

大金融保险理财

+ 大健康医疗养老

鑫山保险代理有限公司

2015-08-13

- 1 保险中介行业概况
- 2 鑫山的创业愿景、发展历程、战略思维
- 3 盈利模式与盈利基础
- 4 核心竞争力：管理团队与销售队伍
- 5 领先保险公司及同业竞争者的优势
- 6 2013-2015业绩及营收
- 7 未来5年业务与营收预测
- 8 与斯米克的战略合作



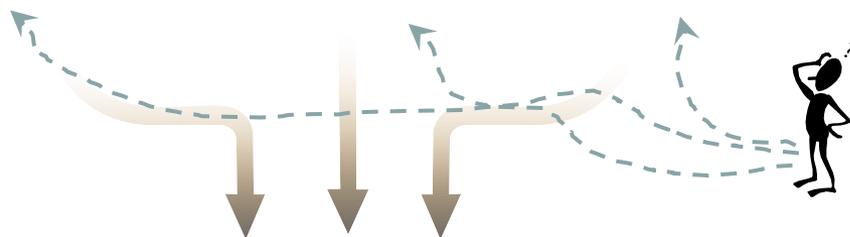
保险业发展趋势



“**产销分离**”是中国保险业实现专业化、精细化、市场化的一个重要发展方向。



产销分离—符合客户的多元选择需求



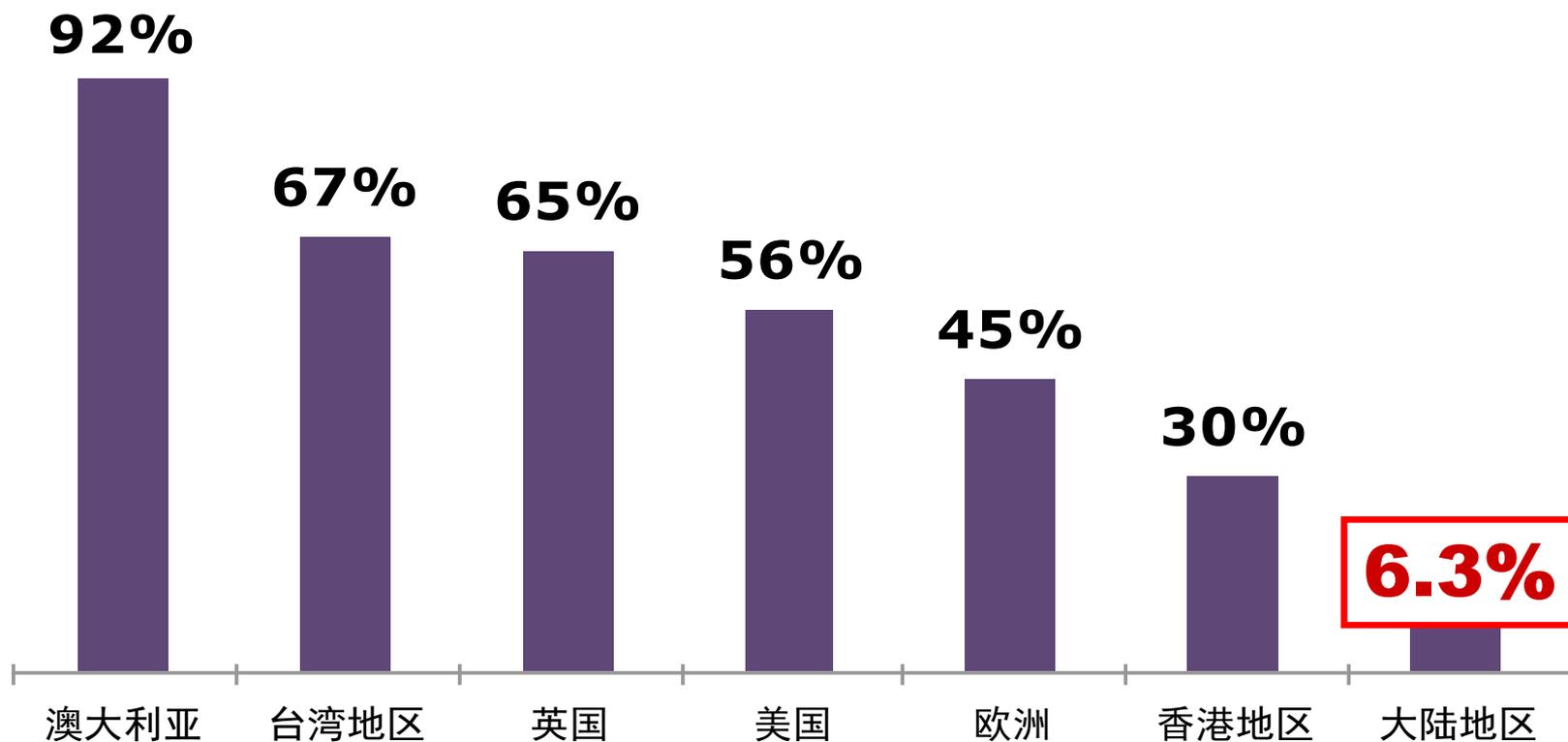
鑫山保险代理
GM FINANCIAL SERVICE



鑫山保险代理
GM FINANCIAL SERVICE

保险中介发展潜力

世界各地“中介渠道”保费在总保费中的占比



保险中介行业现况

- 截至2013年底，全国共有保险专业中介机构2525家，全国性保险专业代理机构143家。
- 大部分区域性小型保险中介机构，由于管理能力和市场开拓能力偏低，竞争力薄弱，将逐渐被市场淘汰。
- 未来全国性保险中介和极少部分优秀区域性保险中介机构将获得较大发展。



鑫山的创业愿景

- 为国人提供多元的**金融理财产品**和**全面的健康医疗，退休养老**保障规划，致力成为最值得信赖的全国性销售服务品牌。
- 为金融保险从业人员提供实现梦想和创造价值的平台。



鑫山的发展历程

- 于2012年3月取得第39张全国专业代理执照
- 目前已在上海，浙江、江苏、山东、广东5省建立8个分支机构
- 上海、浙江、山东的业务规模均已取得当地寿险专业中介市场的领先地位
- 鑫山的发展速度与业务品质已经引起监管部门，行业学会，保险公司及中介同业的高度评价



鑫山的战略思维

1

高端客户的财富管理规划

2

精致，人文，高端，高效的精品店经营模式

3

专注高产能营销人才队伍的培育建设

4

全国性都会销售服务网点的持续稳定布局

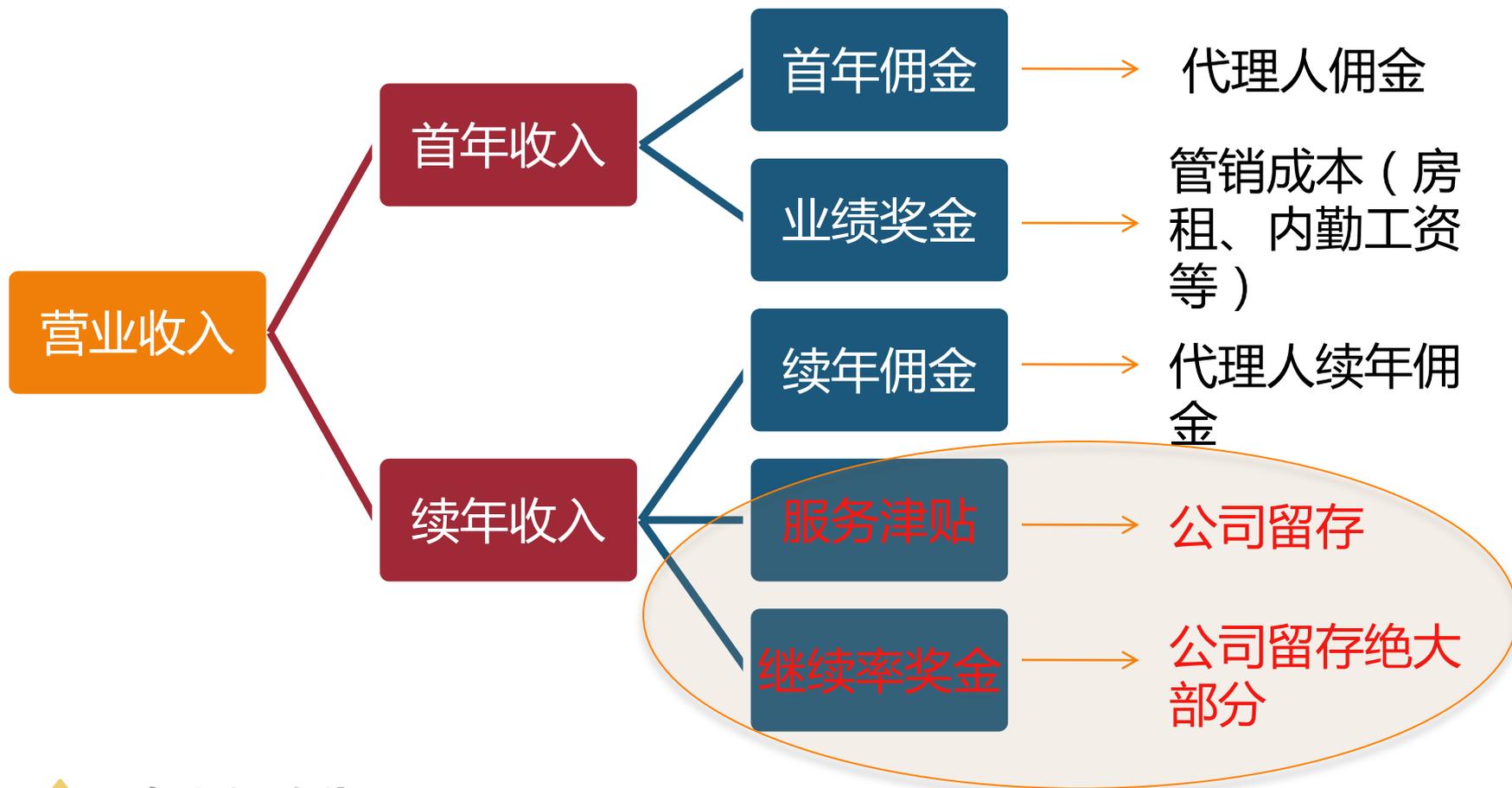
5

发展成为集金融保险、财富管理、医疗养老及健康管理的
销售服务集团



中介公司盈利模式

支出



鑫山长期盈利基础

1

高续保率（现况第13个月续保率92%，远高于业界80%的标准）

2

代理人高生产力（现况是业界平均的3倍）

3

布设全国营销网点，建立高品质，高专业，高产能的鑫三高营销队伍（与各地保监、当地政府关系良好）

4

争取最优的合约利益（现况是业界最好的协议，初期靠高管层在业界的口碑，长期靠保单品质决定）

5

严格控制管销成本（人员精简，中央后援）



鑫山的核心竞争力--坚强的经营团队

林重文先生，台湾大学历史系，政治大学企管研究所EMBA。著作：1996年《菁英团队》、2011年《举重若轻》。

从业资历：

- ✓ 台湾南山人寿营销一线16年，创建2000余人营销队伍
- ✓ 台湾庆丰人寿总经理
- ✓ 宏利金融集团亚洲区副总裁
- ✓ 中宏人寿总裁9年：
 - 机构数： 1家 → 49家
 - 营销员队伍： 2000余名 → 15000余名
 - 业务品质： 续保率90%以上
- ✓ 中国险企CEO转战保险代理的第一人
- ✓ 中国现役最资深保险人（两岸从业40年）
- ✓ 2012年创办鑫山保险代理，担任董事长兼总裁



鑫山保险代理
GM FINANCIAL SERVICE

鑫山的核心竞争力--坚强的经营团队

国际化、专业化经营团队

- ✓以台湾管理者为核心, 7位台籍高管从业23—30年
- ✓均拥有丰富的两岸经验, 在大陆工作10年以上
- ✓合作无间, 均跟随林重文总裁13-30年
- ✓均销售一线出身且担任过保险公司高管



鑫山的核心竞争力--鑫三高营销队伍

●鑫三高队伍：

高品质、高专业、高产能

●差异化的管理文化：

精致、人文、高端、高效



鑫山保险代理
GM FINANCIAL SERVICE

领先保险公司及同业的优势—强大的培训体系

内部
高管
讲师群

外部专
业讲师

鑫平台培训系统

聚贤讲堂

金融理财学院 (FAWA)



领先保险公司及同业的优势—品质客服

卓越的 客户服务

鑫山通过举办“鑫山人文讲堂”、“养生讲堂”、“高端私人沙龙”、“鑫微刊”、“养生专刊”等方式为客户提供亲切贴心周到的服务，不仅帮助客户拥有生命保障，更与客户一同提升生命价值！

透过战略 合作伙伴 创新服务

鑫山通过跨界战略联盟，携手口碑卓越的合作企业，为客户提供与健康管理和高端医疗、运动养生、高端休闲等利益家庭身心健康的体验式服务，共享资源，共同创新服务内涵。



鑫山战略联盟企业



鼎瀚新中医
Ding Han New Chinese
Wellness Solutions



Tianma Country Club
天馬鄉村俱樂部



慶福國際月子會所
上海 · 蘇州 · 嘉興



上海瑞东医院
Shanghai Ruidong Hospital



PRIME GROUP
INTERNATIONAL
国际元立集团



上海中医大药业股份有限公司
SHANGHAI TCMU PHARMACY CO., LTD

artgogo™
一不小心进了艺术圈儿
www.artgogo.com



亞力山大会馆
Alexander Health Club



鑫山保险代理
GM FINANCIAL SERVICE

2013-2015 业绩及营收

单位：万元

项目	2013实际	2014实际	2014同比增长率	2015预测	2015同比增长率
寿险首年保费	1,590	2,397	51%	4,364	82%
寿险续期保费	223	1,334	498%	3,595	169%
财险保费	1,699	2,390	41%	4,172	75%
合计保费	3,512	6,121	74%	12,130	98%
营业收入	1,381	2,772	101%	5,064	83%



未来5年业务与营收预测

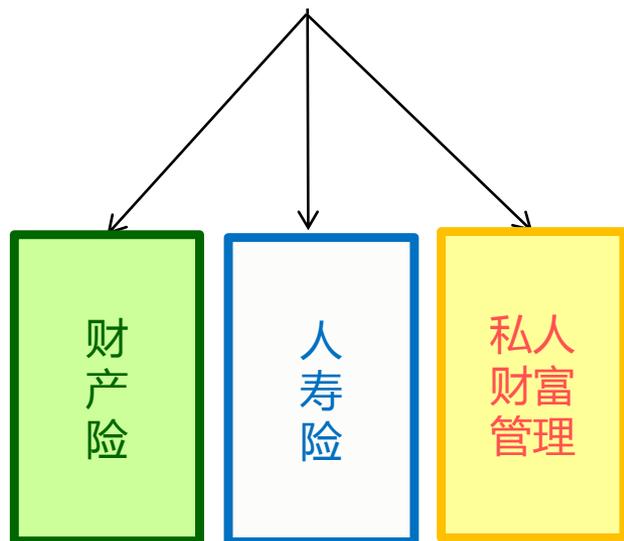
单位：人,万元

机构	2015	2016	2017	2018	2019
财险保费	4,172	4,589	5,966	7,756	10,082
寿险 首年保费	4,364	7,559	11,901	19,317	31,018
寿险 续期保费	3,595	7,100	12,926	23,772	40,604
总保费	12,130	19,249	30,793	50,844	81,704
机构	8	12	18	26	36
人力	430	688	1,044	1,425	2,077
营业收入	5,064	8,273	12,975	20,650	32,705



大金融保险理财+大健康医疗养老

大金融



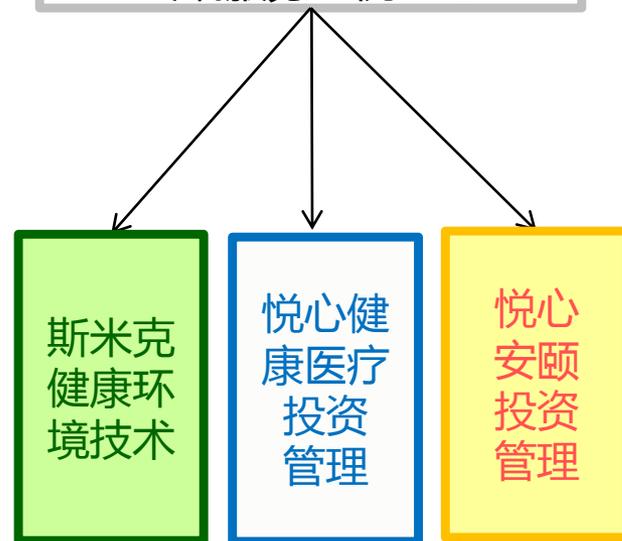
战略联盟



强强合作

大健康

斯米克上市公司资本平台
技术制造：斯米克
终端服务：悦心



鑫山&斯米克战略合作框架



鑫山&斯米克战略合作方式

- 1. 2015年7月30日斯米克与鑫山签署战略合作及增资扩股投资框架协议，参股鑫山。8月6日，经双方董事会决议通过后生效。斯米克将注资4500万，预计将占鑫山20%的股权。**
- 2. 斯米克积极发展养老医疗大健康领域的优质产品和服务，鑫山致力发展高效营销队伍，协助斯米克推介并服务客群，提供寿险、年金、健康险及连结养老相关服务的保单商品及服务，并兼及私人财富管理服务。**



鑫山&斯米克战略合作方式

- 3. 鑫山将成为斯米克在金融保险领域的策略性伙伴及桥梁。鑫山经营团队将以其保险专业及人脉，协助斯米克与保险公司洽谈设计保单，连结养老、医疗服务的相关商品。**
- 4. 鑫山与斯米克将在合法前提下，双方共享业务及客户资源，针对中高端客户共同举办高质量的营销活动，提供客制化服务计划或驻点服务，提升双方于市场的知名度，为双方客户提供“三优”服务，即优质、优惠、优先的全面服务。**



鑫山&斯米克战略合作基础

- **大金融及大健康业务具有强大的互补性与综效。**
- **目标市场一致，皆定位于中高端客群。**
- **经营理念契合，皆强调精致经营、品质客服及人文精神。**
- **重视员工发展及福利，皆有员工股权激励计划及荣誉体系。**
- **双方领导层皆毕业于台湾大学，文化情感背景雷同。**



THANK YOU!