

中国平安:综合金融梦想成真

“中国的崛起绝对是一个不争的事实,中国的强大绝对是不可阻挡的潮流,在强大的中国后面,一定会有—批优秀的、世界级企业作为支撑,中国平安肯定是其中之一!”
——中国平安集团董事长兼CEO 马明哲

5月7日,随着中国平安的一纸公告,平安保险对深圳发展银行的战略投资毫无悬念的尘埃落定,总资产近万亿元的中国平安成为总资产6199亿元的深发展第一大股东。至此,中国平安的金融控股架构就像646米的深圳地标——平安金融中心一样,将高高的耸立在这片土地上,而并驾齐驱的保险、银行、投资业务日渐形成其稳固三角。

综合金融源起

1998年4月6日,旅行者(保险)集团CEO桑迪·威尔用“一站式服务”说服了当时的花旗银行CEO约翰·里德,缔造了花旗对旅行者的巨型合并案,从而让花旗成为了前所未有的、全世界最大的金融服务公司。

桑迪·威尔的“一站式服务”简单说来,就是客户日常所需的全部金融服务都可以

储蓄信用卡”。这着实震撼人心!

事实上,早在1994年,高盛和摩根6倍溢价参股平安,所看重的恰是其“综合金融”战略。那也就是平安引入国际投资扩张金融版图的开始。很快,花旗模式引起了平安高层的巨大兴趣,马明哲请来国际顶级咨询公司麦肯锡为平安设计了一份与花旗集团十分相似的方案,明确了平安的战略未来就是要成为“国际领先的综合金融服务集团”。但是,中国的金融监管政策一直是要求“分业经营、分业监管”,仅有的中信、光大两家金融控股集团也是成立于上世纪80年代,是特殊历史背景下的产物。平安的综合金融探索必然要突破监管的红线,这种“跨界”能够得到中国政府的特别豁免吗?2003年2月14日,一个非常浪漫的日子,对平安而言

企业外,其他金融企业仍被严格要求坚守主业。

得到政府的认可与支持,平安在综合金融的道路上迈出了第一步。接下来的2003年,平安与汇丰银行联合收购福建亚洲银行,正式挺进银行业。2006年,平安又收购了深圳市商业银行,并将两个银行整合成今天的平安银行。一个集保险、银行、信托、证券、资产管理为一体的综合金融集团展现在世人面前,近期更是随着平安人主深发展的成功,中国平安综合金融集团的架构渐趋完善。

预计到今年年底,平安集团旗下的银行资产有望突破万亿关口,而集团总资产有望达到2万亿,一个庞大的金融帝国正日渐崛起。

从推销员到客户经理

其实,花旗模式的综合金融不能简单理解成集团下面控股众多的金融企业,如果这些名下的专业子公司不能共享资源,形成强大的协同效应,那么再庞大的金融集团也只是徒有其表。换句话说,真正的综合金融一定追求的是“1+1>2”的效应,落实到具体实际中,最简单的一条是必须做到“一个客户,多个产品”。这方面,平安的保险营销员是最先尝到甜头的人。

从2000年起,平安便在内部尝试交叉销售,比如寿险的业务员可以销售家财险、车险等产品,其意义在于面对客户时多了一些选择,可以聊聊重疾险,也可以聊聊车险、养老险等,而跟竞争对手比起来,自然显得“高大全”,无疑多了一分自信。更重要的是,产品的增加带来收入的水涨船高。

到今天,内部交叉销售已经在保险业普及开来。而平安的触角却延伸到更广泛的金融领域,这无疑得益于平安独有的综合金融服务模式,因为除正在等待国家监管部门审批的平安基金外,

平安几乎囊括了国内现有的所有金融牌照,可以为一线的销售队伍提供全方位的金融产品和服务,并能根据客户的需求不断推陈出新。

平安集团总经理张子欣称:“通过3年改革,证明了平安能够管理好一家银行……银行、保险之间的交叉销售还创造了信用卡首年发卡百万张的奇迹。”从2007年8月平安银行首次推出信用卡,到今年4月末,其发卡量已累计突破380万张。

“市场竞争越来越激烈,‘人无我有’才能抢占市场。

中国平安产品和服务涵盖保险、银行、投资领域,为客户提供全方位多样化的选择,满足客户人生不同阶段的需求,精彩人生随心演绎!



像信用卡这些产品其它保险公司没有,而平安有。”在平安做了十几年的某业务员如是说,“其实最大的好处就是可以拓展业务,维护与客户的关系,客户的所有金融理财需求我都可以满足,你说客户怎么会不满意呢?”

2009年平安高峰英雄表

彰会上,马明哲提出了一个极具煽动性的称谓:平安客户经理。满足客户的所有金融理财需求,或许就是马明哲对“客户经理”的定位吧。无论综合金融之梦想多么宏大和神圣,最终还是要靠人去实现的,而平安现有的42万销售大军无疑是一笔巨大的财富,每一名销售人员都成为一个“分行网络”。

综合金融“一站式服务”,为客户带来便利,变复杂为简单

显然,一个囊括银行、保

险公司,办存贷款得去银行,买股票要到证券公司,买理财产品要去信托公司,不仅耗费时间和精力,而且是手续繁琐,成本较高;同时随着手中的卡,折越来越多,密码也越来越混乱;如果有一家金融单位能解决以上全部问题,简单,易懂,省时,省心,省力,它的方便和好处不言而喻。

22年,平安凝聚成一股强大的、不可阻挡的中国力量,开始在全球金融舞台上,扮演着越来越重要的角色,作为世界500强企业,平

安的市场地位、品牌形象、业务规模、公司文化,都已形成了独特的先行优势,一个可持续发展的平台。马明哲说,“赢得客户,需要简单务实的服务文化”。综合金融不是越大越复杂,而应简约致胜。对此,平安异常清醒和冷静。

