



對外經濟貿易大學

UMMP-NEWSLETTER

2015 年 5 月



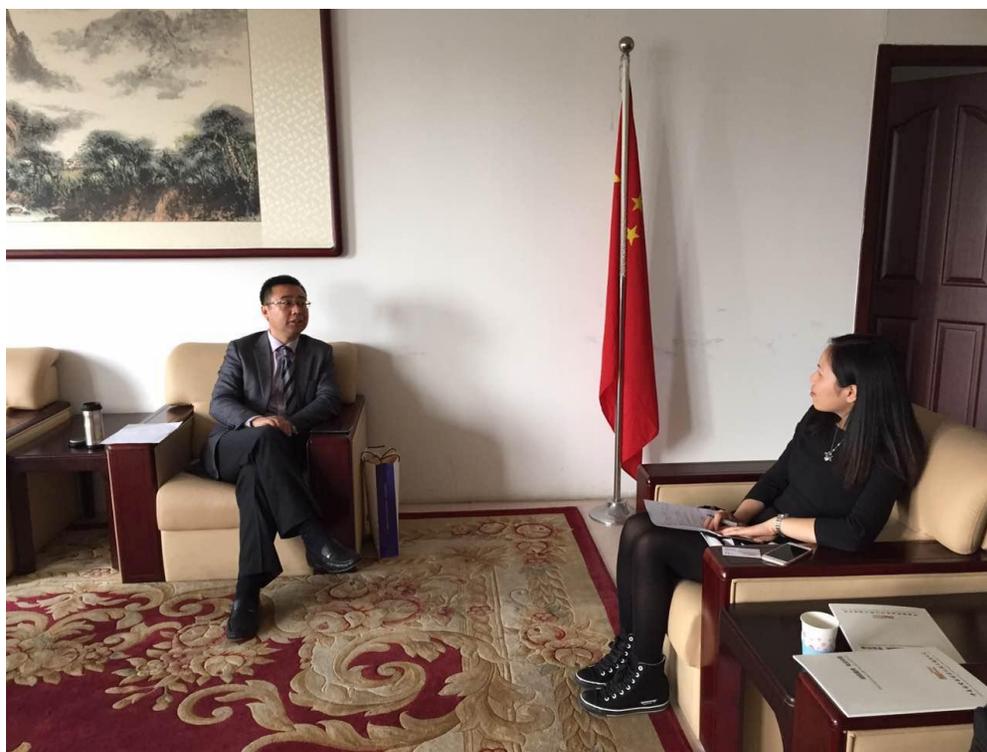
2015 迎接职业生涯转型

UMMP 品牌建设部: 邓 选



本期导师专访——刘国松

刘国松导师，现就职于中汇国际保险经纪股份有限公司，任执行董事兼副总裁。



（图为采访刘国松导师现场照片）

2015年4月22日，对外经济贸易大学MBA学生联合会、UMMP学生会开展校外导师专访活动。首次访谈，我们来到了中汇国际保险经纪股份有限公司，对MBA校友、MBA/MPAcc校外导师刘国松先生进行专访。中汇国际保险经纪股份有限公司是2005年经中国保险监督管理委员会批准成立的一家全国性、综合性保险经纪公司。

职业生涯转型



刘国松导师首先分享了自己的职业生涯经历，也给到了 MBA 学生一些中肯的、接地气的建议。

刘老师本科专业是石油化工，大学毕业后在中石化工作；2001 年就读对外经贸大学在职 MBA；2002 年转行进入了保险经纪行业；2004 年 MBA 毕业后，一直在从业于保险经纪行业。对于本科学工科，就读 MBA 期间跨行业进入金融行业，通过多年的职业发展，在行业内已经做出不菲成绩的刘老师，身上有着太多的吸引我的焦点。带着诸多的疑问，笔者对刘老师进行了一系列的访谈。

为什么读 MBA

刘国松导师说，中石化工作期间，曾在企业办公室任职，对于相关管理知识的学习，一部分来源于和高层接触，一部分源自于自身管理岗位的工作经验。在任职人事部的副主任后，涉及到人力资源管理的工作，发现仅凭在实践上管理经验已经不能满足需求，自身仍缺乏系统管理知识的积累，因此基于对于管理知识的系统学习，报选了贸大 MBA。



MBA 就读期间开始转行

访谈中刘老师提到，在进入学校前，并没有转行的打算。2000 年左右，我国保险经纪行业才逐步兴起，经过对这个行业的了解和预判，刘老师觉得保险经纪行业会有很大的发展空间，因此萌生了转行的想法。2002 年就读 MBA 期间，刘老师进入了江泰保险经纪股份有限公司，这也是我国第一家保险经纪人公司。

刘老师对保险经纪行业进行了简单的介绍，保险经纪行业“舶来品”，在国外已有着 400 多年的发展历史，在国外经纪规模已经特别成熟的背景下，保险经纪行业的兴起这是一个市场发展的结果。保险经纪公司相当于咨询公司，在国外有这么一句话，“打官司要请律师，买保险一定要请经纪人”，90% 以上的世界 500 强企业的所有保险业务都是保险经纪公司进行操作的。为什么需要保险经纪公司？因为保险经纪公司是专业的咨询机构，它能帮助企业去识别一系列的风险；依据风险的情况，量体裁衣的设计保险；根据定制好的方案，去和保险公司谈判；在客户需要获取保险赔偿的状况去，帮助客户去实现索赔。公司的运作模式，和携程网的运作模式很相似，首先帮助客户做大量的基础工作，包括前期的识别、方案的设计、保险公司谈判，包括后期的理赔、培训等等工作，这些对客户而言都是免费的服务。中汇国际拥有大量的大客户资源，在 112 家央企中，中汇公司服务其中 39 家，大型企业一定需要有保险业务，而自身对保险并不专业，那么经纪公司就作为一个顾问，帮客户和保险公司谈判。



通常而言，保险公司卖给客户的产品很多都是格式化的产品，保险公司作为卖方，而客户是买房，双方在利益上对立的，因此站在利益的角度，保险公司不可能完全站在客户的角度去设计产品。而保险经纪公司则是站在客户得劲角度，帮助做一系列的事情，经纪公司方案，是在保险公司的基础上，会加上很多约束性条款，可能这些条款对于保险公司是比较苛刻的，市场上现在有上百家的保险公司，竞争十分激烈，从某种角度上上看，保险经纪公司相当于保险公司的半个甲方，客户委托保险经纪公司，不用出任何的费用；另外一个最大的优势，因为拥有大量的大客户资源，去和保险公司谈判，拿到的价格比客户会低很多，而且方案很全面。最近这几年，保险经纪行业在中国发展速度特别快，大型企业客户，特别是大型央企，60%的企业都是通过保险经纪公司开展业务，包括大型的民营企业，比如万达，华为也是这样的方式，除了省钱，还能提高办事效率，加强了后期服务质量。随着市场经济的发展，找专业保险经纪人公司处理保险业务已经成为发展趋势和消费习惯。



刘老师认为从中石化出来进入民营企业后，收入和福利是有一定的落差，但自己看好这个行业，相信能够有更好的发展。回忆 MBA 学习的生活，刘老师说：“张建平老师在财务管理课上提出了一个‘净现值’的观点对自己影响特别大，用这个理论衡量一个人的价值，并不是看你现在的收入有多少，而是看未来，至少看五年之后你的各种价值总和，折算到现在的价值，这才是你的真实价值，而不是眼前的价值”。当每年招聘大学生的时候，都会提到这个理念，大学生可以去大型的央企或国企，但是到这样的民营企业，初期的待遇肯定不如央企和国企，不过，如果在中汇国际这样高速发展的企业中工作五年后，一般都会比这些公司高。

为什么从中石化离职后去到保险经纪企业，刘老师相信，中国的发展不需要看太多的东西，历史上产生的经验，很多都是重复的，因此要看中国未来的发展前景和趋势，参照美国是最合适的，在每个发展阶段对标美国是很有必要的，社会发展是有规律可循的。

MBA 学习的收获

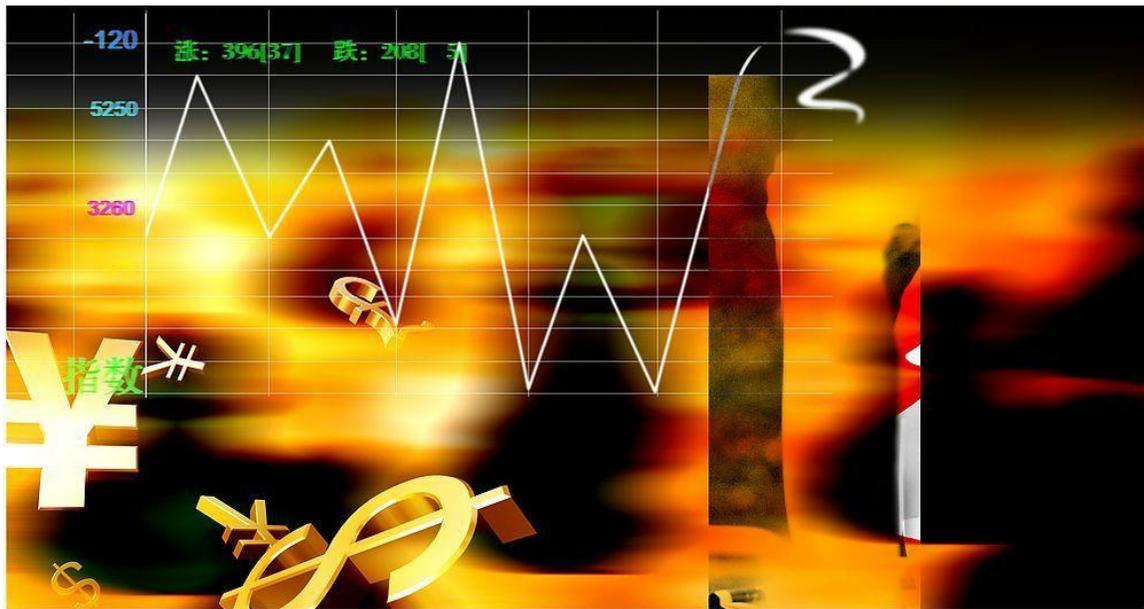


刘老师说回忆说，就读 MBA 期间，知识层面涉猎很广，其中学习的很多理论在以后的工作中特别适用，例如净现值理论。印象特别深刻的还有“半山腰改革理论”，很多企业快速发展，但却在发展很好的阶段后，迅速跌倒谷底，而半山腰改革论，提出必须在企业发展到一定阶段的时候，特别是遇到一些瓶颈时候，就要进行大的改革，在战略层次进行合理的调整。

刘老师表示，在 MBA 就读期间，自己获益匪浅。其一，在理论上有了系统的学习，促进了以后工作理念的改变；其二，更为重要的收获，是理念的提升、思考方式的发散，这对于以后的职业发展特别重要；第三，在理论学习过程中，提升了自己对知识的接受能力，拥有了快速学习、快速理解的能力；第四，理论知识最大的提升，在于毕业论文。毕业论文能将前两年学的理论知识进行串联整合，从而获得系统思考问题的能力，而作为 MBA 的毕业生，必须有透过现象看本质的能力，能够系统的去解决问题的能力是非常关键的，这是受过 MBA 训练和没有相关训练学生的最大区别。

想对从事金融、保险一块工作学生的建议

第一，保险行业的岗位特别多，需求也很大，不仅仅有业务，也会做投资，所以无论学那一块，都能从事这个行业，但必须要懂业务，中汇国际的前台工作人员都拥有经纪人资格证。只有懂业务，融入业务，才能有更好的发展，及时达不到精通，但是必须了解，熟悉工作流，业务流。



昵图网 nopic.com/

第二，需要在基层进行磨练，要做好自身创业的心理准备，“眼高手低”是 MBA 毕业生最大的障碍，成功必须要有阶段性的努力和积累。

第三，沟通能力很重要。刘老师说：“世界上最遥远的距离，就是你坐在我面前还在发微信，现在很多毕业生都很宅，缺乏足够的沟通能力，很难懂得和人面对面打交道的方式方法。而怎样提高沟通能力，关键在于个人的意识，必须要有乐意沟通的想法，其次就是需要善于去和别人学习。

第四，团队合作意识。现在很多 MBA 学生自我意识太强，因此限制了自己的职业发展，但只有融入团队，利用团队力量去解决更大的困难。

学习和生活需要平衡



刘老师分享了自己如何平衡学习和生活的经验。首先，工作尽量不要跨周，要加强与家人的沟通和相聚，第二，只要有空闲时间，就得加强运动锻炼，增强自身的体魄和毅力；第三，工作就努力工作，有效的利用时间，但是休闲放松的时候，就得全身心投入。平衡好自己工作和生活，就算目前做不到，也得想办法去做到，这样才能相互促进。

对 MBA 学生的建议



刘国松从事过两个行业，一个是大学毕业后从事的石化企业，一个是现在保险经纪企业。就班上 MBA 的同学来看，不断换行业的人和相对在一个行业稳定发展的同学相比，往往在一个行业坚持做下去的同学会发展相对较好一些。

现在的 MBA 的学生，大多都很浮躁，这和社会的背景也有关系，安全感和信仰的缺失，导致了社会的浮躁。由于浮躁，很多同学只看眼下的利益，而没有长远的发展目光，这对于自身的发展是相当不利的，可能在短期有所发展，但如果看不到大趋势，就可能遇到很大的发展瓶颈。

因此对于 MBA 学生而言，一定要有沉下去的信念，一定要从基层做起。这几年 MBA 毕业生越来越多，企业选择一个本科生和 MBA 学生，如果这个 MBA 学生是眼高手低的，是绝对不会去选择的。因此 MBA 学生必须有从基层开始发展才能拥有更好的基础，也只有认真坚持下去的 MBA 学生才能在职业道路上成功。

特别针对于对全日制 MBA 学生，刘老师提出建议：首先，从基层做起，拥有更高的竞争力，从业务阶段过度管理阶段；第二，跨行业的同学，必须有充分的心理准备，如果想完全的跨界，需要慎重选择，最好能做一些与以前工作有一定关联的行业，如果不相关，那么一定有心理准备去面对一系列的困难；第三，30 岁左右的同学就业压力大，转行业是特别痛苦的，特别是头几年，必须经历过痛苦的折腾，才能迈向更大的成功。

今日话题：职业转型



1、如何选择？

● 调整对当前职业不利的行为风格

行为风格，性格使然。而性格是受童年时的诸多因素影响而形成的，想要从根本上调整，可能性很小，最大的可能是我们的思想强大到足以控制自己的行为。因为很多时候是违心的，所以这个过程会比较痛苦，长此以往可能会因压抑而人格分裂，继而给生活和工作带来困扰。部分人有可能在时间的沉淀下逐渐接受自己的职业性格，但其能在职业路径上走多高多远，很难预测。

● 寻找与性格相匹配的职业

如果不在乎沉没成本，可以接受从零开始，可以接受身边的朋友把你甩后很远。因为从新开始，所以要投入一定的成本去学习，然后逐渐过渡到理想的职业，以新人的姿态、微薄的薪水与科班出身的应届毕业生一起竞争。但与性格相符不代表一定喜欢，如果你很喜欢这份工作，那你很幸运，反之则可能依然是一种谋

生的手段。

- **既调整不利的行为风格，又重新寻找职业定位**

这种选择有强大的欲望诉求，属于激进冒险主义。为达到目的，既要承受第一种选择的痛苦，也要付出第二种选择的成本。支撑这种脱胎换骨行为的是视死如归的心态和赴汤蹈火的勇气。

- **在兴趣爱好方面寻找突破口**

这种选择有点理想化，因为兴趣爱好还不构成特长，还不足以养家糊口。但如果能做自己喜欢的事情，那工作本身就是一种享受，何来的压力与烦恼。因为喜欢，所以会自愿投入更多的时间与精力，如此，拾级而上是指日可待的。



2、转型准备

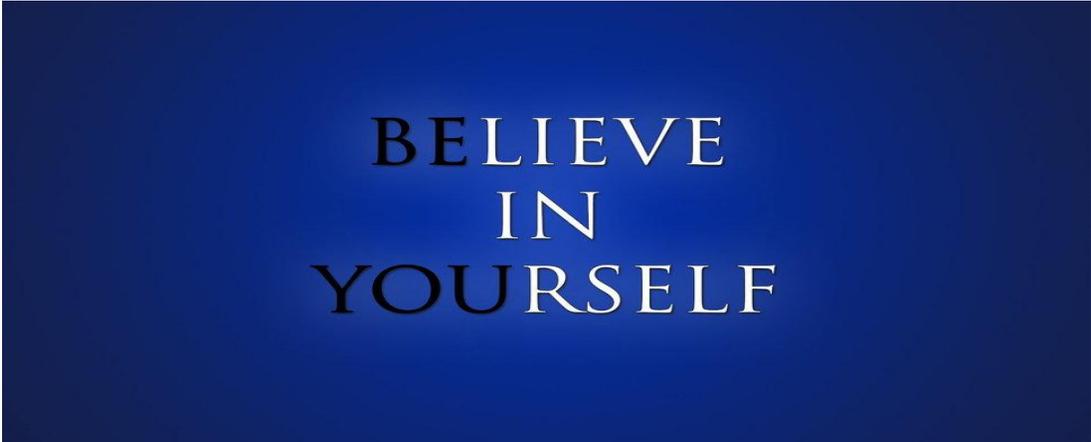


● 转型的目的是否明确？

有些职场人士在转型时，可能会一时意气用事，只单方面听取别人的意见，没从自身转型的目的出发，对于转型的企业与自己的兴趣、特点等是否相符也没有做出一个全面的衡量，这种盲目的转型可能会导致在新的岗位上工作并不如意。打算转型的职场人士，不妨认真审视一下自己的职业规划，问清楚自己这次工作上的转型是否能为今后的职业发展提供更好的方向。

● 转型行业是否朝阳行业？

在转型前，还需要了解即将转到的行业的发展情况，该行业的市场行情如何？薪酬待遇如何？经济环境变化对该行业会有哪些影响？在转型前需要区分这个行业到底是朝阳行业还是夕阳行业，如果自己原本所在的行业是朝阳行业，万事才刚刚起步，不妨沉下心再努力拼搏，如果即将转向的行业是夕阳行业，尽管目前发展很好，但也需要慎重，“现在的热门不一定代表未来还肯定是热门。有从事服装行业的人士看到电子科技产品大热，于是转行向电子科技产品行业发展，但由于不了解该行业的特点，最终吃尽苦头，这些例子其实不胜枚举。



BELIEVE
IN
YOURSELF

3、接受自己转型

成功永远是立足于并发挥自己已经拥有的，要全面审视自己，不要一味抱着从头开始的想法，对过去的工作性质、内容、公司认可度、领导表示怀疑。很多人对自己的兴趣所在并不很了解，只凭借自己的理想对目标行业进行理解是不切实际的。

转型意味着有一定的失去，这其中包括，你过去奋斗并已经取得了一定成果的工作，你从前的辛勤劳动和积累的工作经验无法在将来的工作中得到应用；到一个新的行业，你要从最底层做起，无论你过去有多资深，在这个行业你只是一个新手，所有的一切都需要从头开始，你有把握能做好吗？行业的转换，你的收入、生活质量都会受到影响，大量条件的丧失，家庭也可能会进行阻碍，你可以从容面对吗？

你的兴趣所在，未必是你的长处，也就未必是可以有最好发展的方向。隔行如隔山，有时候我们自认为另一个行业比自己目前的工作有千百般胜过，实际操作起来才会认识到每个行业都各有难处。

在确保自己的能力能够得到发挥的前提下，对目标行业要有全面的认知，包括行业发展状况，自己的知识经验，自己能否有机会从事该行业工作。不要指望两手空空转型，在职期间就要做好充分的准备，接受相关的培训。积累知识经验。职业转型可以采取慢慢过渡的方式，争取以最小的风险，取得最好的结果。

校外导师活动精选



活动主题：漫谈薪酬管理

活动时间：2015年4月26日

校外导师：刘凤瑜

活动内容：刘老师经过细致的讲解，提到薪酬基本原则包括三大内容，其中为公平、3P、以及竞争力。探讨了薪酬福利管理之重点在于公平和有竞争力；公平为内部公平与外部公平合一，内部同岗应该薪酬类似，外部应该与类似企业相同。

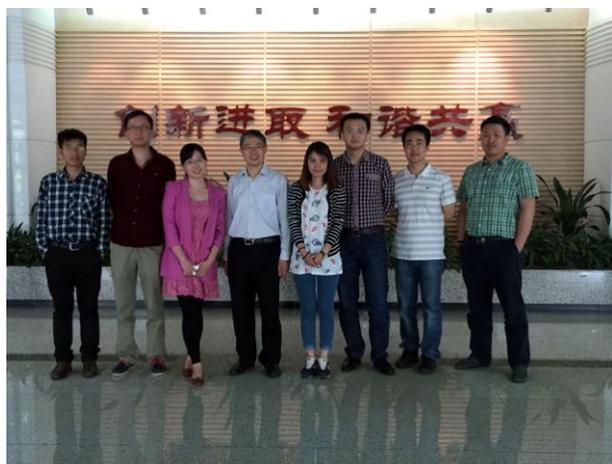


活动主题：大数据互联网思维的人力资源

活动时间：2015年4月22日

校外导师：潘平

活动内容：大数据可以协助统计分析解决问题方案，由目标对比绩效，聚焦于人的因素分析，探讨人才驱动机制，了解人才匹配的胜任力（人才配置率、人才结构符合率、个人绩效达成率、关键岗位匹配度）激励机制包括员工发展、激励机制和文化建设。



活动主题：通用技术集团及通用技术咨询公司介绍

活动时间：2015年4月28日

校外导师：施叶青

活动内容：通用技术咨询公司的领导为学生详细介绍了通用技术集团的几大业务板块，包括医药、信息、工程项目、进出口等相关业务。特别是第七业务发展部在过去几年的业绩十分可观。



活动主题：行业发展前景探讨

活动时间：2015年4月11日

校外导师：宋歌

活动内容：对市场的热点问题以及未来可能会有哪些行业更有发展前景进行了深入探讨。根据学生的特点，逐一分析了目前阶段的规划。



活动主题：中国MBA领袖年会

活动时间：2015年4月26日

校外导师：王彦

活动内容：中国MBA领袖年会，是由“中国MBA联盟”组织并发起的、在中国MBA教育历程中最具影响力的高端盛会之一，吸引和召集了来自全国两百多所MBA院校的MBA、EMBA以及商学院领导的热情参与，在王彦导师的带领下，团队参加了年会。



积极面临转型，迎接人生的转折点

如您有好的供稿素材，欢迎提供，我们将不断完善和创新属于我们的校外导师杂志！

谢谢观赏！

本期杂志由 UMMP 品牌建设部邓选同学(2014 级 MBA 全日制)主编。