

让商业保险为民众保驾护航

——记山东北方众鑫保险经纪有限公司董事长姜晓军

杨凯 朱莉

姜晓军,在山东省被业内人士誉为PE(私募股权投资)行业领军者,RFP国际注册理财规划师,国学理财规划师,2014年她旗下的私募公司首个在山东省内挂牌上市。此外,还担任山东北方众鑫保险经纪有限公司法人、董事长,具有丰富的资本运作能力、专业化综合金融知识背景及十年以上保险高管从业管理经验。被济南《都市女报》评为“新时代”女性的杰出代表。

姜晓军在大学时期就怀揣着“只要努力,一切皆有可能,地球也会被我踩在脚下”的雄心壮志,走上社会后白手起家,短短十几年便取得了公司上市、利润过亿的显赫成绩。

大胆创业 小试牛刀

姜晓军大学就读于中国海洋大学“生命与环境保护”专业,她对这个专业相当喜欢,大学四年认真学习,成绩优异,预以己所学回报社会,为家乡环保事业做出一份贡献。但人们常说现实往往与理想会有偏差,毕业前夕的校内招聘会上姜晓军被当地一家较有名气的房地产公司诚招旗下,免试进入该公司,成为一名行政主管,从此远离专业干起了行政管理工作。

工资待遇优厚、工作稳定是一般女孩子的追求,但偏偏姜晓军是一个有志气、有抱负的“异类”女孩,所以“理所当然”的她不会满足现状,终归要踏浪远行。

在房地产公司工作3年后,踌躇满志的姜晓军大胆付诸行动,迈出了实现理想的第一步:她辞职离开了别人挤破头都想进的房地产公司准备自主创业。经过一番耐心细致地考察,姜晓军筹资成立了一家颇具规模的销售(代理)公司,主营业务是销售保健品。凭着她灵活的经营思路,公司很快便实现了盈利,短时间内就获得了较高的利润。但是初试

锋芒的成功并没有使姜晓军沾沾自喜,她很清楚,销售代理利润空间毕竟有限,不利于公司长期良性发展,这远不是她的理想产业。

初识保险业 积攒丰厚资源

2002年姜晓军经过认真的市场考察,最终决定进军保险行业。讲到这里,姜晓军简单介绍了我国保险行业的发展历程:新中国第一家保险公司成立于1949年,1958年处于停办阶段,1979年中央正式下发《关于恢复国内保险业务和加强保险机构的通知》,1979年至1995年的十几年间国内保险行业进入恢复阶段,1996年至2000年为规范发展阶段,2001年至今保险业进入高速发展阶段,而姜晓军入行的2002年中国保险业正处于高速发展初期,一切已步入正轨。

姜晓军特意提到了阳光保险集团股份有限公司,这个成立于2005年的保险公司,成立5年便跻身中国500强企业、中国服务业100强企业,成为中国金融业的新锐力量。该集团公司以人文、科技为驱动,着力打造强大的市场拓展能力、卓越的客户服务能力、杰出的风险管控能力和专业的资产管理能力,实现了健康、持续、快速地发展。可以说,阳光保险在短短十几年间的腾飞与我国商业保险业规范、高速发展大环境充分契合。

姜晓军有个“毛病”,那就是看准了一件事就会义无反顾地投入进去:既然认准了保险这个行业,姜晓军放下自己曾经的“老板”身段从零做起,从一个普通保险业务员干起,刻苦钻研保险条款,做到熟记吃透。“我做保险业务不止为了做业绩挣钱,而是切实为投保方着想,让投保方有限的投资投入到性价比最高的险种上和购买最合适的险种。”

在一般人眼中,保险公司是一个门槛低、人员素质低、管理比

较混乱、人员流动大的行业,但姜晓军通过自己努力,以高素质、高学历、高度的责任感扭转了许多人的看法,短短三年间就从一个普通保险外勤人员快速成长为拥有自己团队的分公司总经理。这一年她年仅31岁,实现了从菜鸟到凤凰的蜕变。

姜晓军介绍,在保险公司期间她抓住一切学习的机会,曾到外资保险公司学习国外先进的管理理念和管理体系,做了3年机构负责人,并以她为主导筹备了外资分公司。

姜晓军在保险公司一干就是十年,这十年锻炼了她的胆量、丰富了她的阅历、积累了丰厚的人脉,赢得了无数赞誉和投资方的信赖。

二次创业 涉足PE行业

永不满足的姜晓军又把眼光投入到了PE行业。还是凭着那股敢行敢做的劲儿,姜晓军和她所带领的私募公司一年的时间里募集了一亿资金,在全国做了3.5亿,她的公司成为山东省内首批获得私募基金牌照的公司之一,2014年成功登陆了齐鲁股权交易中心,成为山东省内首家挂牌上市的私募公司。

在从事私募行业期间,眼光敏锐的姜晓军也发现了其中存在的问题:私募基金在我国起步时间较晚,政策监管比较宽松,许多公司在具体操作时往往名为投资,实为高息揽存,利用“资金池”赚取巨额利差,部分私募基金变相从事P2P等类金融业务,整个行业发展质量不高,存在一定隐患,许多相关机构开始出现问题甚至倒闭,因此她的目光又回到保险业。

怀揣更大的梦想 强势回归保险行业

姜晓军筹集5000万元资金,报经国家保险主管部门批准,在

山东省济南市成立了经营保险代理业务的全国性、综合性保险经纪公司——山东北方众鑫保险经纪有限公司(以下简称“北方众鑫”),在全国区域内(港、澳、台除外)为投保人拟定投保方案、选择保险人、办理投保手续;协助被保险人或受益人进行索赔;再保险经纪业务;为委托人提供防灾、防损或风险评估、风险管理咨询服务业务以及中国保监会批准的其他业务等。

姜晓军说,原来在保险公司工作,那都是十几亿起步的大公司,是一种背靠大树好乘凉的感觉。而保险经纪这个行业就需要转换角色、转换职责,不仅要考虑上下游的关系——和保险公司的合作以及自己业务团队的管理,还要考虑市场和需求。

北方众鑫创立之初,姜晓军就坚定信念要稳健经营,为打造一个上市公司构建框架。公司设置了董事会、寿险部、运营部、车险部、非车险部、财务部、行政人事部。重金聘请高能人才:所有管理层人员皆来自保险公司或者保险中介高管,从业经历超过十年。这支管理团队对于产品销售及团队管理、员工培养等各方面有着丰富的经验并具有创新性,制定了完善的管理办法以及监督机制,对于续期收费制定了标准的流程和严格的奖惩措施,确保业务品质,严把财务风险及运营风险。目前北方众鑫已与多家保险公司合作,拥有较稳定的保费平台,同时通过北方众鑫运营咨询信息公司及企业私董会,为企业营销及资本运营出谋划策。

做过销售代理公司的姜晓军深知对于一个公司的发展销售人员的重要性,因此,北方众鑫对于销售团队的选材有着严格的把控措施,非常注重营销人员专业度的培训和综合素质的提高,旨在建立一支高素质、专业化、守纪律、高产能的众鑫铁军。北方众鑫与3800股权投资集团合作成立了北方众鑫商学院,定期为自己的员工做职业培训,也接纳来自社会的个人和企业有需求的人员做培训。

商业保险是现代市场经济高度发展的大工业社会中的一种经济活动,经营商业保险业务的目的在于营利,不过从全社会的角度看,商业保险业务经营主体的社会职能是对减低风险进行组织、管理、计算、研究和监督的一种服务。由于保险业务直接经营着货币资本,所以它又是一种金融服务。“我们做保险经纪公司,有多家保险公司的产品,就像一个保险超市,为需求者提供一个业务广泛的保险平台,总有一款保险适合您”。

再次入行保险业,姜晓军的心态发生了质的变化:不仅仅是为了推销保险产品而推销产品,她已经上升到了另一个高度,为



姜晓军

民众送健康保障、做健康管理,引导民众把投保视为一种投资:资产投资、教育投资和未来生活保障的投资。

据有关统计数据显示,在发达国家民众投入商业保险的比例约计70%都是通过保险经纪公司所得,而我国许多城市还达不到35%。近年来,民众购买商业保险的意识越来越强烈,思想有了很大转变,懂得借助商业保险对自己的财产、医疗保障、孩子教育、养老等做一个规划,所以市场潜力很大。许多人(家庭)在有富余资金的情况下已经懂得借助商业保险作为社保的一个补充,减少“因病致贫”的概率。

近年来,越来越多家庭从孩子出生前就为孩子的养老、教育、医疗做保险规划和保险投资,俗话说“起名字、上户口、买保险”,可见“买保险”确实已经被越来越多的家庭接受。国家也对商业保险持支持、鼓励的态度。2009年保险知识进入小学《公共安全教育》课本,保险教育从娃娃抓起;2013年新学期开始,“保险伴我一生”教材也走进了中学生课堂PPT。

现阶段,保险经纪公司要做的就是帮助购买者认清保险的高杠杆性能,而“保险”只是它的第二项功能,如何更好地帮助需求者选择一款最适合自己的保险,才是保险经纪人的首要职责。

姜晓军说,北方众鑫起步晚,错过了一些机会,但是也赶在了商业保险发展的成熟期和快速上升期。由于公司员工整体素质较高,公司业务发展迅速,“我们要实现弯道超车,快速成长,尽快实现公司海外上市的目标”。

目前,北方众鑫已经在济南、青岛、淄博、威海、临沂、潍坊、日照、济宁成立了十几家分支机构,开展业务的同时培养并拓展自有团队,不断进行优秀人才的招募,在册人力已达300余人,在进行寿险业务的同时,借力于车险、财险不断提升平台优势,以服务为理念,为客户提供全方位的保险服务。



姜晓军为团队做培训