

# 解密友邦



[解密友邦\\_下载链接1\\_](#)

著者:赵守兵，刘平 著

出版者:中国发展出版社

出版时间:2007-3

装帧:

isbn:9787800879777

《解密友邦-友邦保险中国攻略》内容简介——1992年，美国国际集团（AIG）旗下的企业——友邦保险悄然进入中国保险市场的滩头阵地——上海，从而一举改变了中国保险市场的格局。

目前友邦保险已经在中国最发达的城市中蓬勃发展，并成为很多保险公司效仿的对象。

“别的公司能模仿AIG的事，却不能模仿AIG如何思考。”这是AIG内部流传甚广的一句话。通过全方位地解读友邦保险，我们就可以了解到一家在130多个国家和地区有经营业务的跨国巨头的思维方式的与众不同。

作者介绍:

目录:

[解密友邦\\_下载链接1\\_](#)

## 标签

保险

友邦

市场营销

商业

生意

创业

大四

2010

## 评论

其实也没怎么解密，内容都很浅显。。。作者对友邦感情很深。。。

-----  
美国AIG集团下属全资子公司 美国友邦保险公司 友邦保险 友邦 保险 1992年

-----  
抄来抄去，很多点重复出现

-----  
写不透就甬写。

-----  
关键是你能不能把保险推销出去。

-----  
给友邦入职新员工入门看的公司介绍，中规中矩

-----  
#2020阅读书单#No. 37 《解密友邦 友邦中国的保险攻略》 ■  
友邦中国的客户策略，明确细分目标市场，面向发达市场中的中高端消费客群，提供特色化优质服务，积累忠诚度的客户资源 ■  
产品策略，继续以意外险和医疗险为切入口，保障型产品和理财产品并重 ■  
管理上，坏消息一定立刻上报，否则没有第二次机会，如果众人朝着同一个方向思考，那么这个方向一定是错的 ■ 不重视激励明星代理人，而是关注和培养明星团队 ■  
代理人制度友邦是国内的祖师爷，但却和国内的公司走了完全不一样的两条路，橘生淮南则为橘，橘生淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同 ■  
融入文化，认同价值观的团队长远来讲更有发展空间，希望政策改变后友邦下沉的不要太厉害，毕竟价值观不允许。

-----  
解密友邦代理人制度，介绍友邦保险事业发展和人才培养上面的一些方案，比较深刻的是使用无保险背景的人员，将其培养成保险专才的策略。

-----  
2019年4月初清明节期间完成《解密友邦》的阅读。  
读完此书收获最多的，差不多是下面这句话：

把事情做大做好的关键，是把各方面的利益，转化为一种文化。

-----  
一个国际化视野的保险公司如何建立

-----  
[解密友邦\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[解密友邦\\_下载链接1](#)