

我国现有寿险营销模式的现状和存在的问题

文/陈思

寿险业是保险业的一个重要组成部分，对它的研究在目前我国保险业中显得尤为重要。在我国保险业做大做强险种和技术的同时，传统意义上的保险营销模式，尤其是保险推广过程中的一些现存问题和发展趋势，在保险业面临入世的第五个年头，在外资大军没有完全进入中国市场之前，仍起着不容忽视的作用。

一、现有营销模式的问题

1、代理员取代专业渠道

在我国现有的寿险销售中，个人代理与团险业务员和行业代理占居绝对主导地位，而保险经纪、公司直销、专业代理、银行保险与网络保险等销售渠道所占的份额微乎其微，这在很大程度上既限制了保险业的健康多元化发展，又不能满足不同客户的日益个性化、人性化的保险要求。

2、盲目重视保单数量

现有的销售模式下，各寿险公司没有明确的市场区隔目标，以圈地为主，各家公司的产品没有本质区别，销售不是以客户为中心，这样会导致同一客户得到同一公司多个保单，这样直接导致了同一公司多头服务现象，造成了保险企业成本的浪费，也影响了保险企业在客户心目中的品牌形象，不利于建立和培养长期忠诚客户群。

3、经济人市场处于萌芽阶段

由于计划经济体制的影响，专业代理和保险经纪一直处于空白，可见，保险中介机构不仅数量少，而且由于成立的时间短，经验少，规模不大，专业人士缺乏，难以发挥中介应有的作用。其次，由于保险中介市场主体少，中介发展极为不规范，少数中介利用这些优势开展不正当竞争，扰乱了正常的市场秩序。

4、粗放式的营销理念

因为个人代理人队伍的增长能迅速带动保费的增长，而保险公司没有明确的市场隔离目标，以圈地为主，所在快速增员成为各个公司拓展业务的主要手段，这也是个人代理成为我国寿险主要销售渠道的主要原因。事实上，在保费快速增长的压力下，个险盲目增员的粗放式营销理念对保险业长久以往的健康发展所造成的影响是极为不利的。

二、营销模式改进的方向及趋势

1、个人代理制面临转型

现有的个人代理制度的优势在于与保户进行面对面的业务联系，便于沟通信息，有助于开拓新的保险市场。从监管角度来讲，监管部门应加强管理，严格新产品的销售管理和加大对误导行为的处罚等。从保险公司来讲，应实行员工式管理，减少保险销售中短期行为和避免队伍的高脱落率，加大对代理人教育和培训的投入；在与行业协会和监管部门的合作下，建立多层次的增员选择和业务培训体系以造就较高素质的保险代理人；改革佣金体制，鼓励无限发展的组织体系。

2、保险中介面临洗牌

在05年5月12日召开的首届中国保险代理机构年会预示着保险中介市场的高佣金将再次回归，在这种形势下，中介机构的发展对其专业性与市场性的要求更高了。生存下来的将是以后的主力，无论在外资占强势还是本土为方的市场情况下，中介都将发挥出其应有的独当一面的能力。

3、公司直销(员工直销)——维系保险公司与保户关系的重要手段

公司直销是寿险公司雇佣领薪销售人员以及他们组成的团体通过各种光顾以及使顾客满意的服务来实现保险产品的销售。这种销售渠道十分重要，是中国寿险最早发展业务的渠道之一，曾一度占到业务总量的90%多，目前各种团体业务的拓展主要是依靠此渠道进行，可以说是开拓市场的一支生力军，具有不可替代的地位。

4、网络保险是符合21世纪潮流的寿险销售渠道

近年来，Internet在全球范围内蓬勃发展，许多保险公司通过设立主页介绍保险知识，解答疑问，推销保险产品，提供保险服务。人们只要通过浏览器在网上找到保险公司的险种，在选定险种的电子意见书后会在网上收到保险公司发来的已填好的保险单。如果满意，只需通过银行将保险费划拨到保险公司的账户上，并输入密码，一份保险契约就完成了。

5、银行保险——金融环境日趋成熟下的新型保险销售渠道

银行代理保险具有网络全、服务佳、成本低等优点，深受各家保险公司的欢迎。如何找准价值创造点，推动银行保险业务模式向更高级演进，已经成为了众多保险公司需要直面的问题。

在我国金融环境日趋成熟的环境下，大力发展银行保险成为寿险销售的一个新的业务增长点。发展银行保险的销售渠道要从以下几方面着手：(1) 提高对发展银行保险业务重要性的认识，保险公司与银行要加强宣传，使得客户能更多的认识与了解银行保险。(2) 保险公司要加强与银行的沟通交流，建立好“双赢”的合作机制和持续稳定的合作关系，避免无序的竞争。(3) 保险公司要积极进行市场调查开发适合银行客户需求和适合银行柜台销售的保险产品，实现产品的多样化、个性化，使客户有更多的选择余地，真高效地利用这一销售渠道。(4) 保险公司要建立一支高素质、高效率，有良好服务意识的从事银行保险业务的专业化营销队伍。(5) 制定一套行之有效的平价定位和激励方法，以提高银行柜员销售保险产品的积极性。(6) 监管部门在环境成熟的情况下适当放宽对银行代理保险公司的业务的限制，使得银行保险能真正成为寿险销售不可或缺的又一重要渠道（作者单位：上海财经大学金融学院）

相关链接

[谈如何推进中等城市出租车客运行业健康发展](#)
[我国建筑企业合同管理存在的问题与对策分析](#)
[我国现有寿险营销模式的现状和存在的问题](#)
[试论高校物业管理应注意的几个问题](#)
[航空公司运用作业成本法可行性分析](#)
[浅谈如何规范烟草企业合同管理](#)
[项目管理在软件行业中的应用](#)

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：（010）65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心