

热门文章

用多元线性

间借贷利率

何加强会计

国外汇储备

如何处理银行

章

章

品市场竞争

业银行走混

国存款保险

国创业板市

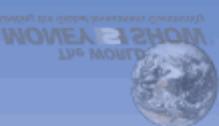
华夏并购案

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

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

[2009年10月]县域保险市场拓展存在的问题及建议

【字体: 大 中 小】

作者: [何玉海] 来源: [本站] 浏览:

拓展县域保险市场成为近年来我国保险业发展的一项战略举措。开发县域市场,对保险业来遇,也是挑战,从目前情况看,县域保险业发展迅猛,但存在的问题也不容忽视。

一、存在的问题

(一) 保险意识不强,展业难度大 县域保险是指以县城为中心,乡镇为纽带,农村为腹地的区域保险。县域市场潜力巨大,但是二元经济结构,与城市相比,在县域发展保险业务比较困难。一是县域内大多数居民没有入来源,农民收入不稳定,持续交费能力比较差。二是经济总体发展水平不高,居民购买受到限制。三是在县域尤其农村地区居民居住比较分散,人口流动性大,信息分布不平衡,有限,给保险销售和服务带来很多困难,不利于展业。四是有的农民文化水平较低,观念意识不强,习惯于“养儿防老”或寄希望于政府和社会救济。五是缺乏政策配套扶持,“农起、保险公司赔不起”问题制约了县域保险的发展。

(二) 险种结构单一,适应性不强

目前县域保险业务结构发展不平衡,产险中机动车辆险,寿险中团体险占较大比重,险种单一。其原因:

一是目前的保险产品基本上是从城市到农村的简单转移,从险种设计、保障程度、保险期限率到责任范围,与城市基本相同。县域经济发展程度决定了居民保险消费能力,但保险公司这一群体,推出具有县域保险特点的产品,一方面保费过高,远远超过县域广大居民购买能力方面保险条款冗长晦涩,产品不畅销,很难激活县域保险需求。如农业保险农民最需要,保无利可图不感兴趣。重投资轻保障的分红产品,成了农村金融的“抽水机”。二是县域经济发展水平不一,县城和乡村地区发展也不平衡。虽然农民整体收入在不断提高地区居民之间的收入差距也在加大,因此需要进行保险市场细分,在开展县域保险业务之前对市场进行研究分析,设置适合于不同阶层、不同职业、不同消费水平需求的保险产品,丰种。

(三) 农村网点少,服务不完善

1. 农村市场展业积极性不高。由于农村市场业务量少,农民购买能力不强,展业成本高,故此保险公司深入农村拓展业务积极性不高。还有些保险机构没有认识到县域保险中既有商业也有政策性业务,而是认为开办农村保险单纯是政策性业务,等、靠、要思想严重,使农村不能启动。

2. 农村保险服务跟不上。一是乡镇缺少营业网点,出单、理赔服务无法保证;二是服务内容过分注重保险推销过程中的服务工作,而忽视保险销售前及销售后的服务工作;三是各家保务管理高度集中,不可能实现电脑网络延伸到农村,方便快捷服务无从实现。

(四) 从业人员不稳定,专业人才缺乏

保险业迅猛发展与保险专业人才的教育培养脱节,导致目前人才匮乏问题严重制约县域保险展。一是保险从业人员中,绝大多数是保险公司聘请的临时人员,他们来自各行各业,文化高,素质偏低,特别是没有接受过正规的保险业务培训。二是专业人才少,业务技能不高,质量。三是适合农村保险业务发展的熟悉当地情况、有社会关系的人才比较缺乏。四是多数采取人海战术扩张业务,对市场的破坏程度很大。部分保险营销业务人员为了谋取自身利益业务活动中,欺诈、误导客户的行为时有发生,严重挫伤了投保者购买保险的积极性,严重险公司的形象。代理人流失率高给保险公司后续服务带来压力,增加了公司招募和培训营销本费用,保险公司间互挖人才的行为造成保费搬家。

(五) 无序竞争,风险积聚

近年来县域保险市场主体剧增,已形成群雄并起局面。如华坪县城河东新城区,相距不到30内集中了7家保险公司,人称“保险一条街”,在县域展业的不乏县外保险公司跨境揽保的具之激烈可见一斑。存在的问题:一是无序竞争。由于缺乏监管,保险机构依法经营意识较差照、无资格违规展业情况比较普遍。二是业务增长很快,但分布极不均衡,2008年华坪县643万元,比上年增长60.57%。9家保险公司中,保费收入最高的4781万元,最低的仅18万。结构不合理,过于集中于少数险种,不能实现风险的分散化。县域保险市场群雄并起,说明市场的发展已到了新的阶段,拓荒阶段已经基本结束,依靠粗放的经营手段进行县域保险市场开发已经无法适应新的形势要求,应逐渐向精细化和审慎经营转变。如果不引入竞争机制,效率怎能提高,服务如何改善?但这么多保险公司争食有限的“蛋糕”,成本如何能降下来?从而使农民能买得起保险。这是发展县域保险的两难问题。

(六) 监管真空,管理体制不完善

一是保险监管职能从人民银行分离出去以后,由于保险监管机构只设到省一级,在县乡山高皇帝远,出现了保险业监管真空。由于缺乏监管,无序、恶性的竞争逐渐形成,已影响到县域保险业的稳健发展。二是在现行的运作模式中,大多数保险公司的财务考核只细化到地市级公司,而将县域机构作为单纯的营销组织,只对保费收入进行考核,没有完善的县域业务的考核体系,尚未将县域业务作为一级统计对象进行规范统计。这种业务集中的体制不利于县域保险快速发展。

二、对策建议

(一) 广泛开展宣传,培育保险市场

一是通过各种途径大力宣传保险知识,保险条款做到通俗化,努力提高社会公众对保险的认知度;二是避免功利性宣传,突出社会保障作用和农民的需要,树立保险业的良好社会形象;三是积极参与县域社会保障体系建设和政府防灾体系的建设,发生重大灾害事故时,积极发挥保险的经济补偿作用,扩大保险的影响,提高群众的风险保障意识,改变自保自救的观念;四是通过建设保险先进村等活动,使保险贴近居民生产、生活,提高保险覆盖面。

(二) 加强监管,维护市场健康发展

一是在发展县域保险的过程中,应把风险防控摆在突出位置,增强敏感性和预见性,建立风险预警机制,提高预防、发现和处置的能力。二是适当控制县域机构的准入,继续允许增设乡镇级机构,以合

理摆布、质量优先作为机构发展的原则，维持县域保险业适度竞争，维护县域保险业稳定和可持续发展。三是开展合规性检查，对业务经营中出现的“误导、欺诈”和“坑农、骗农、损农”事件加大查处力度，保护被保险人的合法权益，维护正常的市场秩序，确保县域保险市场健康发展。四是充分发挥保险行业自律的作用，规范和协调保险市场主体之间的竞争，避免恶性的费率竞争，各保险公司应以优质的服务来赢得市场份额。

（三）争取政策支持，营造发展环境

一是保险公司应妥善处理社会效益与经济效益的关系。树立长期的可持续发展意识，兼顾社会效益和企业效益，通过大力发展县域保险，为构建和谐社会，支持服务“三农”作出应有的贡献。二是农民收入偏低限制了其投保能力和投保积极性，在低收入水平下推行农村保险必须借助政府力量的推动。政府补贴与农民投保相结合的方式，一方面放大了财政资金功用，减轻了政府筹措救灾资金的负担。另一方面也较好地解决了政策性与商业化的矛盾，调动农民、保险公司两方的积极性，促进农业保险良性发展。应将县域保险看作是一项系统工程，从上到下，从内到外做好协调，取得各级政府和有关部门的支持。争取税收支持，如免除种、养殖业保险的经营主体和农村医疗保险经营主体的营业税和所得税，免除农村保险营销员营业税，降低所得税等，逐渐建立起政策性农业保险与巨灾保险，扩大保险的普惠性，使县域和农村居民真正得到保障。

（四）加大产品研发力度，开发潜在市场

在多家竞争的市场上，积极拓展业务，把蛋糕做大，既是占领市场的需要，也是争取机构生存的必然选择。各保险公司应在深入调研的基础上，结合县域经济的资源优势和特色优势，根据不同县域的消费水平和需求特点，结合农民的实际购买力和缴费习惯，因地制宜，有针对性地开发灵活多样、选择范围广泛的适销对路的产品。在贫困地区，可重点推出低保费、低保额的保险产品，突出保险的保障功能；在较富裕地区，可推出有一定投资价值的保险产品，突出保障与理财的双重职能。可试办贷款担保业务，代替担保公司在解决中小企业贷款担保难方面发挥作用，使县域保险业具有新的业务领域和收入增长点。

（五）完善营销模式，形成体系化服务

一是重视县域机构发展。滥设机构不仅不能发挥保险业促进县域和农村经济的作用，反而使保险机构自身难保。县域保险注定要投入在先、赢利在后，而且这赢利的期望取决于县域保险面的提高、农村收入的提高。各保险公司应制定适合县域的管理办法，探索建立符合县域业务特点的激励考核机制。在制定公司发展战略时，对开展县域和农村业务予以适当扶持，在费用政策、人员聘用、业务考核等方面进行适当倾斜，充分调动基层的积极性。

二是建立适合的组织形式。在经济相对发达的县域，股份制保险公司可以以分公司或营销点的形式开展业务，对于较为贫困的农村地区，商业保险公司不愿涉足，可以发展合作保险。鼓励发展单位、个人代理人，扩大保险代办营销渠道。代理的好处是可以多种经营，不存在设立机构由于业务单一难以存活的问题。

三是创新服务方式。价格的竞争只能短暂地占有市场，具有优质的服务才能长久地拥有市场，这是市场竞争中优胜劣汰的法则。保险服务水平的优劣直接关系到客户购买保险产品的积极性。要加强基层网点信息化建设，使现代科学技术为县域保险客户服务体系提供技术支撑。在保证风险管控的前提下，从方便广大客户的角度出发，适当简化承保、保全、理赔等手续，逐渐探索建立符合县域市场特点的，管理有效、服务到位、费用节省、客户满意的客户服务体系和制度。要改变“等客上门”的传统服务方式，积极主动地派出业务人员深入农村，开展保险宣传和服务，使客户切身体会到保险公司服务的便捷。

（六）重视人才培养，造就高素质保险队伍

保险业的竞争归根到底是人才的竞争。教育、培训、锻炼造就一批保险专业人才是保险公司当前最紧迫的任务，也是保险公司发展的长远大计、根本大计。可通过以下几方面努力：一是建立广泛的教育合作机制，多方面的培养保险人才，搞好员工的培训工作，提高从业人员持证率；二是积极培养农村保险销售队伍。立足于农村现有人员，在乡镇及乡镇以下村庄选择人员担任驻村营销员，在从事农业生产经营活动的同时，从事保险服务活动，建立一批农民信任、具有乡土观念的农村保险销售队伍；三是加强职业道德教育。诚信是最好的竞争手段，也是保险公司稳步发展的基础，应将诚信原则贯彻到营销活动的各个环节中，坚持诚信理念，注重长远发展。

（作者单位：中国人民银行华坪县支行）

【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