

<<阳光基业>>

图书基本信息

书名：<<阳光基业>>

13位ISBN编号：9787508620756

10位ISBN编号：7508620755

出版时间：2010-6

出版时间：中信出版社

作者：郑作时，赵守兵 著

页数：205

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<阳光基业>>

前言

推荐序一 感受阳光招商银行行长 马蔚华《阳光基业》一书即将付梓，诚邀为序，欣然命笔。

因工作关系，我与阳光保险集团董事长张维功先生常有往来。

每次与维功先生会面，听他介绍阳光保险的现在和未来，与他交流金融及保险的一些创新想法，我都深深地感受到维功先生是个有愿景、有激情、有信心的人，且为阳光保险的事业倾注了全部心血与感情。

《阳光基业》证实了这一点，书中的故事令人肃然起敬。

阳光保险与我所服务的招商银行有不少相似之处，特别是一直执着于在激烈的市场竞争中追求“一点点不同”，这让我印象深刻、倍感亲切。

招行倡导在战略上“早一点、快一点、好一点”，其目的也是要打造与同业不同的竞争力。

这种不同，体现在阳光保险对文化的追求上。

我们始终认为，企业文化作为最高层次的管理手段，是决定企业长期经营绩效和持续成长的关键变量。

处于当今这个经济社会转型时期，一些企业家可能会不自觉地产生浮躁心态，也有个别人甚至或者近乎投机取巧、哗众取宠，这往往会给企业带来致命的伤害。

阳光保险成长十分快速，但始终坚持金融企业必须遵循的审慎原则，一步一个脚印，走得非常扎实和稳健。

在高速扩张中，阳光保险选择了文化这一纲领性要素作为保持稳健发展的平衡木。

人生的路虽然漫长，但紧要处只有一步。

选择决定命运，对人如此，对企业也是如此。

当一个企业重视了文化管理，就具备了基业长青的条件，因此也必将展现出勃勃生机。

这种不同，也体现在阳光保险对创新的热衷上。

创新是企业生存和发展的灵魂。

招行被誉为敢为天下先的新锐银行，阳光保险也是敢于“吃螃蟹”的企业。

她在业界首推的“红黄蓝赢利模式”、车险新生命表等创新举措，使公司经受住了金融海啸的考验，历经了南方雨雪冰冻灾害和汶川地震的双重洗礼，并且实现了更加健康的发展。

这也验证了“危机”一词的含义，即越是危险的时候越孕育着机会。

这种不同，还体现在阳光保险对市场的敏感上。

唐朝大诗人白居易在《钱塘湖春行》中写道：“几处早莺争暖树，谁家新燕啄春泥。

乱花渐欲迷人眼，浅草才能没马蹄。

”诗写得很美，用来形容今天的金融保险市场也十分恰当。

阳光保险虽然成立的时间较晚，但在“渐欲迷人眼”的市场中触觉灵敏、反应快捷，紧紧抓住了“保险国十条”的机遇迅速集团化，使自身的竞争力在100多家保险市场主体中日益凸显，不但争得了“暖树”，而且啄来了“春泥”，逐步构建起一个可以支撑未来持续发展的平台。

我相信，依托这一平台，阳光保险的明天将会如她的名字一样，灿烂明媚。

美国管理学家柯林斯和波拉斯在《基业长青》一书中曾经指出企业成长的12个迷思，提出成功的公司要有利润之上的追求、要保存核心价值观、要具有严谨的企业文化、要有远大的目标等努力方向。

这些真知灼见，既是当今世界上那些基业长青企业的长生秘诀，也是每一个追求基业长青的企业应当学习和借鉴的宝贵财富。

阳光保险是中国企业中追求基业长青的勇敢探索者之一，她所追求的“一点点不同”，或许能够通过长期积累而形成超越一般的不同。

今年，是21世纪第二个十年的开端。

站在这样一个新起点上，无论是回顾过去，还是遥望未来，都具有特殊的意义。

以美国为首的西方金融业已经经历了人类历史上两次巨大的波折，而中国现代意义上的金融业才起步不久。

我赞同维功先生的话：晚即早，小即大。

<<阳光基业>>

阳光保险作为中国金融保险业的后起之秀，透过她，我们不但可以看到保险业的未来，也可以看到中国金融业的美好明天。

推荐序二 寻找阳光的基因 吴晓波 财经作家 蓝狮子财经图书出版人 过去十几年里，有个命题一直困扰着中国企业界和学术界：中国是否能诞生像通用、微软这样的世界级公司？

这个问题的另一面是：如果中国想诞生世界级的公司，应该走怎样的成长路径？

围绕着这个问题，不同公司的探索形成了两条不同的道路：以联想、华为、TCL为代表的制造企业迈上了全球化的道路，几多沉浮；而依托于中国庞大的内需市场，阿里巴巴、百度等一批互联网公司则致力于本土战略，在精耕细作下发展。

事实上，那个命题的最后一层意思是：如果仅仅依托于中国市场，是否足以承载一家世界级公司的梦想？

时至今日，这问题的答案已若揭晓：作为世界上人口最多的国家，中国的庞大市场足以承载任何梦想和试验。

以前最典型的是互联网产业，而今则延伸到诸多新兴产业里，保险业作为开放较迟的金融产业中的一支，也是如此。

在这本《阳光基业》中你能找到这样的数据：1980年，中国的保费为4.6亿元，而到2009年时，这个数字已变成11137亿元，30年增长3000倍，这是中国很多产业的真实写照。

快速增长的产业就像条未划边线的跑道，每个方向上都是目标。

即使到今天，曾经被英国人胡润形容为“不用瞄准都能打到一排鹿”的中国机会依然存在，而在这些快速增长的数字背后，则是一个个中国式的传奇故事，本书的主角——阳光保险公司就是这样一个年轻的标本。

阳光保险创立于2005年7月，在5年时间里，阳光保险由零起步，从100多家公司组成的保险产业里脱颖而出，一跃成长到七家集团之一；5年间，阳光在全国各地开设了1200多家分支机构，从第一笔收入到年产值超过百亿元，阳光只用了4年时间，这样的业绩被称为“阳光用3年多时间就走完了其他公司10年的路程”。

这就是这家新公司的一份成绩单——又一个中国传奇。

但在我看来，比这些数字更有意义的是：在中国这样一个快速扩大的市场里，在一条可以随意穿越的赛道上，新创企业怎样能获得超越同行的成长？

阳光给出了一串很有意义的启发——第一是走正道。

商业时代一定要做商业的事情，尤其是在中国这样一个机会众多的国家里。

这点在张维功身上尤其鲜明。

张维功在创办阳光之前，是中国保监会广东监管局党委书记、局长，同时也是中国保监会系统中最年轻的正厅级干部。

但就在这样的环境下，已经年届不惑的张维功依然选择了创业。

而在前面8个月的筹备期里，张维功和他创业的团队就像西天取经的唐僧师徒一样，尝尽了人世间的艰辛。

《阳光基业》中记载：当张维功在保监会时，都是企业求着他们办事，但下海后，却变成他们等着企业老总接见。

而此前张维功很早就有了专车，但创业时却连坐出租车都觉得奢侈。

又在筹集资金阶段，他会经常让出租车停在距离企业很远的地方再步行过去，因为稍微显得体面一些。

这是很多创业者都需要经历的一关，最终创业有成者无不如此。

第二是拉团队。

创业成功与否，往往系于团队的凝聚力如何。

阳光保险创办时，资金很快耗尽、前景又不明朗，工作还特别劳累，拿不到工资不说，还时常要自掏腰包。

这种环境下，一群人凝聚一心的核心因素，便是对理想的坚定信仰。

而创业时的团队，又往往会成为日后公司的骨干。

<<阳光基业>>

阿里巴巴也有18元老，创业时每个月只有500元工资，但最终也成就了阿里巴巴的今日。

其他新兴企业如百度、新东方亦无不如此。

其三是勤开会。

创业型企业往往都有一个特点：创办者往往是公司里体力最好、嗓门最大、精力最旺，甚至饭量最大之人，因为创立公司实在是一项很艰苦的工作，需要旺盛的体力与精力支持。

阳光保险的情况也是如此。

阳光保险内部有个“阳光夜总会”，因为每晚总是开会，由此得名。

而张维功也是保险业中公认的最勤奋、最敬业的掌舵人。

尽管最勤奋者并非总是最成功的那位，但往往成功者都有勤奋的背影。

阳光保险的这部公司史本来有两个备选书名：一叫《阳光基业》，二叫《阳光的味道》，这道选择题最后的答案已经明了，作者最终选择了“基业”，我想这大概是他们对阳光保险的一个美好期望。

是为序。

作者自序 快速成长的标杆—2005年才刚刚成立的阳光保险，是国内金融业逐步开放之后快速成长的一个标杆式企业。

在通常情况下，快速成长的公司有时难免让人有一些担心或产生疑虑。

因为过快的成长常常带来公司发展中的隐患：核心价值观的缺失、人员过快扩张带来的素质下降、可能存在的财务问题、公司管理者之间的磨合等一系列问题。

然而作为金融市场里的新兴竞争者，这家公司却让这些担心与疑虑烟消云散了。

阳光保险在2005年年初时还只有十个成员和不足百万的资金，而今天，员工人数已达数万，分支机构1000多家，年营业额达到了200多亿。

作为一家新锐保险公司，它不但用不到5年的时间创造了许多成立超过10年的同行都没有达到的业绩，而且员工的向心力不断增强，管理基础日益扎实，经营愈加稳健，从而使其真正成为一家能称得上创造奇迹的、快速成长的标杆。

其背后的重要原因是：阳光的员工特别是管理者5年间的工作量，达到甚至超过了同行10年时间的工作量，很多管理者每天的工作时间经常超过了15个小时，因此我们的很多采访基本上都是在晚上进行的。

在他们看来，思路源于多思考，创新源于多实践，业绩源于多努力，白天的执行包含了夜间的思考，成功没有任何捷径可走……这一切都应验了古人的那句话：天道酬勤。

之所以记录这个公司的成长，因为这样的成长在中国有着特别的意义。

在全球化的背景下，中国市场快速成长，竞争也格外激烈。

作为市场的一员，在抓住市场需求带来的机会的同时，必须思考如下问题：如何在竞争中构筑同行所不具备的优势？

如何使公司在成长的过程中不断积累人才，获得发展？

如何在快速的发展过程中把已经获得的优势扩大，并逐步赶上先行者？

在产业危机到来时，如何把这种行业都面临的危机变成个体公司的机会，并使公司获得更好的发展？

阳光保险在其五年的实践中，以其独特的经历，写下了答案。

这也是阳光保险在新创五年中值得记录的地方。

二在几乎每一个希望成为百年基业的公司历程中，我们都可以看到的是与阳光保险一样的问题，那就是时代给予的机会和社会变动带来的危机。

在阳光保险这个只有5年历程的公司中，公司成长面临的两个问题都出现了。

而正是抓住机会和转危为机，才有了阳光的“成年礼”，才使得阳光保险获得了快速成长。

市场经济的法则告诉我们：市场的需求如浪潮一样波动。

需求到来之时，业者纷纷加入供应者一方；而需求动荡之时，则极大程度上考验着供应者的能力。

在中国这个新兴的市场经济国家中，业者常常是选择价格战来提升市场份额，但价值战才是超越竞争对手的最终法则。

身处金融产业的阳光保险，是怎样在国内市场这种竞争中既遵守政府部门的监管，避免无序竞争，又通过价值挖掘来扩展市场，进而成为保险这个市场中新兴个体的领跑者？

<<阳光基业>>

这同样是本书的重要看点。

三在中国建立一个全国性的大公司，最为重要的是用管理者的愿景来凝聚整个公司的员工。

这可以说是阳光保险作为市场经济中的个体最有特色的一个方面。

阳光保险公司的最高管理者张维功，是一个从事保险业已达20年的从业者。

在公司创业之初，他和他的创业伙伴已经为整个阳光保险规划出公司的未来和所应具备的核心竞争力

。它在成立之初就确立了成为市场中最有品质和实力的愿景，并在其5年的历程中，逐步把自己早期的愿景变成现实。

这也是本书最为核心的看点。

如果读者是一家公司的创业者或管理者，你会从本书中看到一家公司的总目标和阶段性目标是怎样被实现的；如果读者是一个金融保险行业的从业人员，你会了解阳光保险是因为什么方面的领先，从而一步步地成为国内保险业的佼佼者的；如果读者是一个公司的员工，读完这本书后，相信你一定会明白，公司的管理层在每一个管理动作背后，有着什么样的战略意图。

很显然，所有的管理手段都服务于战略目标，这也是一家公司奠定其百年基业不变的方向。

正是因为总目标的方向不变，才会使得阳光保险获得如此茁壮的成长。

因此这本书的书名，叫做《阳光基业》。

<<阳光基业>>

内容概要

《阳光基业:一家金融保险新锐企业的崛起路径》讲述了阳光保险集团股份有限公司的成长过程以及该公司创始人的创业成长经历,从内至外分析了阳光保险从创立至今的发展历程。

阳光保险如何获得五大巨无霸国企的投资?

如何构建阳光的治理结构,提升自己的管理水平?

又是如何在同时成立的20多家保险公司中脱颖而出,5年间在全国扩展1200多家分支机构,一跃成为中国七大保险集团之一?

书稿着重解答这些重点问题。

《阳光基业:一家金融保险新锐企业的崛起路径》适用于:金融保险从业人员、创业者、企业管理者、政府工作人员、财经院校学生。

<<阳光基业>>

作者简介

郑作时 财经作家，曾任《南风窗》高级记者，中国本土最佳商业作者之一。
著有中国最优秀企业家刘永行传记：《希望永行——中国首富刘永行自述》、中国最优秀互联网公司发展史：《阿里巴巴：天下没有难做的生意》、中国最杰出民营造车企业独立评传：《汽车“疯子”李书福》等。

赵守兵 1997年进入保险业从事管理工作，后任《保险文化》杂志编辑部主任，2007年被深圳商业研究会、《南方都市报》社等机构提名为“首届深商意见领袖候选人”。
主要著作有《友邦解密》、《平安保险传奇》、《寿险营销管理之道》等。

<<阳光基业>>

书籍目录

推荐序一 感受阳光 推荐序二 寻找阳光的基因 作者自序 快速成长标杆 前言 阳光的成长故事 第一章 重生 阳光保险的股东在哪里？
瞄准央企 在困难的日子里 大厦成形 起伏里的张维功 第二章 阳光的种子 张维功下海 在理想与现实之间 裂变点 阳光保险起程：隐形的翅膀 第三章 被预制的公司 梦想中的阳光保险与现实的新问题 文化DNA 阳光文化的内核 阳光文化的最初表现 阳光背后的“有形的手” 第四章 蓝图的扩张 从产险起步的布局 布局之道 产险—集团—寿险 第五章 集团化之路 阳光保险的中国之道 七雄局 新公司“相对论” 第六章 阳光新势力 一个大胆的设想 寿险新局 做实寿险 后发优势 软实力 第七章 阳光模式（一）：勇敢者的探索游戏 中国保险业里的阳光 盯住未来 不一样的阳光味道 在阳光里创新 第八章 阳光模式（二）：坚实的轮子 投资：审慎的后台 什么样的服务是客户选择的理由 阳光人才观 融合制度的分项文化 第九章 阳光成年礼 危机的三重门 应对 反思 第十章 变革之舞 战略协同：“同一个世界、同一个梦想” 组织变革：造永远能报时的钟 多元行销：未来的力量 好创意、好产品 创新是创新者的通行证 第十一章 用明天的视角作今天的选择 与伟大的时代一起前进 寻找世界定位 未来有多远？
后记

<<阳光基业>>

后记

后记英国前首相丘吉尔说：“如果我办得到，我一定把‘保险’这两个字写在家家户户的门上，每一个公务员的手册上，以及每一个公司的章程上。

因为我相信透过保险，每一个家庭、每一个公务员和每一个团队中是付出微小的代价，就可以免遭万劫不复的灾难的。

”但遗憾的是，在计划经济的体制下，“保险”二字与中国人绝缘了整整20年。

20年，不但让我们在唐山大地震中手足无措，也让我们在汶川大地震中损失惨重。

“保险”，一个原本慰藉心灵的词汇，也变得沉重起来。

因此，在写作《阳光基业》一书的过程中，我们期望不但要把保险的原理讲清楚，还期望把一家保险公司的经营管理状况说明白，如此难度就增加三个方面：一是保险业在国民经济中的地位还需要进一步提高。

虽然在美国、日本保险业占金融业总资产能够达到20%~40%，而我国连5%都不到，这不但使人们对它了解得非常少，即便是可参阅的资料也十分稀缺。

要了解保险行业尤其财产保险行业近几十年来的发展历程，要想查阅到可以借鉴和参考的资料，就成为第一困难的事情。

二是保险业是一门非常复杂的学科，其所涉及的范围非常抽象而又十分广泛，因此要了解并弄清楚这些专业知识，是一个非常大的挑战。

为此，我们不得不十分耐心地阅读了数以百万计的枯燥的专业性资料。

三是总结阳光保险的成功之处并非易事。

尽管其2005年7月才成立，但是它的发展犹如一列D字头的高速列车，并且处处在创新，所以了解它的轨迹，以及涉及的方方面面，尤其是它的最新进展状况，既需要阅读阳光保险内部的大量资料，还要访谈诸多当事人，因此工作量非常大。

要完成一本书，需要日积月累的素材，以及对素材的精心消化，如此才可以“下笔如有神”，支撑创作的完成。

或基于以上的原因，本书的写作对于我们而言，无疑是体力和心理的双重挑战。

但是正因有着如此的难度，我们才觉得本书的写作和出版更有意义，因为它将填补国内保险业的一些空白，让更多的人了解中国金融保险行业，了解一家金融保险企业的运营，了解中国金融企业的现状以及未来。

在写作和出版该书的过程中，杭州蓝狮子财经出版中心的吴晓波先生也一直关注着本书的进程，其特别助理陆斌先生更是从多个方面提出了很多富有建设性的意见，正是在与蓝狮子愉快的合作中，才提升了本书的层次和品味。

在本书的写作期间，我们还得到了阳光保险集团张延苓女士、王德晓先生、张见先生等公司高层的支持，并采访了阳光保险的一些员工，他们以积极而开放的心态，给我们开放了内部资料，并接受了我们对面的采访，他们期望能够与业界分享阳光保险的发展经验，在此，我们深表谢意。

王留全、沈家乐、岳鹭等编辑则对本书的文字内容进行了认真的编审，他们为本书的出版付出了诸多心血，对他们付出的劳动，我们也只有“感谢”二字。

但是无论如何，由于时间仓促，水平有限，我们觉得本书仍然存在很多不足之处，为此，敬请读者朋友、业内人士能够提出宝贵的意见，以便我们及时修改。

郑作时 赵守兵2010年6月于北京

<<阳光基业>>

编辑推荐

《阳光基业:一家金融保险新锐企业的崛起路径》编辑推荐：它是一支中国保险行业的新锐力量！更是一家创业型企业的标杆！

它追求卓越，目标远大，思维敏锐，还与我们的生活密切相关！

阳光保险成立仅仅5年时间，就从120多家同行中脱颖而出，并将服务网络扩展到全国各地，一跃成为中国的7大保险集团之一。

在保险业全面对外开放的背景下，阳光保险是如何做到在强敌环伺的竞争中迅速崛起的？

《阳光基业:一家金融保险新锐企业的崛起路径》从该公司掌门人张维功的创业开始叙述，全面描述了阳光保险艰难的创业历程，以及它追求卓越、全方位创新的故事。

它不仅是一部公司发展史，也是一部企业创新史。

<<阳光基业>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>