

摘要:发展农村人身保险,必须积极开发真正适合农民需求的保险产品,力求做到条款简单、保费低廉、保障适度;加大农村人身保险的营销网络构建和业务管理体系等方面的创新力度;针对农村市场的特殊情况,要积极的因地制宜的发展农村保险事业,从而保障我国广大农村百姓的利益,促进和谐社会的发展。

关键词:农村人身保险 保险产品 创新

一、我国农村人身保险市场的现状

第一,农村人口老龄化对医疗、养老保险有极强的需求。目前,我国乡村人口的老龄化程度比城镇更严重。农村人口老龄化也会逐步改变人们消费及储蓄结构,提升人们养老的危机意识,为商业养老保险在农村的开展留下广阔空间。此外,老年人群体是一个各种慢性病高发的群体,这不仅对医疗保险提出了更高的要求,而且由于农村家庭保障功能的日趋弱化,老年人护理问题也日益突出,老年照料护理类的险种,将拥有广阔市场。

第二,农村家庭结构小型化增加了对养老保险的需求。随着农村经济社会结构的变迁,中国农村家庭结构小型化的趋势日益明显。农村家庭结构小型化改变了人们“养儿防老”的观念。农民养老观念的变化,为农村商业养老保险的发展提供了需求空间。第三,特殊农民群体的人身保险需求。城市化使得大量农民离开相依为命的土地。因此,失去土地后的农民对养老保险提出了高质量要求:希望既能解决当前人口的养老,又能惠及后代人。也就是要为有限土地补偿费用寻找一个资金经营者,它可保证资金高效运行,能实现本金的保值和增值,由团体不记名地分享经营利益。失地农民也急需健康保险,以满足医疗保障需求。第四,农户对保单质押贷款的需求。当前的正规金融安排不支持农户资金借贷需求,农户借贷资金中绝大部分来自民间金融。从实践层面的反映来看,多功能的养老金账户,尤其是能够对农民的生产生活急需提供灵活贷款支持的养老金账户,深受农民欢迎。新疆呼图壁“农村社会养老保险证”质押贷款经验为保险业提供了较好的启示。

二、我国农村人身保险发展中面临的问题

1.真正适合农村市场的人身保险产品的种类和数量均不足

在当前阶段,风险保障是农民购买保险的主要目的,但目前为农民设计的保险产品,一是产品未能充分考虑城乡差异,同质化现象严重。二是保险产品价格相对较高,超出多数农民的购买能力。

2.农村人身保险在营销体系和业务管理体系的建设与创新等方面仍有待加强

总体来看,农村营销网络的构筑还未成型,完整、有效的营销渠道体系的建立也尚需时日。同时我们也应看到,伴随着农村营销服务部的建设,教育培训工作没有及时跟上,营销人员整体素质仍有待提高,少数农村地区在客户回访、续期收费等方面存在着较为突出的问题,客户利益难以得到有效保障。此外,在业务管理体系方面,机构、人员、资金、单证等管理亟待加强,业务、财务和管理信息工作亟需改善,以进一步适应农村市场的内控机制和标准化业务流程的建立。

3.农村市场相对脆弱,如果开发不当,极有可能出现从众性投保、群体性退保等非理性行为,严重破坏市场资源

由于我国广大农村地区民风纯朴,农民的自我保护意识和自我保护能力较弱,市场传染性强,销售误导和无理拒赔的后果可能相对城市来讲后果要严重得多。正如监管机构所讲:农村保险市场的开发就像生态一样需要保护,如果开发得好,潜力是巨大的,农村保险市场就像一个聚宝盆,挖掘不完;如果开发得不好,由于寿险产品的替代性很强,农民可能就不会再买保险产品,保险在这个地区就无法发展,甚至绝收。

4.外部政策环境还不能满足农村人身保险的业务发展要求



广大农村地区的自然条件和经济状况决定了发展农村人身保险业务的经营成本远远高于城市。同时,几乎空白的社会保障体系使农村人身保险市场承担的社会责任也远高于城市。因而,政府的有效推动是发展农村保险业务的关键因素之一,但目前关于财政、税收等方面的配套政策还不能满足业务的发展,部分地方政府主动利用保险和保险公司的意识亟需加强,对农村人身保险发展的政策支持力度也有待加强。

三、我国发展农村人身保险的相应对策

1.积极开发真正适合农民需求的保险产品,力求做到条款简单、保费低廉、保障适度

各家寿险公司应加大农村人身保险产品的创新力度,针对农民的收入状况和实际需要,重点开发医疗、养老、意外等保障险种。有条件的地区可适当发展投资分红型产品,但应尽量控制在较低的比例范围内。在产品设计与推广上,要调整好趸交、短期和长期业务的比例,保持合理的结构,将寿险小额期交业务放在优先发展的位置,以保护农村人身险业务的可持续性发展。需要注意的是,产品开发上要特别引导以劳动力为主要参保对象,而目前农村市场参保对象多为儿童。

2.加大农村人身保险的营销网络构建和业务管理体系等方面的创新力度

推进农村营销服务网点建设,加强营销人员培训和管理,不断探索适合农村人身险发展的组织形式创新,也成为推动农村人身保险市场发展的重要因素。另外,目前农村保险普遍存在重视开展业务而管理不足的情况,主要表现在客户服务工作不充分,在客户回访和续期收费方面存在的问题比较突出。因此,各家保险公司应健全客户服务体系,提高客户服务水平,尽快建立一套适合农村特点的行之有效的续期收费和客户回访制度,并尽快提高营销人员的素质。此外,有条件的保险公司应考虑设立专门的农村保险部门,由专人专岗负责,这样将大大提高工作效率。

3.针对农村市场的特殊情况,各家保险公司在业务发展过程中要明确城市与农村不同的社会问题,避免社会矛盾的出现

农村市场在开展保险业务时,一定要明确法律关系,明确保险公司所担当的角色;在客户服务中,绝不能有欺诈和误导行为,务必搞好售后服务。针对农村市场的脆弱性,保监会已于2006年10月出台了《促进农村人身保险健康规范发展的通知》,相信这必将对规范农村市场的机构准入和退出机制,规范公司经营行为,打击和防止误导行为,实行保护性地开发农村人身保险市场起到强大的指导作用。

参考文献:

[1]刘菲.发展农村人身保险市场建设社会主义新农村.中国社科院金融所.

