

## 关于加快企财险业务发展的探讨

袁翰

目前，在财产保险业务中，车险业务份额占绝对比例，而企财险业务占比较小，经营效益欠佳。对此，笔者以“转方式、调结构、防风险、促发展”为指导思想，着重从五个方面就如何加快企财险业务发展提出了自己的见解。

### 理清发展思路 坚持创新精神

加快企财险业务发展，公司应牢固树立“转方式、调结构、防风险、促发展”的指导思想，坚持效益优先、持续发展。

一要树立“大效益”观念，既注重现实的经济效益，又兼顾无形资产的增值。通过对企业财产，特别是大企业的承保，提升公司知名度，增加公司无形资产价值。

二要坚持经营管理创新，做到人无我有，人有我优，人优我快，人快我好，保持存量市场份额不下降，增量市场份额占比高。

三要依托现代信息技术和金融科技，在产品开发、营销、承保、理赔等业务环节，坚持动态、持续的风险控制和管理；运用风险等级划分等技术，再保、共保、联保等手段，建立风险预测和风险分散模型，准确定价保险产品，定量评估经营风险，实现风险和盈利的最优匹配。

四是在开展企财险业务过程中，要树立全局意识，克服地方主义、个人主义等狭隘观念，使局部利益和个人利益服从公司的整体利益，统一行动，形成合力。

### 狠抓落实到位 提高执行力

加快企财险业务发展，关键是采取有效措施，切实提高执行力，狠抓贯彻落实到位。

#### （一）加大企财险的拓展力度

在承保深度上，突破传统的承保方式，增加新的承保内容。比如在承保企业自有资产时，不局限于企业的账面资产，可根据企业的库管账、备查账，甚至到货记录承保；对于商品流通企业，可特约承保赊销、代销商品；还可特约承保存货的进项增值税；对于在用的已摊销的低值易耗品、递延资产中的可保部分都可以特约承保。若条件允许，还可以动员企业按重置重建价或原值加成的方式承保。

在承保广度上，要努力寻找潜在市场资源，探索新业务领域，拓展包括银行代保管财产/贷款抵押财产保险、法院保全财产、执法部门罚没财产保险等新业务，同时可将业务渗透到军队、铁路、高科技产业等非传统承保的特殊行业。要密切关注社会新投资资产的形成动向，及时扩大固定资产承保量，积极推广各类附加险种，在扩大企业保障范围的同时，增加保费收入。对一些未投保或承保份额过小但规模较大企业，公司应采取有效措施，在全面走访的基础上选择重点客户进行突破。

#### （二）做好客户群的细分工作



基层公司要专设企财险经营部（科），重点根据当地的市场状况，细分企财险目标客户，针对企财险大、中、小客户，采取不同的营销策略。

企财险大客户是企财险业务的重要支撑。要建立企财险大项目信息库，加强对项目的跟踪和关注，落实项目责任制；要加大大客户的回访工作，了解客户需求，创新服务内容；要发挥营销团队技术优势，提供增值服务，提高大客户的忠诚度。

企财险中型客户具有展业成本低、赔付低的特点，是企财险利润最主要的来源。公司要高度重视此类客户的稳定工作，珍惜现有的客户资源，不轻言放弃，在人力、财力、物力等诸多方面提供必需的配套支持，对于续保业务要严防死守、寸土不让；对于新增业务要积极拓展，抢占先机。

企财险小型客户是业务发展的重要补充，对企财险业务持续稳定发展起到重要作用。公司要充分借助个人代理和兼业代理等销售体系，采用“套餐式”组合产品等形式，推动企财险分散型业务的发展。

### （三）实行精细化的目标管理

首先，构建完整的目标体系是进行目标管理的基础。公司要结合业务发展特点，及时将任务层层分解，落实到人。同时要对企财险年度营销计划完成进度情况逐月分解和细化到所辖经营单位，以保证企财险计划目标得到有效落实。

其次，做好目标数据的分析和实施有效的督导是实现目标过程控制的两个重要手段。公司要定期采集企财险经营数据，对所属分支机构业务经营实施周报、旬报、半月报或月报等形式的监控，做好总结和预测，按时上报企财险分析报告；要加大对所辖经营单位的督导力度，建立业务督导责任制度，坚持现场督导和非现场督导相结合，对企财险业务发展慢、进度落后的经营单位要特别实施现场督导，深入基层，现场办公，发现问题，对症下药，帮助解决实际问题。

### （四）提高营销员的整体素质

要加大对企财险从业人员的培训力度，建立起长期有效的培训机制。要加快营销培训讲师团的组建进程，落实培训计划，通过视频会、巡回讲演、专题讲座等多种形式，帮助营销人员熟悉企财险产品，掌握企财险营销技巧，提高市场应变能力，提高抢占高端市场的技能。要积极探索企财险专业化营销模式，走企财险营销队伍的“精兵”之路。

与此同时，要开展形式多样的营销竞赛。公司应有计划、分阶段开展企财险专项营销竞赛，在开展营销竞赛过程中，要做到活动有方案、行动有计划、奋斗有目标，营造团结奋进的团队氛围，激发营销人员的展业激情，创造良好的竞赛业绩，推动企财险业务快速发展。

### （五）加大与中介的互利合作

公司应及时适应市场的新变化，调整思路，转变观念，加强同业间的共保合作，与代理人、经纪人等保险中介机构建立互利合作伙伴关系，充分发挥保险中介机构的作用，从市场中发掘公司满意、客户信赖、实力雄厚的中介机构，在尊重其合理利益的基础上，积极建立多领域合作关系，携手开展业务，共同开发市场，共享客户信息，实现互利共赢。

