

- 杂志
- 地方杂志
- 图书
- 文集
- 论文
- 最新杂志

- 保险资讯 2005年第15...
- 保险资讯 2010年第14...
- 保险资讯 2010年第13...
- 保险资讯 2010年第12...
- 保险资讯 2010年第11...



欢迎订阅 << 保险研究 >>

首页 >> 资料库 >> 论文

标题: 团险业务突破发展困境的分析与思考
作者: 兰东娟 宋军刚
作者单位:
导师:
其他作者:
中文摘要:
关键字: 团险业务
类型: 财产保险 来源: 中国保险报
正文:

与人身保险市场的发展初期相比, 团体意外保险业务比重呈逐年下降趋势。作为保险公司创费创利来源的团体意外保险业务, 近年来却处于高成本、低效益、增长乏力的发展困境。在我国经济快速持续发展, 政策支持力度不断加大, 团体投保需求有效激发的背景下, 团险业务如何适应新的发展形势, 转变发展方式, 突破发展困境, 谋求新的跨越, 已成为各家保险公司亟待解决的重要课题。

当前团险业务发展的困境

我国的人身保险业从团险起步, 1992年引入个人营销制度后, 个险业务推动寿险公司的保费规模实现了快速增长。2000年银行保险业务启动后, 银行代理业务异军突起推动寿险公司保费规模的二次爆发性增长。与此形成鲜明对比的是, 团体保险业务发展速度却远远低于行业发展水平, 保费规模在人身保险市场的占比从1996年的87%下降为2008年的7.8%, 团意险业务发展面临着市场空间缩小、经营效益下降、销售队伍弱化等诸多难题。

一、传统团险市场空间受到挤压。随着近年来国家政策调整以及客户保险需求的变化, 传统团险业务发展速度滞缓, 市场空间逐步缩小。举例来说, 在传统团险业务占比较高的学生险业务, 随着国家城镇居民基本医疗保险的全面推进, 在校大学生全部纳入城镇居民医保范围, 规模庞大的大学生保险业务发展大幅萎缩, 同时由于国家对校园责任保险的大力推广, 传统的中小學生保险业务也受到较大影响。又如2010年1月1日起实施的旅行社责任保险全国统保政策, 对传统旅游意外险市场形成较大的冲击。再如随着社会发展, 企业的保险需求已由原来单一保障需求, 转变为集意外、医疗、疾病、养老、理财等保险保障为一体的员工福利保障需求, 传统团险业务已不能完全满足市场发展需求, 传统团险业务市场拓展步履维艰。

二、展业成本增加, 经营效益下降。随着保险市场竞争主体的逐步增加, 为在传统团险市场中分得一杯羹, 各保险主体都使出了浑身解数, 在团险业务拓展过程中的竞争方式与竞争手段层出不穷, 竞争态势已呈白热化, 在团险业务发展中低费率承保、高手续费支付、不正当手段洗钱等违规展业现象屡禁不绝, 高投入、高成本、高消耗、低效益“三高一低”的问题日趋突出, 创费创利能力逐年下降, 内含价值贡献度逐步降低, 影响到团险市场的健康发展。

三、销售队伍弱化, 开拓能力不足。相对于当前个险业务和银行保险业务的一线销售人员来说, 目前各保险公司团险业务销售人员普遍存在着年龄偏大、学历偏低、培训力度小、展业技能弱、销售业绩低等状况, 面对日趋变化的社会发展环境, 市场开拓能力明显不能适应业务发展需要, 团险销售队伍在保险公司销售渠道中逐渐被边缘化, 一线人员销售能力弱化成为制约团险业务持续发展的瓶颈。

四、信息技术落后, 制约业务发展。近年来, 由于传统团险业务发展速度滞缓, 保费规模占比下滑, 创费能力下降, 在一定程度上影响到保险公司对团险业务销售支持、后台管理系统等方面的资源投入, 一定程度上限制了市场保险需求, 制约了团险业务发展。中国保监会出台的《人身意外伤害保险业务经营标准》, 对2010年1月1日后不能实现意外险全面信息化管理的保险公司, 将限制直至禁止其经营意外险业务。这对依然依赖传统手工出单承保、未实现信息技术升级的团险业务将形成较大冲击, 部分保险公司将被迫退出公路旅客意外险、旅游意外险等团险业务市场。

突破发展困境的策略

一、响应政策要求, 服务社会保障体系建设。《求是》杂志最近发表了国务院总理温家宝题为《关于发展社会事

用户名
密码
[免费注册](#) [登录](#)

书刊快讯

- 2010年第13期总第158期
- 2010年第10期总第155期
- 2010年第9期总第154期
- 2010年第3期总第263期
- 2010年第8期总第153期

热点文章

- 江西保险业举办首届信
- 新疆保险业支付农业灾
- 数万亿保险资金去向堪
- 保监会拟要求险企设首
- 风险管理: 着眼未来

热点词

- 1 保险法
- 2 企业年金
- 3 交强险
- 4 巨灾风险
- 5 保险学会
- 6 保险营销员
- 7 保险监管
- 8 学术年会
- 9 保险数据
- 10 地方保险

业和改善民生的几个问题》的文章，对充分发挥商业保险在中国特色社会保障体系中的作用进行了明确提倡和肯定。党的十七大报告也强调，要以慈善事业、商业保险为补充，加快完善社会保障体系。团险业务在补充养老保险、补充医疗保险、补充工伤保险以及农村小额保险等服务社会保障体系建设中有着广阔的发展空间，是推动团险业务突破发展困境的有效途径。

二、创新思想转变方式，积极开辟新领域。面对国家政策的调整和社会经济发展的新要求，传统团险业务发展必须不断适应新的发展形势与发展环境，创新发展思想，转变发展方式，积极开辟新领域。紧紧围绕关系民生的热点、难点问题，寻找创新的切入点和突破口，提高服务经济社会发展的能力和水平，不断拓宽团险产品和服务的发展空间。从原来主要依靠自营发展方式向内整外联发展方式转变，即在有效整合原有团险队伍、客户等资源的基础上，有效整合社会资源，积极开辟新的团险市场。如加强与金融机构的合作，快速发展小额信贷保险业务领域、加强与政府相关部门合作，积极发展失地农民养老保险、外出务工人员保险以及工伤补充保险业务领域；加强与计生委合作，大力发展计划生育保险领域；加强与保险经代渠道的合作，积极发展代理保险领域。通过创新思想，转变方式，推动传统团险业务焕发新生机，实现新发展。

三、加大资源投入，提升服务发展能力。团险业务拥有的承保手续简便、投保费率低廉、社会影响大、品牌效应好等独有特点，在我国保险市场发展中具有不可替代的优势。随着我国社会经济的持续快速发展和企业保险需求的不断提高，团险业务必将迎来新一轮的发展热潮。各家保险机构要进一步加大对团险业务信息技术系统、考核管理体系、人员招募培训、开辟新市场领域等方面的资源投入力度，大力提升团险服务社会经济发展能力，使团险业务在积极履行社会责任中提升价值，拓宽发展空间，在服务经济大局中实现突破发展。

四、严格风险管控，切实防范经营风险。建立有效的风险管控体系是团险业务提高盈利能力、实现稳健经营的必然选择。团险业务发展要坚持把风险防范作为企业发展的生命线，坚持以防为主、以控为先、事前防范、事中控制的风险管控原则，加强对团险业务承保、理赔、保全等各个业务环节的风险管控，加大反洗钱工作落实力度，防范销售风险与管理风险，建立完善防范化解团险经营的风险管控机制。

与人身保险市场的发展初期相比，团体意外保险业务比重呈逐年下降趋势。作为保险公司创费创利来源的团体意外保险业务，近年来却处于高成本、低效益、增长乏力的发展困境。在我国经济快速持续发展，政策支持力度不断加大，团体投保需求有效激发的背景下，团险业务如何适应新的发展形势，转变发展方式，突破发展困境，谋求新的跨越，已成为各家保险公司亟待解决的重要课题。

上一篇：[马斯洛需求层次理论在保险服务需求分析中的应用](#)

下一篇：[新形势下保险业如何加快发展方式转变](#)

[点击下载](#)

相关杂志：

■ [监管信息](#) ■ [协会动态](#)

相关图书：

■ [保险经营中的告知义务：判例、问题、对策](#) ■ [平安心语](#)

相关文集：

■ [人身保险合同纠纷调解案例汇编](#) ■ [宁波保险年鉴（2009）](#)

相关论文：

■ [集合年金市场拓展策略探析](#) ■ [探索健康保险经营规律](#)

联系方式 | [LOGO说明](#)

技术支持：北京甘同风险管理咨询有限公司 中国保险网(RMIC.CN)



Copyright (c) 1997-2005 www.iic.org.cn All Rights Reserved. 版权所有：中国保险学会 京ICP备05048800号

地址：北京市西城区金融大街15号鑫茂大厦北楼7层 邮编：100033 电话：010-66290379 66290392 传真：010-66290378