

郑州晚报
这厢有“礼”!

继“郑州晚报首届读者节”之后，郑州晚报再次派送大礼。即日起，凡固话尾号、手机尾号、车牌尾号、身份证尾号为61或8的读者，144元订一份全年《郑州晚报》，将有1名读者获得价值61倍（8784元）的珠宝礼品，将有61名读者获得价值8倍（1152元）的珠宝礼品。

订报热线：67659999

订报地址：郑州市陇海西路80号郑州晚报大厦305室

2010年6月9日 星期三 主编 龙从严 编辑 贾群芳 校对 隋梅 版式 陶伟

孙战英 一舞剑器动四方

大写人生

军人出身的孙战英，是一个十分爽朗的人，面对记者的采访，他笑声朗朗，说到兴起时，他还拉过记者作陪练，“小露”了几手他在部队当兵时学的擒拿格斗招式。“几十年过去了，这武术我是一点也没扔下。”言及此时，孙战英自豪之情溢于言表。

有恒心、有毅力、有执著的坚守，这就是孙战英的性格写照。这与他的个人经历有着密切的关系。

1978年，作为特招人员，20岁的孙战英应征入伍，成为了一名军人。3年多的部队生活历练，不但培养了孙战英坚韧的性格，同时也为他日后的成功打下了坚实的基础。

1982年，从部队复员的孙战英开始了自己的创业梦想。孙战英先后做过机械制造、开过宾馆、搞过贸易，30多年在不同行业的历练，不但使他有雄厚的实力、丰富的治企经验，更培养了诚信直爽的性格。

在商界近30年的摸爬滚打，孙战英深切体会到了中小企业的疾苦与对资金的渴求。为了应对国际金融危机的影响，帮助中小企业度过“寒冬”，自2008年以来，国家开始大力支持担保行业的发展，除了鼓励建立国有担保企业之外，对民营担保企业也青睐有加。

成功只给那些有抱负并且执著坚守的人准备。一向对市场有高度敏感性的孙战英，感觉到机会来临了。在经过缜密的论证之后，孙战英下定决心进入担保业。

在他看来，河南担保业正向着稳定快速的轨道发展，一方面是河南的担保市场相对成熟，人们的投资担保意识增强，另一方面是河南金融市场的开放度，让金融服务更加多元化，刺激了担保业的发展。

孙战英的目标很明确，在近两年内成长为中原担保业的形象品牌之后，创立三六九集团，做全国范围的投资担保业务，打造百年担保品牌。

品牌创新

全力支持河南中小企业发展，打造百年担保品牌！369担保在今年一季度的业务量超过了2亿元，4月份还首次实现了单月业务量超亿元的突破。如何在众多的担保公司中脱颖而出？“不断创新是我们的利器。”孙战英道出了个人真谛。

塑造品牌，追求品牌创新，这是孙战英30余年商海经历的积累。

20年前，当孙战英还在从事机械制造行业时，他偌大的厂里竟然不设一名销售人员。“当时我主要依靠打广告树品牌来卖产品，并且在全国十几个城市同时投放。”孙战英告诉记者说，“当时我一个厂的广告投放占了河南广播电台广告总量的2%。”

事实证明，这种创新的形式收到了良好的效果，在当时品牌意识尚缺乏的市场里，孙战英依靠这种品牌创新策略，实现了产品价格比同业贵一倍但仍供不应求的局面。这也让孙战英懂得了品牌创新的重要性。

对于孙战英而言，369投资担保这个品牌一旦推出，那就没有再回头的道理。因此，从创立之初，他就明确提出“做百年担保品牌”。

“担保行业是一个特殊的行业，比如说今天公司停业了，但是昨天还做了一项担保业务，怎么办？出资人找谁要钱去？担保公司还履不履行责任？这就要求担保公司必须一直做下去，而不是边走边看。”谈及此处，孙战英无比坚定。

为了实现“做百年担保品牌”这个梦想，最大限度规避担保行业自身的风险，孙战英从公司成立之时就自购了近4000平方米的物业，这在担保公司中还是少见的，同时，9999万元的注册资金也为369投资担保公司打上“雄厚”的烙印。

“一般的担保公司注册经营期限为30年，而我们公司的注册经营期限为永久存续，因为我们就是要打造百年投资担保品牌。”孙战英坚定地说。



河南369投资担保有限公司董事长孙战英

成立不到一年时间，却已经实现业务量单月突破亿元。369投资担保公司创造了一个业内奇迹。而在这奇迹的背后，有着一个运筹帷幄、指挥若定的“掌门人”。

孙战英，河南369投资担保有限公司董事长，这位当过特种兵、下海经过商的硬汉子，性格坚如磐石、定如巨岩。

“在快乐与健康中创造财富，在快乐与健康中实现自身价值，在快乐与健康中为社会作贡献”，这是孙战英的经营信条，更是他坚挺、俊逸、浓墨重彩的人生写照。

晚报记者 龙从严 杨长生/文 赵楠/图

诚信为王

孙战英是一个对梦想无比执著的人，同时又是一个把承诺看得重如泰山的人。“担保行业是世界公认的高风险行业，风险控制对于担保公司至关重要！比如担保公司担保了100个项目，有99个安全完成，有一个出现问题，那很可能前99个实现的担保费收入也要全部赔付进去。因此，对于369担保公司来说，强调的就是三句话——风险第一、信誉第一、效益第二。”

“担保行业经营的是诚信，控制的是风险，因此必须要保证百分之百不能出问题。”这是面对记者时，孙战英一直表述的观点，而这句话他对员工已经说了上万次都不止。

而这种诚信精神并不是一朝一夕形成

的，而是孙战英30余年的企业经营实践的累积和升华。

早在20世纪90年代初期，当孙战英还在从事机械制造时，他对于客户的信誉就几乎达到极致。对于销售出去的机械设备，孙战英对客户采取的措施是——如果维修三次仍然不能正常使用，那就无条件更换新的。

而当时只要有来厂里更换新设备的人，孙战英都会拉着请他吃一顿饭。“不为别的，只为想从他嘴里知道，我的设备是怎么坏的。是质量不过关？是使用不当？还是其他原因？这样我就可以有针对性地提高产品品质了。”

这种对客户利益至上的良好信誉的一脉相承，也被孙战英带到今天的369担保公

司。公司明确规定，怎么说了就会怎么做，不讲任何客观理由，不讲任何借口，承诺了就兑现。在对团队的培训中，孙战英讲的最多也最重要的一句话就是“按合同执行”，合同怎么说的就怎么做。

“如果借款到期，按照惯例三日内借款人还不出资人钱的话，369无条件代偿本金和利息。”这是孙战英对所有369投资客户的承诺。“但是很遗憾，目前还没有发生过这样的情况。我倒真希望能够出现几个不按时还款的事例，给369一个实现承诺的机会。”说到这里，孙战英爽朗地笑了起来。这笑声中透着一份深深的自信，透着一个商海征战多年人士特有的诚信。

用人唯贤

“用人唯贤”，这是孙战英的人才观。作为一家颇具实力的民营担保公司，孙战英所搭建的平台，不仅具有宏大的战略构想，而且具有灵活的激励机制，吸引了不少高端人才的目光。

在孙战英招揽人才的过程中，甚至吸引了不少在职的银行支行行长、兄弟公司中的总经理等高级管理人员前来应聘。

不同于其他的担保公司，孙战英在369担保公司内设立业务副总裁，而对这些业务副总裁的任用上，孙战英也是不拘一格，完全凭能力而定，而不是凭资历、年龄等。

369担保公司的19名业务副总裁中，有

两名是仅20多岁的“毛头小伙”。“我不管他是年轻还是年老，只要能够完成任务，就是能力的体现，就可以放开使用。这就是我的用人原则。”孙战英语气充满了坚定。

目前，在369担保公司的19名业务副总裁中，既有原来作过银行支行行长的，也有原兄弟公司的总经理，还有政府部门的退休领导，更有上市公司的财务总监等。更有一名副总裁，放下自家上千万资产的生意，“慕名”找到孙战英要求跟着他干的。而这些人，无一例外都是被孙战英的个人魅力所吸引，才来相投的。

事实上，不仅在369担保公司是，在

孙战英经营的另一个大型卖场内，有很多已经跟着他干了十几年的人，这其中不乏上百万元甚至上千万元家产的人。但“就是愿意跟着孙总干，这样心里踏实”。

不仅是自己公司的人如此，采访中，孙战英透露，在369担保公司开业前期，有同行派自己员工来“卧底”，结果最后上演了一场“无间道”，卧底的员工放弃“旧主”，“投奔”新主，成为了369担保公司的员工。

这样颇为具有戏剧性的故事，足可以映射出孙战英在用人方面的独具一格。而正是这种独特，才成就了369担保公司今天蒸蒸日上局面。

心态制胜

孙战英办公室内，放着一个巨大的铜鼎，鼎内堆满了金灿灿的5角钱硬币。很多与孙战英初次打交道的人可能会认为他是一个追求金钱至上的人，但事实上，孙战英却是一个把金钱和财富看得十分淡的人。

“在快乐与健康中创造财富，在快乐与健康中实现自身价值，在快乐与健康中为社会作贡献”，这是孙战英追求的目标。而践行于诺，做事不求回报更是孙战英的做事风格。

虽然奋战商海多年，但孙战英仍有着很深的军人情结，很强的自我约束力。从部队复员以后，他一个人在郑州奋斗，条件非常艰

苦。但他的心态很好，不管做什么事情都是“一颗红心，两种准备”。因此，他没有特别低落、悲观过，更没有沾沾自喜过。

“心态决定命运，快乐成就财富，助人创造奇迹”，这是孙战英的人生信条。在实际工作中，孙战英倡导用心态创造财富，用心态改变生活，在工作中寻找快乐。而他本人，除了偶尔的应酬之外滴酒不沾，并且每天自己开车上下班，乐观地享受工作和生活的乐趣。

30多年的商海历练，孙战英的朋友遍布各行各业，既有政府官员，又有企业老总，更有银行行长。而无论是多么有身份

的人，在孙战英面前永远都不会端起架子，永远都是很平和地和他对话，甚至时不时还会有企业老总在经营遇到困难时，给孙战英这位老大哥打电话咨询管理之道，而每到这种情况，孙战英总是倾囊相赠，尽力去帮助。

“要找快乐，就是懂得作出选择，看你究竟把自己摆在哪一位？权力、名声、财富、还是快乐？人生的终极目标就是成功和快乐。一个失败的人生等于枉度一生，一个没有快乐的人生也等于虚度此生。”这样一段颇具哲理的话语或许可以成为孙战英的人生写照。