



用多元线性

间借贷利率

何加强会计

国外汇储备

国次贷危机

章

章

品市场竞争

业银行走混

国存款保险

国创业板市

华夏并购案

作者: [唐金麟] 来源: [本站] 浏览:

一、中国保险市场的发展现状

(一) 保险市场主体数量明显增加, 市场主体结构日益优化

1979年我国保险业务恢复后, 一直是中国人民保险公司完全垄断市场。1988年平安保险公司破了这一格局。同年, 交通银行成立保险部(太平洋保险公司前身)。这两家股份制保险公后, 迅速把业务拓展到全国范围, 同中国人民保险公司展开了竞争。从90年代开始, 股份制泰康、华泰及外资友邦、东京上海、皇家太阳联合等保险公司先后成立, 市场竞争主体多元开始形成。

截至2007年底, 中国共有保险公司110家, 其中中资公司67家, 外资公司43家。全国各保险公 有省级(一级)分公司940家, 中支及中支以下营业性机构57, 191家。初步形成了国有控股 司、股份制公司、政策性公司、专业性公司、外资保险公司等多种组织形式、多种所有制成 功能相对完善、分工比较合理, 公平竞争、共同发展的市场体系。

同时, 专业保险中介市场从无到有, 全国共有保险专业中介机构2331家。其中, 保险代理公 家, 保险经纪公司322家, 保险公估公司254家; 共有兼业保险代理机构14. 31万家。

(二) 行业整体实力明显增强

2006年, 在国际著名财经杂志《欧洲货币》亚洲最佳管理公司排名中, 中国平安名列亚洲保 中国区公司之首。在2007年《财富》杂志评选的世界500强中, 中国人寿排名192位, 比2003 8位。

2007年末, 全国保险公司总资产共计29, 003. 92亿元, 比年初增加9272. 60亿元, 同比增长46 002年的4. 59倍, 年均增长35. 62%。从恢复国内业务到保险业积累第一个1万亿资产我们用了 累第二个1万亿资产仅用了3年。根据最新数据, 截至2008年4月, 全国保险资产总规模已经达 9万亿, 也就是说, 我们积累第三个1万亿资产仅用了16个月时间。这说明我国的保险行业已 速发展时期, 行业整体实力明显增强。

(三) 保费收入规模迅速扩大

2007年全国累计实现原保险保费收入7035. 76亿元, 同比增长32. 6%; 寿险业务原保险保费收 亿元, 同比增长24. 52%; 健康险业务原保险保费收入384. 17亿元, 同比增长2. 39%; 意外险 保费收入190. 1亿元, 同比增长17. 43%。再保险分入保费收入330. 72亿元, 同比增长27. 7%。 费收入是2002年的2. 3倍, 年平均增长18. 17%, 平均每年新增保费796. 55亿元。

(四) 产品方面

一是报备产品数量逐年增加。寿险市场上, 2004年、2005年报备产品数量分别为641个和109 年寿险公司已有1305个人身保险产品 在保险会审批或备案, 其中人寿保险产品510个, 健康险 个, 意外险产品296个。

二是产品创新层出不穷。2006年, 各家人身险公司规范产品开发流程, 按渠道开发产品, 采 细分、差异化策略和集成创新策略, 实现了两个转变, 即由单一险种保障向组合一揽子保险

(如泰康保险公司推出的“一张保单保全家”), 由统一型保单向个性化保单转变(如各家 热销的“万能险”)。全年总共有37家保险公司推出寿险新产品(其中六家是财险公司推出 险)。一些个性化产品如禽流感险、艾滋险、抢劫险、恐怖险等悄然问世。

(五) 营销队伍迅速壮大

1993年全国只有300余名保险代理人, 到2007年末已经达到201. 5万人, 发展壮大的速度之快 业中当属首屈一指。营销队伍的迅速壮大为保险业的快速发展尤其是保费规模的迅速扩大奠 基础, 2007年, 有45. 4%的保费收入由保险营销员实现的, 其中寿险的54%和财险的27%都由保 售而取得。

(六) 保险监管形成新体系

初步建立了市场行为、偿付能力和公司治理结构三支柱的现代保险监管体系, 建立了以公司内控为基 础、以偿付能力监管为核心、以现场检查为重要手段、以资金运用监管为关键环节、以保险保障基金 为屏障的防范风险的五道防线, 不断完善防范化解风险的长效机制。

二、市场发展中依然存在的问题

(一) 适应市场需要的可供选择的产品较少, 产品同构现象严重

目前, 尽管各公司报备产品数量在不断增加, 但是保险市场运行的许多险种针对性和适用性差, 条款 设计缺乏严密性, 甚至有相当比例的产品是引进的国外已经淘汰的产品, 不能很好地满足投保人多方面的需要。因此, 许多保险公司的经营都集中在数量有限的一些险种上。例如: 在寿险中, 各大公司 都在拼命争夺、抢占少儿险、分红险市场; 在产险上, 各公司的竞争也主要集中在财产、车辆、货物 运输等少数几个大险种上, 2007年财产险保费71%来自于车险, 我国产险是基本靠车吃饭。据有关资 料统计, 我国各保险公司险种结构相似率达90%以上。这种状况导致了保险公司的“重复建设”、过度 竞争, 造成社会生产力和资源的浪费。

(二) 区域发展不平衡

不同区域市场之间发展水平差异较大, 沿海地区和中心城市依然是保费收入的主要增长源和聚集地。 根据2006年的数据显示, 人身险保费收入排名前8位的地区——江苏、广东、北京、上海、山东、河 南、浙江、河北的保费规模均超过190亿元, 合计为2188. 58亿元, 占全国的52. 97%, 而后四位的宁

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...



insights... investment boutique discover

夏、海南、青海、西藏的人身险保费收入都不到14亿元。从东西部来看，发展依然很不均衡，东部12个省市（包括五个计划单列市）合计人身险保费收入达2589.82亿元，占全国的62.69%；中部9个省市的人身险保费收入为996.16亿元，占全国的24.11%；西部10个省市的人身险保费收入为545.47亿元，占全国的13.20%。

（三）营销队伍整体素质不高，成为行业可持续发展的“软肋”

在保险公司追逐“增量”的粗放模式驱动下，各家公司都还在通过铺网点、拉人头的“圈地运动”的方式来进行外延式的业绩扩张，在近年就业困难的大环境下，保险代理人成为最不讲究门槛的特例。从18岁到60岁、从小学学历到大学毕业生，只要你愿意成为保险代理人，经过短期的培训就可以上岗，几乎到了来者不拒的地步。而另一个矛盾的现象是，大学生在求职形势无比严峻的情况下，却仍然对保险营销漠然视之。即使是大学毕业生受“理财顾问”、“销售指导”、“储备干部”等华丽包装所影响，跨进了保险营销的大门，但留存率也不超过5%。这种互相矛盾的人才供求导致保险营销队伍整体素质无法提高，制约了整个行业的可持续发展。

（四）市场集中度依然较高，不利于行业在竞争中发展
从寿险市场来看，保费收入排名前三位的寿险公司——国寿股份、平安寿险、太保寿险的市场份额分别为45.27%、17%、9.32%，合计市场份额仍然保持在71%以上，集中度依然较高，不利于行业在竞争中发展。

（五）诚信问题仍然未能有效解决

一说到“保险”两个字，在人们的脑海里就会联系到“理赔难”、“不诚信”等字眼。诚信问题多年来一直困扰着保险行业的发展。

保险行业的诚信问题大多数是因代理人而起的。由于代理人员从业前大多是社会富余劳力和待业人员，保险理财知识不足，综合素质较低，责任心不强，在保险公司只追求和强调业绩的行业环境下，在推销保险时往往出现误导陈述、恶意招揽等违规现象，再加上代理人员敬业观念淡薄，缺乏职业道德，以至于某些人趁财务管理混乱之机，截留、挪用甚至贪污代收保险费、赔款等，形成了保险从业人员的道德风险，给保险行业的健康发展带来了不利影响。

尽管我国保险市场还存在诸多问题，但我个人认为，这些问题都是市场发展初级不可避免的伴生现象。随着国民经济的发展和保险市场不断发展成熟，这些问题都将逐步得到化解。比如：随着保险业对外开放进程的加快，外资保险公司的大量涌入，会带来更多更好的保险产品和先进的经营理念，诚信问题、产品同构现象和市场集中度高的问题都会随竞争加剧而得到改变。同时，政府对国民经济在结构和地区发展方面的调整也会使得保险市场区域发展不平衡的现象逐步消失。而行业的快速发展必然会带动从业人员的收入和地位的大幅度提升，这样就会吸引更多优秀人才加入到保险营销队伍中来，人才问题也就迎刃而解了。

三、中国保险市场未来发展展望

（一）市场细分与产品创新进程加快

如前所述，目前我国的保险市场正处在快速发展的初期，各家公司都在通过“圈地运动”来进行规模扩张，但是这种情况不会持续太久，当市场发展到一定程度时，随着竞争的加剧和主战场剩余空间缩小，市场细分与产品创新进程就会加快。

同时，为发展和完善保险市场，国家有关部门也会出台相关政策进行行业结构优化。如：保监会为推进专业化建设，在养老保险和健康保险两大业务领域，已成立2家专业养老保险公司、4家专业健康保险公司；而随着国家对“三农”投入力度的加大和农民人均收入水平的进一步提高，农村保险市场也将迎来一个快速发展的时期。继下发《促进农村人身保险健康规范发展的通知》后，保监会还将陆续出台一系列措施，加强与地方政府、相关部门沟通协调，积极争取适当的税收优惠和补贴等，进一步培育和发展农村保险市场。另外，随着企业年金计划的推进和国家相关税收优惠政策的出台，企业年金市场将进一步升温。以上这些都为市场细分和产品创新创造了非常有利的条件。

（二）营销渠道将进一步拓展优化

在目前的营销渠道三大支柱中，个险渠道的主导作用在未来仍然是不可动摇的。另外两大支柱的银行代理业务占比大幅提升，而团险渠道收入在下滑，销售方式面临转型。

随着市场竞争的加剧，各公司为进一步扩大保费规模，提高市场占有率，除了在产品方面进行创新外，也会在营销渠道方面各出新招。

为了有效应对市场竞争，提高公司快速反应能力和市场拓展能力，保险公司将加大在信息化建设方面的投入，一方面构建集中、统一、高效的后台运营系统，另一方面也促进了营销渠道的创新。目前多数公司都推出了在线投保业务，实现了多种产品在线全自助与在线投保、线下支付等多种模式的网上销售，起到了良好的产品推介、宣传作用，也逐步积累了新的客户资源。这种整合了多种技术手段的“大电子商务”模式，改变了传统的营销理念和方式，给保险营销领域带来了一股春风。

如前所述，随着国家对“三农”的投入和农民收入水平的提高，农村人身险市场将迎来一个快速发展的时期，农村市场将成为保险公司争战的另一个制高点。农村市场在地域、人际方面的特殊性决定了营销方式不能完全照搬城镇的做法，必然会有所创新。比如一些机构采取的代理制与村委会相结合的方式就已经是一个很好的尝试，我个人认为，这一方式有可能被广泛应用，甚至会推广到城镇而形成代理制与社区相结合的方式。

随着市场的不断发展成熟，理论界最为看好的经纪营销渠道也将得到快速发展。分析国外成熟的保险市场模式可以看到，保险公司专注于保险产品的设计，而很少参与营销展业、售后服务，具体的展业大多由专业的保险中介公司来做。发展保险中介市场，使保险公司专注于产品创新、定制个性化理财产品、为客户量身定做专门产品，更有利于整个保险行业的资源整合。

（三）外资公司将加快市场战略布局

近十年来世界保险业的发展证明了其国际化趋势不断加强的态势，中国作为一个潜力无比巨大的对外开放的市场，对国际保险资本有着非同一般的吸引力，许多国际知名的保险企业已把在中国发展业务作为一个重要的战略来安排。外资保险公司凭借其强大的品牌优势，先进的产品开发经验和能力，以及明确的客户定位已经在经济发达地区和部分城市占据了一定的市场份额。未来几年，外资保险集团将加速业务的整合和布局速度，外资保险（包括合资）公司将急速扩张其网络，内陆地区及二线城市将成为各保险公司集中争夺的战场。

（四）保险监管将朝着标准化、规范化、法制化、制度化方面大步迈进

保险监管将朝着标准化、规范化、法制化、制度化方面大步迈进。监管重点将围绕高管人员、资金运用、公司治理结构、偿付能力、市场行为几个方面展开和逐步深化，监管的理念将越来越成熟，监管效率将进一步提高，监管的科学性、针对性和有效性将进一步增强，监管促进发展的效应将进一步显现。

当然，中国保险市场的现在和未来发展都不是这么几点就能概括的，按照统计数据，我国2007年的保

险深度为2.85%，全球平均水平为8%；保险密度为533元，全球保险密度接近600美元，由此可以看出我们与国际水平还存在较大差距，市场的广阔领域还远没有被开发，在这样一个拥有13亿人口的广阔舞台上，其未来的发展必定是好戏连连，让我们拭目以待吧。

参考文献：

【1】吴定富 《中国保险市场发展报告（2008）》 和讯网http://insurance.hexun.com/2008-04-07/105033700_1.html

<http://stock.msn.hexun.com/2008-04-08/105065297.html>

【2】舒高勇 《“2008中国保险产业峰会”发言录》 和讯网<http://insurance.hexun.com/2008/bxcyfh/>

【3】郑伟 《中国保险报》《2007年中国保险业回眸与思考》 2008 01 09

【4】张兰 《金融时报》《2008年保险业面临挑战》 2008 04 18

【5】卢晓平 《上海证券报》《我国保险资产规模首次突破三万亿大关》 2008 05 22

【6】张巍 吴晓慧 《保险研究》《我国人身险市场回顾和2007年展望》 2007 04

【7】韦东 《解放日报》《吴定富：保险业已经站在新的发展起点上》 2008 01 30

【8】《中国保险年鉴》 中国保险年鉴编辑部

【9】《2008年中国保险业研究咨询报告》 中商情报网 <http://www.askci.com>

【10】中国经济信息网提供的保险行业季度分析报告

【11】和讯财经、保监会网站公布的信息和数据

（作者单位：柳州师专财经系金融教研室）

【 评论 】 【 推荐 】

评一评

正在读取…



笔名：



评论：

发表评论

重写评论

[评论将在5分钟内被审核，请耐心等待]

【注】 发表评论必需遵守以下条例：

- 尊重网上道德，遵守中华人民共和国的各项有关法律法规
- 承担一切因您的行为而直接或间接导致的民事或刑事责任
- 本站管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容
- 本站有权在网站内转载或引用您的评论
- 参与本评论即表明您已经阅读并接受上述条款

Copyright ©2007-2008 时代金融

[XML](#) [RSS 2.0](#)



EliteArticle System Version 3.00 Beta2

当前风格：经典风格

云南省昆明市正义路69号金融大厦