

鑫山保险代理介绍

悦心投资者交流会

报告人：林重文

20160428

鑫山介绍大纲

- 成立的时代背景
- 创办人及专业管理团队
- 创业愿景、企业文化
- 发展历程及业务成长
- 战略定位与核心竞争力
- 与悦心大金融+大健康的战略布局
- 未来五年成长策略与发展规划



成立的时代背景：保险业发展机遇

历史转折中的保险

2014年8月10日，国务院颁布了

国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见（国发[2014] 29号）

新国十条



鑫山保险代理
GM FINANCIAL SERVICE

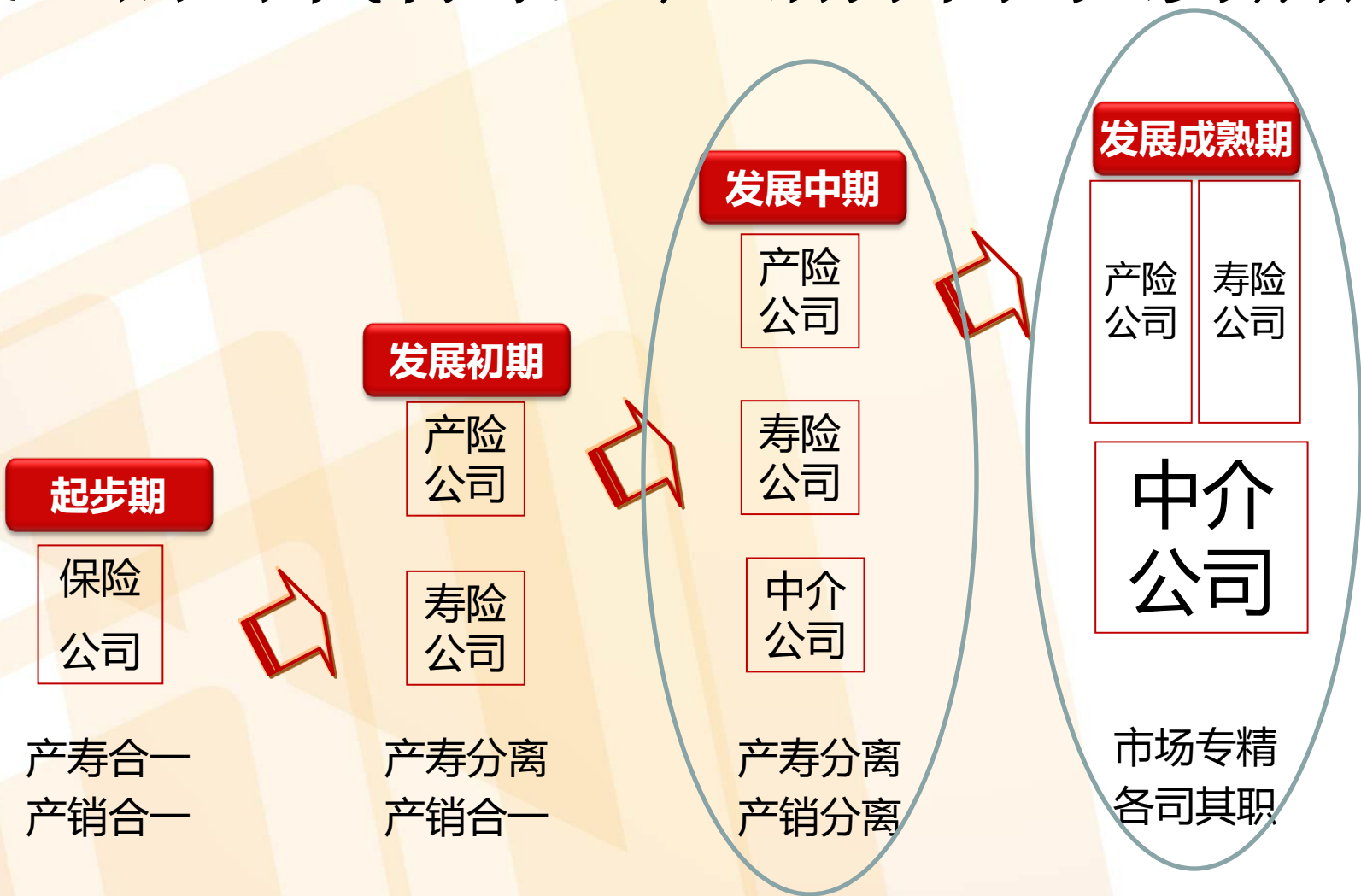
成立的时代背景： 国家政策导向



2014年10月16日，中国保监会副主席黄洪在上海出席“2014中国寿险业十月峰会”时指出，中国是全球唯一以中央政府高级别文件的形式来促进保险业发展的国家，他还表示“随着今年我国人均GDP预计将达7000-8000美元，寿险需求有望进入‘井喷’阶段。”



成立的时代背景：产销分离-大势所趋



现在

未来 山保险代理
FINANCIAL SERVICE

成立的时代背景：产销分离-大势所趋

未来，保险公司将致力于产品研发、投资管理、风险控制等，而将销售环节交给专业的保险代理运营。中介市场健康发展是保险市场成熟发展的标志。以英国、美国等保险市场成熟的国家为例，其绝大部分以上的保费收入都是通过中介渠道实现的。

“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。



创办人及专业管理团队

林重文董事长

从险企CEO转战保险代理

- 董事长林重文先生由中宏保险总裁任内退休后，决心创办一家有特色的保险企业-**鑫山保险代理**
- 跟着国家的产销分离政策
- 面对巨大的产业发展机遇及刚性社会需求



鑫山保险代理
GM FINANCIAL SERVICE

创办人及专业管理团队

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



创办人及专业管理团队

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



鑫山保險代理
GM FINANCIAL SERVICE

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。



企业文化： 三根柱子

1

核心价值
尊重、诚信、感恩



2

营销文化—鑫山高
高品质、高专业
高产能



3

管理文化
精致、人文
高端、高效



鑫山伙伴都以《鑫山家族文化33条》为基础，矢志追求：

快乐的团队， 富裕的人生！



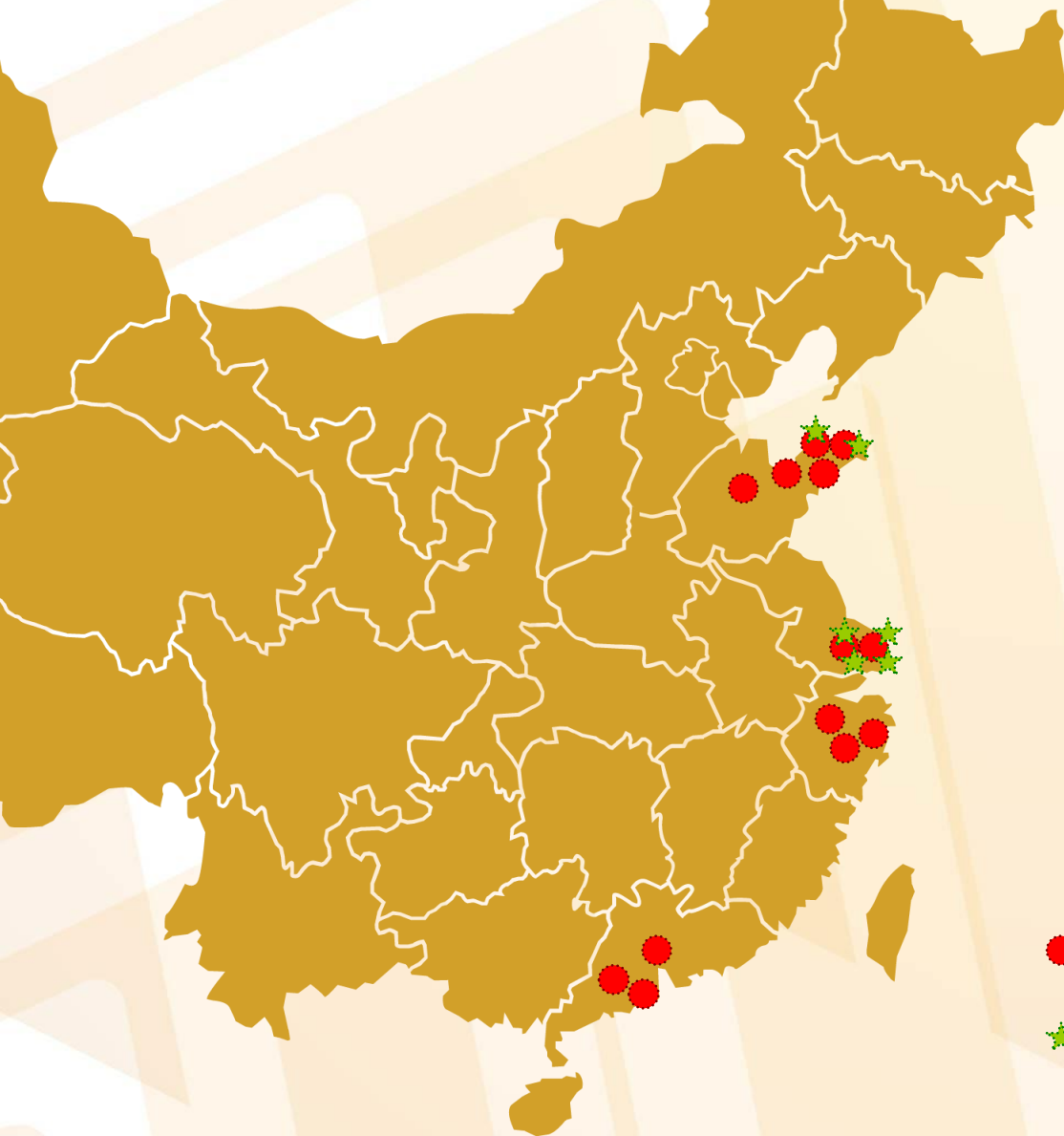
鑫山保险代理
GM FINANCIAL SERVICE

发展历程及业务成长

- 于2012年3月取得第39张全国专业代理执照。
- 2012年7月开始运营，总部设在上海浦东，发展至今全国已建立13个分公司及6个营业部。



发展历程及业务成长



2012年 上海、杭州、广州

2013年 诸暨、烟台、莘庄

2014年 威海、乳山

2015年 济南、潍坊、苏州
台州、高新、长岛、南汇

2016年 青岛、珠海、张江
江门

● 分公司

★ 营业部



鑫山保险代理
GM FINANCIAL SERVICE

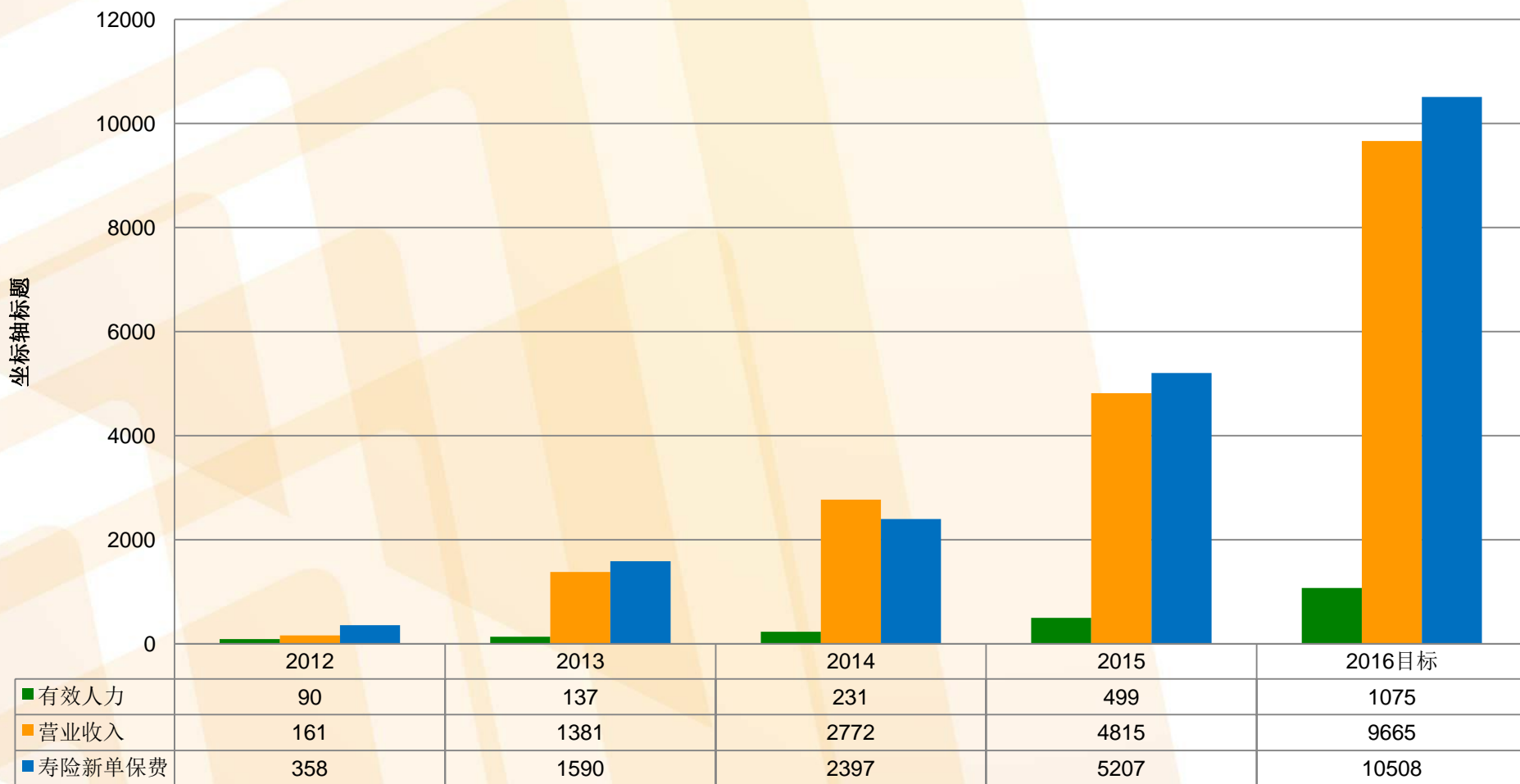
发展历程及业务成长

- 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。
- 发展速度与业务品质已引起监管部门，行业学会，保险公司及中介同业的高度评价。



发展历程及业务成长

图表标题



营业收入与新单保费：万元

发展历程及业务成长

2015年业务回顾

寿险新单保费**5207万**，同比增长**117.5%**

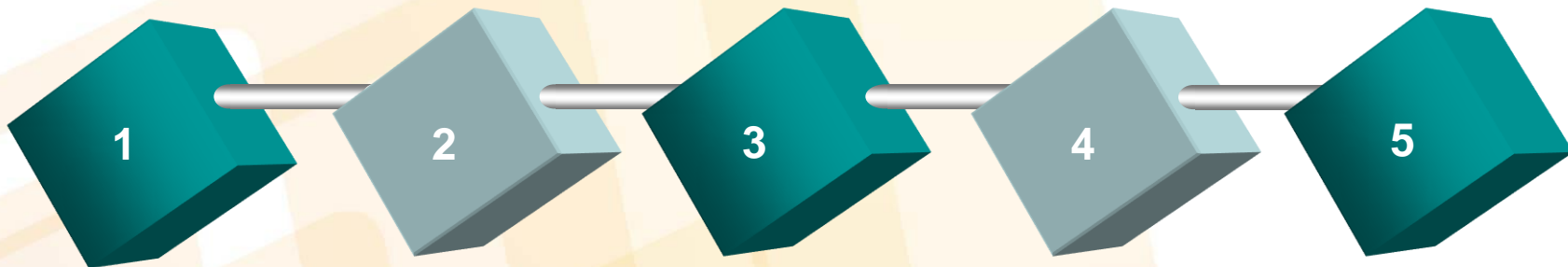
财险保费**4060万**，同比增长**71.2%**

2015年第四季开始实现季度盈利的目标

2016年第一季度业绩达成月月翻倍成长及月月盈利的成果



战略定位



精致、人文、高端、高效的**精品店**经营模式

专注**高产能**营销人才队伍的培育建设

专精**规划**高端客户的私人财富管理

全国性**都会**销售服务网点的持续布局

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**



核心竞争力

专业管理团队

- 拥有保险业20年以上经验的台湾管理者为核心的专业人才团队
- 对大陆市场精准的把握度及布局（高管皆拥有大陆10年以上的实战成功经验）
- 拥有高向心力、高战斗力的企业文化

高端高阶培训

- 强大的培训体系与人才复制能力，能建立高产能的销售团队（人均产能是市场平均水平的3倍以上）
- 鑫平台、聚贤讲堂、FAWA学院全方位培育高端菁英

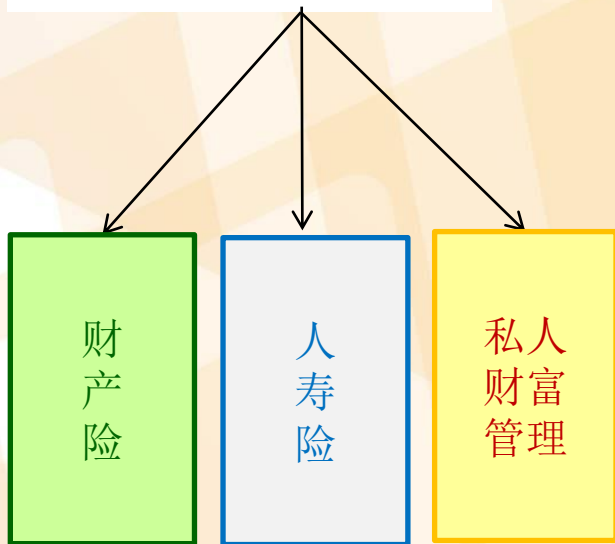
品质客户服务

- 运用战略合作伙伴关系的建立，取得服务资源
- 透过极具创意及细致的客户服务及体验活动，不断提升客户满意度，建立高续保率水平



与悦心“大金融+大健康”战略布局

大金融

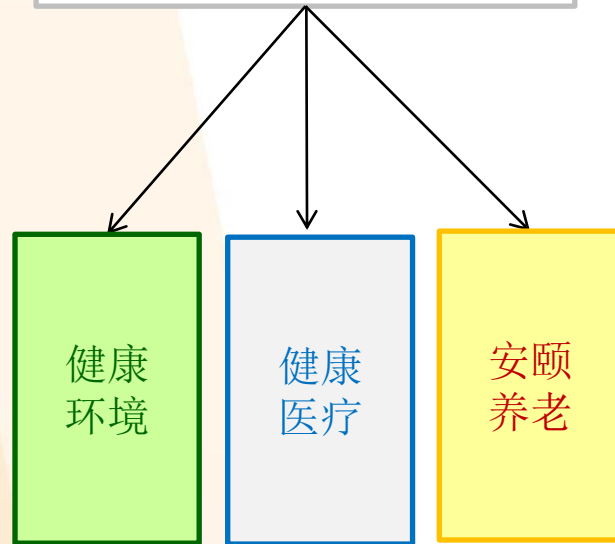
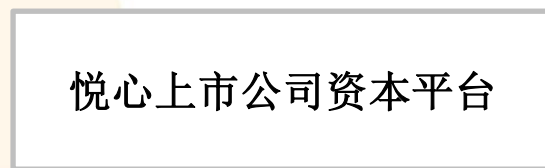


战略联盟



强强合作

大健康



与悦心“大金融+大健康”战略布局

鑫山&悦心健康战略合作框架



与悦心 “大金融+大健康” 战略布局

	预防	医疗	康复	养老
硬件耗材	健康环境 设备制造	设备租赁 远程治疗	远程治疗 辅具 保养品	远程治疗 辅具 保养品
医疗服务		综合医院 肿瘤中心 社区门诊	社区门诊 病程管理 康复医院	社区门诊 病程管理 康复医院 机构养老 社区照护
保险服务	保险代理	保险代理	保险代理	保险代理

未来5年成长策略（2016-2020）

- 积极布局建构区域网点，冲刺营收规模
- 完善“鑫平台”、“聚贤讲堂”、“FAWA学院”培训系统，培训大量高产能营销队伍，并吸引优秀同业人才加盟
- 积极开发高净值客户与高端市场，并与国际性或全国性私人银行业务合作，成为业界高端市场领导品牌
- 有效建置财产险网上投保平台，便利全国财险业务之推展
- 与悦心健康集团密切合作，布建医养、健康管理业务与保险的战略合作，共享客户与服务资源
- 进军台、港市场，并跨足保险公估、保险经纪及人力资源领域，迈向集团化、国际化



未来5年发展 三五规划（2016-2020）

有效人力 **5,000人**

分公司 **50家**

营收 **5亿**



谢谢！

仗義@團隊
富裕@人生



鑫山保險代理
GM FINANCIAL SERVICE