

保险公司战略规划：问题，转型，核心策略

纵观四十年，中国保险公司的战略规划一直困扰着绝大多数保险公司。

中国市场上很多保险公司呈现出（1）没有细分目标客户市场，（2）产品同质化，（3）渠道同质化，（4）价格竞争等现象。从战略规划的角度观察，上述现象源于很多保险公司（1）战略趋同，（2）战略规划报告和公司运作实际不符，（3）不合适的标杆，简单地学习模仿平安或其他标杆公司，（4）保险科技发展和应用规划未必切合实际，（5）股东资源和影响的问题，（6）负债驱动型发展模式。针对上述问题，本课程将着重讲解如何实现保险公司的战略转型，包括战略规划与发展的方法论和路径。主要内容包括九大重点：

- 对经营发展环境的认识。
- 对自身资源和能力的认识。
- 定位和取舍：1) 谁是客户，2) 提供什么产品和服务，3) 通过什么渠道为客户提供产品和服务。
- 是多元化？还是聚焦？
- 价值链管理：哪些是核心环节，哪些可以外包？自营或者外包？依据什么做出决定？
- 如何提高管理效率，降低管理成本？
- 如何合理应用保险科技，真正做到科技赋能？
- 如何合理确定公司组织结构？考虑哪些关键要素？1) 客户；2) 产品；3) 渠道；4) 价值链。
- 如何国际化？