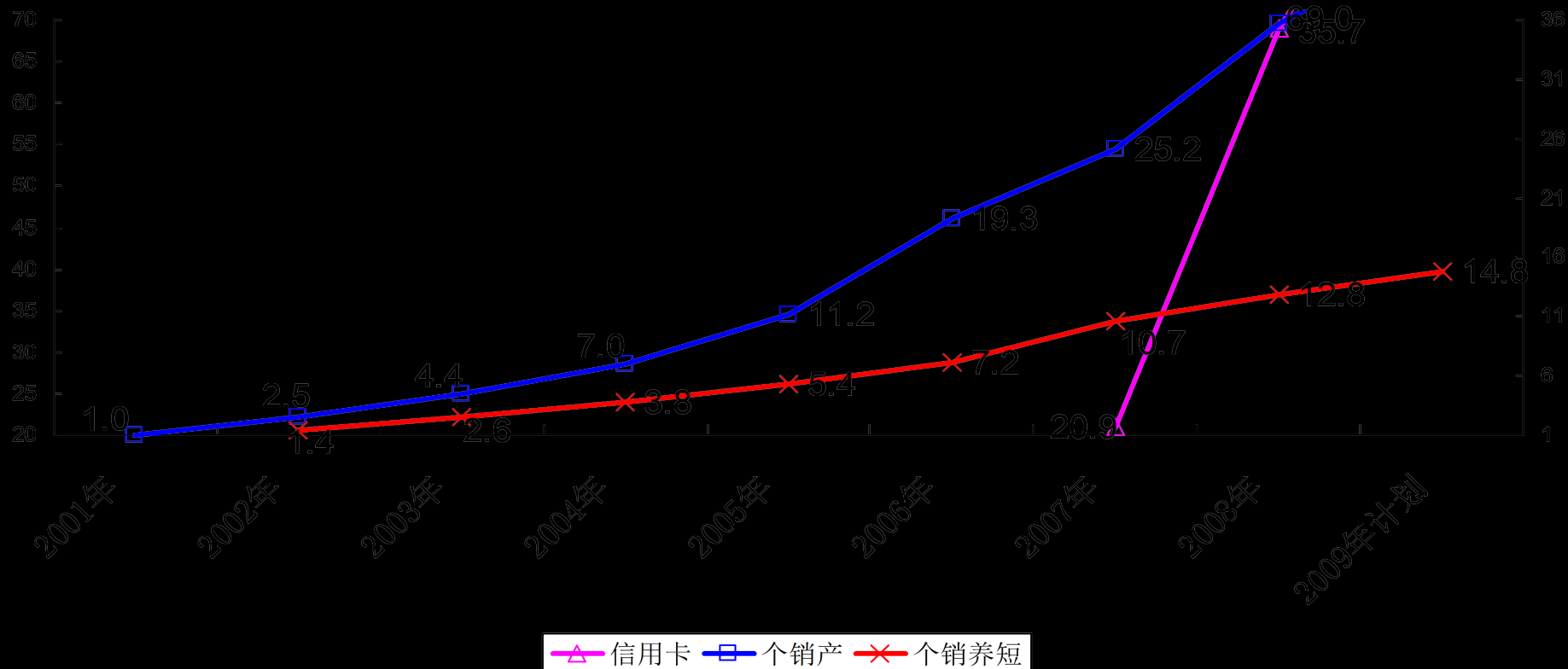
▶ 寿险综拓发展历程及意义回顾

▶ 寿险综合开拓内化

综合开拓业务逐年稳步成长

个销产、养短单位：亿元

信用卡单位：万张



在集团统筹规划下，寿险已全面开展保险类、金融类综合开拓业务，并成为合作最广泛、最重要的销售渠道

07年6月开始在深圳、上海、福州陆续开展，后陆续在泉州、厦门、杭州、广州、北京、南京启动，随着公司战略部署，未来信用卡将会快速拓展。

个销产、个销养在2000年开展；
个销健在07年10月陆续在上海、广州、北京启动。

信用卡

零售业务

08年5月在深圳、上海、福州等城市陆续开展零售借记卡业务。

保险

寿险已与集团各产品方开展全面的交叉销售业务

证券

06年4月开始在广州、大连、南京、北京、天津、深圳、上海、新疆、湖北、重庆、海南、珠海、杭州、青岛等机构陆续开展。

信托

07年7月起陆续在北京、上海、南京、广州、深圳、青岛、杭州、大连、厦门、成都、武汉等机构本部开展。

开展综合开拓，有利于提升机构的管理平台、收入和品牌价值，支持个险发展、实现共赢。

- 提升机构综合业务管理水平

综合开拓个产、个养、个健等业务的开展，增加了机构管理幅度，有力提升了机构的综合金融业务管理水平。

- 提升寿险机构当地市场竞争力

平安的交叉销售是起步最早、具有相对成熟的业务优势，是体现集团优势的重要表现，综合开拓业务的开展有力的支持了各业公司的市场竞争力。

专

支持个险发展

- 提升机构人员收入

机构达成奖等均加入了综合开拓部分，帮助提升员工收入。

- 提升机构的品牌价值

借助综合开拓彰显集团综合金融的优势，提升当地机构的外在形象和品牌价值。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/008120132073006047>