

内部资料 交流分享

# 四川保险视野

第1期 总第25期

2014年



四川省保险学会 主办

## 卷首语



# 温故 2013

文/李诚

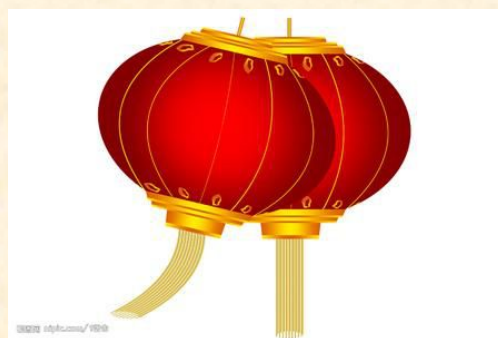
时针，周而复始，规则循环，必将回到起点，但却已不是昨年；日历，翻过一页十分简单，但要把握一年却不敢轻言。回首余温尚存的2013，它承载着全体四川省保险学会人的欢歌与汗水，我们怀念它；走向涵义无尽的2014，它将携载着我们更多的期许和挑战，我们向往它。

2013，又一个极不平凡的年度：“中国梦”号角的吹响，奏出了中华复兴的高潮乐章；十八届三中全会的召开，是再续改革辉煌的最好保障；嫦娥玉兔登月，彰显的是民族日益强盛的科技力量；“老虎苍蝇一起打”之反腐利剑高悬，是保证党不变色国家昌盛的治本良方；芦山地震之悲，凝聚的是民族自强不息的团结精神；东瀛倭寇觊觎我钓鱼岛之心不死，华夏儿女横刀立马验证的是东方雄狮神圣不可侵犯的威严。

国事如航天之轨，不容有丝毫差池；事业如雕刻之刀，每刃都是成功的跬步。跟大政随方向，同呼吸共梦想。回望过去的365个日日夜夜，学会也是一路走来，高歌前行，斩获不断，百尺竿头，再上层楼。

阳春三月，学会新班底诞生，就自身建设而言必然成为头条；配合保险业核心价值理念的宣传，学会就此征文，塑行业价值取向；让科研课题走出深闺和书本，契合实践和市场，为做大做强四川保险“蛋糕”提供智力资源，开展的优秀科研课题分享交流的尝试，广受褒奖；创新学术交流方式，与高校合作开展海峡两岸部分大学生夏令营交流座谈活动，增进了友谊，开阔了视野；在做上下年度科研课题的立结项评审中，既有数量，更求质量；历经数载不懈努力，终促部分科研课题搭上全国中文核心期刊《西南金融》之车，为论文作者搭建了一个较高的平台，极大地调动作者愿写、敢写、写好之愿望。

温故审视过往，知新迈向未来。成功伴着汗水，责任激励斗志。伴随着春的气息，人们已经迎来新年的第一缕晨曦，尤同中华民族的命运牢牢掌握在炎黄子孙手中一样，开创学会崭新局面的重任，注定要由全体学会人去创造担当。回眸2013，我们可以自豪但没有理由自满；面对2014，面对会员期许，面对学会建设之重任，我们已在前行的路上！



# 目 录

<b>【热点关注】</b> .....	<b>3</b>
盘点 2013 保险业六大关键词 .....	3
<b>【监管时讯】</b> .....	<b>6</b>
保监会发布“偿二代”整体框架 .....	6
保监会副主席黄洪：2014 年人身险费率有望全面市场化 .....	7
保监会推进保险资金运用比例监管改革 .....	8
<b>【业界看点】</b> .....	<b>8</b>
巨灾保险在深圳先行先试 .....	8
《农业保险条例》正式实施 .....	9
上海保险业种好自贸区三块“试验田” .....	10
<b>【本土资讯】</b> .....	<b>11</b>
四川：诉调对接机制建设显成效 .....	11
四川平安寿险完成“12·8”重大交通事故首笔赔付 .....	12
巴中市保险行业协会荣获 4A 级协会 .....	12
永安保险四川分公司积极开展反洗钱知识测评活动 .....	12
平安人寿四川分公司完成单笔最大重疾理赔 .....	13
<b>【学会动态】</b> .....	<b>13</b>
四川省保险学会学术成果即将在全国核心期刊出专辑 .....	13
四川省保险行业协会与院校搭建就业对接配置平台 .....	14
学会兑现保险核心价值理念征文活动奖励 .....	15
<b>【理论·实务】</b> .....	<b>16</b>
促进中小产险公司发展对策研究（西南财大保险学院 高海霞） .....	16
<b>【案例分析】</b> .....	<b>34</b>
保险公司应如何处理可能性伤害后果 .....	34
飞机晚点乘客机场外意外死亡，航意险赔不赔？ .....	36
<b>【开卷有益】</b> .....	<b>38</b>
北大保险评论：《爸爸去哪儿》热播背后的保险难题——浅谈监护人责任险 .....	38
北大保险评论：消费者为什么上互联网买保险 .....	40
<b>【品味生活】</b> .....	<b>42</b>
健    康：    草莓的正确清洗方法你知道吗 .....	42
健    康：    草莓如何能更好保存 .....	43
随心旅行：    瓦屋山 .....	44
心灵氧吧：    还记得那只鸭子吗 .....	46

## 【热点关注】

### 盘点 2013 保险业六大关键词

在 2011 年、2012 年连续两年的负增长后，保险行业对于 2013 年的发展还抱着不少担忧。可喜的是，经过种种努力，2013 年保险行业总体上还是实现了“复苏”。2014 年，保险还能延续这份牛气么？保险消费者该留意哪些新的政策和行业变动呢？

送走 2013，我们在晴好的天气中迎来 2014 年。雾霾、降温，虽然 2013 年底大家都过得不容易，但元旦的曙光已然照亮了我们的心情。趁着美好的阳光，我们不妨一起来回顾一下 2013 年保险行业发展中的那些关键词。

#### 关键词 1：行业复苏

2013 年 12 月 23 日，中国保监会发布的《2013 年 1~11 月保险统计数据报告》显示，保费收入增长趋势进一步延续，2013 年前 11 月原保费收入同比增长逾一成。

与前两年的颓势截然不同，2013 年年初以来保险业保费收入一直保持增长态势，从 6 月份开始，累计保费收入则一直保持着 10% 以上的同比增长速度。

数据显示，我国保险业在 2013 年前 11 月实现原保险保费收入 15886.38 亿元，同比增长 11.53%。其中，产险公司原保险保费收入 5837.49 亿元，同比增长 16.95%；寿险公司原保险保费收入 10048.76 亿元，同比增长 8.6%。

**点评：**随着行业保费收入增长延续 2013 年以来的涨势，多家研究机构对保险行业评价趋向积极，认为 2014 年有望延续。

#### 关键词 2：寿险费率改革

自 1999 年降息之后，我国传统人身险预定利率多年来一直维持着年复利 2.5% 的低水平运作。随着银行利率市场化改革等因素的不断推进，终于在 2013 年 8 月迎来了变革。

自 2013 年 8 月 5 日起，中国市场普通型(即传统型，与分红、万能、投连等新型产品相对应)人身保险预定利率正式迈入 3.5% 时代。同时，该日及以后签发的普通型养老年金或保险期间为 10 年及以上的普通型年金保单，其预定利率上限自过去的 2.5% 抬升至最高 4.025%。



预定利率从 2.5% 调至 3.5% 之后，传统人身险费率可以下降 10%~40%，视乎险种定价因素而有所不同。各家保险公司也纷纷进行产品开发，相继推出了新费率下定价的定期寿险、终身寿险、两全保险等产品，新产品费率都有不同程度的下降。

**点评：**8月人身险费率市场化改革实施以来，消费者和保险公司双双收益。消费者可以以更低的价格买到保障型产品了，保险公司相关产品的销售也有了大幅提高。2013年第三季度，我国普通型寿险新单保费同比增长 52.3%，为 2000 年以来最高增速。

### 关键词 3：重大疾病经验表

2013年11月14日，保监会发布《中国人身保险业重大疾病经验发生率表(2006~2010)》，同时宣布自2013年12月31日起，重疾表将被用于重疾险产品的法定准备金评估工作。这也是我国第一张重大疾病经验表，此前我国寿险公司一直借助于再保经验数据研发重疾险。

2014年起，不少保险公司可能会依据新发布的重疾表进行新的重大疾病险开发，并推出新品。此次新重疾表提供了各年龄重疾死亡占总死亡的比率，有利于寿险公司精细化定价和评估，寿险公司再研发新的重疾险产品很可能将其作为精算依据。

**点评：**重疾险的费率依据，除了重疾发生率外，至少还要受到费用率、利润率等因素的影响，加之重疾险产品保障责任的复杂性，也让 2014 年新推重疾险的费率难以明确说是升还是降。总体看，随着费率市场化的深化，重疾险产品的价格将来主要导向还是市场因素。

### 关键词 4：人身险伤残新标准

2013年6月，中保协联合中国法医学会共同发布了《人身保险伤残评定标准》，该标准从2014年1月1日起实施，将成为商业保险意外险领域残疾给付新的行业标准。

这一新标准对人身保险残疾覆盖门类、条目和等级进行了“扩容”。在覆盖范围方面，新标准改变了原标准以肢体残疾、关节功能丧失为主的情况，增加了神经精神、烧伤残疾、胸腹脏器损伤、智力障碍等残疾范围，覆盖面更广；由于意外事故而造成的烧伤等皮肤残疾也纳入了新标准的保障范围。

在残疾等级设置方面，原标准为 7 个伤残等级 34 项，而新标准则扩展增加至 10 个伤残等级共 281 项伤残条目。特别是新增加的原标准未包括的 8 至 10 级的轻度伤残保障有 100 余项，将大幅增加对保险消费者的残疾保障程度。

**点评：**2014年新的意外险产品费率方面，由于新的伤残标准实际上是扩大了保险公司的承保责任，因此新意外险费率可能会有一定程度的上浮。此外，由

于我国现行残疾标准有多个层次和种类，以道路交通事故为例，若该新标准与公安部发布《道路交通事故受伤人员伤残评定》产生冲突，则使用道路标准。

### 关键词 5：泛鑫保代骗局

2013年8月上旬，上海最大的保险代理公司泛鑫保代的美女老板陈怡卷款出逃了！这一消息的迅速传播让上海乃至全国的保险从业人员和保险消费者都惊呆了。

为何泛鑫保代能在短短几个月里就能“一飞冲天”，坐上上海保险代理公司头把交椅？

根据上海保监局有关负责人2013年8月15日通报，该局在近期检查中发现上海泛鑫保险代理有限公司擅自销售自制的固定收益理财协议。上海市公安机关已立案侦查。

原来，泛鑫的保险销售方式根本就是一场“庞氏骗局”。具体来说，泛鑫最大的揽客秘籍就是返佣，即承诺将自己从保险公司处获得的佣金的一部分返还给客户。操作方法是与消费者签订双合同，一份正规的保险合同，另一份是泛鑫与消费者签订的理财产品协议，理财收益即是返佣。和古今中外所有的庞氏骗局一样，泛鑫也是以“拆东墙补西墙”的手法，不断吸收扩充新投保人以获取佣金来支付老投保人到期的利息，制造公司可持续盈利的假象，进而骗取更多投保人见有利可图而蜂拥进场。

2013年8月19日，在中国驻斐济使馆的大力支持下，中国警方与斐济执法部门通力合作，在斐济成功抓获陈怡，并于当晚将陈及其男伴押解回国。

**点评：**虽然泛鑫事件看起来像是一个偶发事件，但保险中介行业的确还存在很多的问题。另一方面，保险及其他各领域的消费者也必须注意，在“高返佣”等利益诱惑面前，一定遏制自己内心的贪婪，否则就可能陷入另一个“泛鑫”精心编制的骗局中。

### 关键词 6：三马卖保险

2013年，由阿里巴巴的马明哲、腾讯的马化腾联手设立的众安在线财产保险公司正式“开张”。众安在线注册地在上海，注册资本金10亿元。其中，阿里巴巴集团持股比例为19.9%，成为其最大股东。腾讯控股和中国平安分别持股15%，携程持股5%，其余股东多为网络科技公司和投资公司。

众安在线获批筹建，是作为中国保监会鼓励保险业改革的一项举措。与传统保险机构不同的是，众安在线将不设分支机构，从事网络安全、电子商务、网购消费者权益保护、社交网络等互联网相关的财产保险业务。

此外，2013年，互联网保险还有一些产品创新，比如安联“赏月险”、平安

“脱光险”等，纷纷将网络消费者热衷的事物、话题作为保险产品创新的对象。

**点评：**互联网金融，在2013年是最热的单词之一。无论“三马卖保险”也好，各类创新产品的噱头也好，关键还是看保险机构如何通过大数据技术，结合消费者的实际需求，去赢得市场。（来源：理财周刊）

## 【监管时讯】



### 保监会发布“偿二代”整体框架

2013年5月14日，中国保监会召开新闻通气会，发布《中国第二代偿付能力监管制度体系整体框架》，提出第二代保险（和讯放心保）业监管的顶层设计。这一整体框架明确了“偿二代”的总体目标，确立了“三支柱”框架体系，制定了“偿二代”建设的若干基本技术原则，既为“偿二代”建设勾勒出了完整的蓝图，也为“偿二代”各项技术标准的研制和测算奠定了坚实的基础。

这一整体框架由制度特征、监管要素和监管基础三大部分构成。其中，制度特征包括统一监管、新兴市场、风险导向兼顾价值三大特征；监管要素包括定量资本要求、定性监管要求、市场约束机制三个支柱；监管基础是指公司内部偿付能力管理。这三大部分构成一个有机统一的完整体系。

“三支柱”的监管体系中，第一支柱是定量资本要求，主要防范能够量化的风险，通过科学识别和量化各类风险，要求保险公司具备与其风险相适应的资本。主要包括五部分内容：量化资本要求、实际资本评估标准、资本分级、动态偿付能力测试和监管措施。第二支柱是定性监管要求，是在第一支柱的基础上，进一步防范难以量化的风险。主要包括四部分内容：风险综合评级、保险公司风险管理要求与评估、监管检查和分析以及第二支柱监管措施。第三支柱是市场约束机制，是引导、促进和发挥市场相关利益人的力量，通过对外信息披露等手段，借助市场的约束力，加强对保险公司偿付能力的监管。

2012年4月，中国保监会正式启动了“偿二代”的建设工作，计划用3到5年的时间建设一套既与国际接轨又符合国情的中国第二代偿付能力监管制度体系。中国保监会集合行业力量，历时一年，系统梳理国际上主要地区偿付能力监

管制度体系的框架和基本原则，结合我国保险市场和监管的实际，经过广泛讨论和反复征求意见，制定并发布了上述整体框架。

下一步，中国保监会将根据这一整体框架，全面推进“偿二代”后续工作。在2013年已启动“偿二代”全部10余个具体技术标准的研制项目。

（来源：中国保险报）

## 保监会副主席黄洪：2014年人身险费率有望全面市场化

“人身险有望在2014年实现费率全面市场化”、“保监会将尽快出台保险公司并购管理办法”、“鼓励民间资本参与国有保险公司改革”，保监会副主席黄洪昨日在凤凰财经峰会上，掷地有声地送出三个改革大礼包，激起千层浪。

不仅如此，费率市场化还将延伸至财产险、商业车险费率形成机制，出台交强险条例等等。

人身险费率市场化改革是保险市场化改革的攻坚战。2013年8月5日，经国务院批准的普通型人身保险费率政策改革正式启动，加速了人身险的利率市场化步伐。其核心是在一定程度上放开预定利率的严格监管，打开传统寿险预定利率2.5%的“天花板”，让保险公司拥有一定的决策权。

改革后寿险公司将会适度提高传统人身险预定利率，也就意味着该类险种的保险费率会降低，投保者有望购买较低价格的传统保险产品。

可以预期，随着费率市场化改革从人身险局部向全面释放，从寿险向财产险延伸，消费者将全方位享受改革带来的红利，保险公司只有在市场充分竞争中提升内涵价值，才能获得投保人和投资者的青睐。

黄洪称，保监会将努力执行十八届三中全会的精神，积极出台市场化机制，推进国有保险公司改革。此外，保监会将尽快出台保险公司并购管理办法，鼓励民间资本参与国有保险公司的改革。同时，区域性保险市场主体将大有可为，鼓励农村设立保险互助合作社，鼓励大型企业设立自保公司。

黄洪表示，我国保险市场主体应该是多元化的，区域性保险市场主体大有可为，保监会会持支持的态度。（来源：上海证券报）





## 保监会推进保险资金运用比例监管改革

2013年9月,保监会向各保险(和讯放心保)集团(控股)公司、保险公司、保险资产管理公司下发《关于加强和改进保险资金运用比例监管的通知(征求意见稿)》,进一步推进保险资金运用体制的市场化改革,加强和改进保险资金运用比例监管。

此次征求意见稿不是在原有比例监管政策上简单地进行增减,而是借鉴国际经验,将保险资金各种运用形式整合为流动性资产、固定收益类资产、权益类资产、不动产类资产和其他金融资产等5类资产。据悉,征求意见稿调整涉及监管比例56个,拟减少至14个,其中废止42个,保留8个,调整4个,新增2个。

同时,征求意见稿规定,权益类资产、不动产类资产、其他金融资产、境外投资的账面余额,分别不高于保险公司上季末总资产的30%、30%、20%、15%,流动性资产无总量控制。偿付能力充足率低于120%的,投资上市权益类资产、非上市权益类资产的账面余额,分别不高于本公司上季末总资产的20%、10%。

此次征求意见稿打破了一直以来沿用的细分产品类别的监管路线,改用大类分类的监管方式回归资产风险收益本质。大类分类,首先是贴近大多数保险公司投资部门内部实际的分工情况,即不是按照某一投资标的来做职能划分,而是按照权益类、固定收益类、不动产类这样的大类资产做划分,以减少交叉监管、重复监管以及监管不明确的情况。同时,也为尚未按照大类资产划分投资部门的保险公司具有一定的组织架构参考价值,而且,也使得各家保险公司的“大类资产配置”部门的建议和安排更能发挥真实效用。(来源:中国保险报)

### 【业界看点】

#### 巨灾保险在深圳先行先试

近年来,我国频繁遭受重大自然灾害侵袭,给居民生产生活和经济社会发展造成了严重影响。2013年,中国保监会批复深圳为我国巨灾保险首批试点地区,2013年12月30日,《深圳市巨灾保险方案》经深圳市政府常务会议审议并原则通过,巨灾保险制度在深圳率先建立。



据了解,深圳市巨灾保险制度是由政府巨灾救助保险、巨灾基金和个人巨灾保险三部分组成:第一部分是政府巨灾救助保险。由深圳市政府出资向商业保险公司购买,用于巨灾发生时对所有在深人员的人身伤亡救助和核应急救助。第二部分是巨灾基金。由深圳市政府拨付一定资金建立,主要用于承担在政府巨灾救助保险赔付限额之上的赔付,且巨灾基金具有开放性,可广泛吸收企业、个人等社会捐助。第三部分是个人巨灾保险。由商业保险公司提供相关巨灾保险产品,居民自愿购买,主要满足居民更高层次、个性化的巨灾保险需求。

深圳巨灾保险制度有五个方面特点:一是搭建了由政府巨灾救助保险、巨灾基金和商业性个人巨灾保险共同组成的“三位一体、有机结合”的巨灾保险制度体系,构成一个多方参与、有效的“巨灾防护网”;二是巨灾保险保障的对象为灾害发生时处于深圳市行政区域范围内的所有人口;三是巨灾救助保险包括地震、台风、海啸、泥石流、突发性滑坡、内涝等巨灾,以及由自然灾害引发的核事故风险;四在全国率先设立巨灾基金;五是带动居民个人巨灾保险意识的不断提高。(来源:金融时报)

## 《农业保险条例》正式实施

2013年3月1日,《农业保险(和讯放心保)条例》正式实施,我国农业保险事业进入了有法可依的新阶段,全国农业保险业务呈现持续快速发展态势。最新数据显示,2013年1月-11月,农业保险原保险保费收入为292.05亿元,同比增长27.8%。今年前10个月,农业保险主要农作物的承保面积就已突破10亿亩,保险金额突破1万亿元大关。

从2007年中央财政试点补贴农业保险保费开始,到2012年《农业保险条例》出台,再到2013年正式实施,农业保险实现跨越式发展。2007年-2012年,我国农业保险提供的风险保障从1126亿元增长到9006亿元,共计向1.13亿农户支付赔款551亿元。

农业保险的保障作用,在自然灾害频发的2013年表现尤为突出。数据显示,2013年前三季度,农业保险赔款145.5亿元,同比增长38%,其中种植业保险赔款117.5亿元,同比增长35.9%;养殖业保险赔款28.1亿元,同比增长47.7%。截至2013年10月底,农险赔款累计已达171.36亿元,同比增长41%,综合赔付率提升至69%。

2013年入汛以后,我国东北地区遭遇严重洪涝灾害,南方地区出现较为严重旱情。在各地农业抗灾工作中,农业保险的作用显著。以黑龙江省为例,富裕、肇源等7个农业受灾重点县均表示,农业保险赔付是2013年抗灾自救的重要资金来源,下一步要扩大保险覆盖面,提高保障程度,使保险成为农民种地的坚实后盾,增强农业抵御自然灾害的能力。(来源:中国保险报)



## 上海保险业种好自贸区三块“试验田”

12月13日,由《中国保险报》和上海市保险同业公会共同主办的第9期“中国保险热点对话”在上海举行。来自保险监管部门、上海自贸区管委会、保险机构的领导及保险业内外专家学者,围绕“保险业探路上海自贸区”的主题进行对话交流。上海保监局局长裴光表示,上海自贸区保险市场定位为离岸保险市场试验区、重点险种创新试验田和保险资金海外投资基地。

9月29日,上海自贸区正式挂牌成立,成为我国新一轮改革开放的标志。同日,中国保监会对上海保监局提出的有关事项作出批复,提出“支持在自贸区内试点设立外资专业健康保险机构”等8项政策措施。

据悉,目前保险业参与上海自贸区建设的势头良好。已经有太平洋产险、大众保险、中国人寿、太平人寿4家保险机构在上海自贸区获批设立或获批筹建分支机构。另有包括中外资产寿险机构、资产管理公司、航运保险专业公司以及保险经纪公司数十家机构表达了入驻自贸区的意愿,并有部分尚未进入中国市场的外资保险机构积极争取在上海自贸区内设立法人机构。

在保险监管方面,推动“保八条”的具体政策措施正在积极研究。上海保监局正着手研究上海自贸区保险市场建设与发展的整体框架,并在离岸业务管理、重点险种创新和保险资金境外投资三大方面设计具体措施。对内优化行政审批流程,推动保险机构入驻自贸区;对外加强协调,积极推动上海自贸区保险市场环境建设。

与会代表认为,上海自贸区内有关投资、贸易、金融开放政策和税收优惠,为保险机构的发展营造了良好环境。“一行三会”的一系列金融支持政策出台,有关资本项下可兑换、人民币跨境使用、利率市场化、外汇管理改革等政策,都给保险市场带来了巨大的创新空间,对自贸区内有关离岸保险业务开展、保险资金境外投资、跨境人民币再保险业务等带来重大的制度红利。

与会代表表示,保险业要充分利用上海自贸区内资本项目可兑换、外汇管理体制改革的优势,推动自贸区内离岸保险市场的设立,通过发展离岸保险业务,有效吸引原来流失海外的“中国概念”保险业务重新回流。

部分与会嘉宾还认为,为更好地在自贸区建设中发挥作用,保险业自身先要在市场研判、风险管理及分析等方面做大、做好、做细文章,了解上海自贸区的保险需求。同时,提高自身风险管理能力,突出保险业在自贸区建设中能够提供各类风险的保障作用,探索健康养老等保险产品的产业链延伸,推动境外资产管理业务发展,将自身发展融入自贸区改革建设中,形成良性促进。

(来源:中国保险报)



## 【本土资讯】



### 四川：诉调对接机制建设显成效

四川省成都市被列为全国诉调对接试点地区之一。2013年以来，四川保监局加强与人民法院的协调配合，积极开展诉调对接机制建设工作。

确定诉调对接机制建设原则，妥善制订工作方案。诉调对接机制的意义在于充分发挥保险行业组织预防和化解社会矛盾的积极作用，依法、公正、高效化解保险纠纷，保护保险消费者合法权益。因此，在开展试点工作中，四川保监局明确要以降低进入调解程序案件的门槛，扩大调解适用范围，提高调解效率为落脚点，使保险纠纷当事人更加便捷地化解纠纷，并将此作为“诉调对接”机制建设的基本原则。

四川省保险行业协会已于2007年底启动了保险合同纠纷调解工作，并且经锦江区司法局批准，成立了保险合同争议人民调解委员会，相关制度和组织架构已经搭建。因此，四川保监局决定在现有基础上通过完善相关制度、充实相关人员后与法院进行对接。指导省协会制定了《四川省保险行业协会关于建立保险纠纷诉讼与调解对接机制的工作方案》，对工作目标、工作原则、组织机构、主要任务和时间安排做了具体规划，从而保证诉调对接试点工作有步骤、有计划地开展。

加强司法部门的沟通协调，推进诉调对接机制建设。在开展诉调对接机制试点工作中，四川保监局与四川省保险行业协会进一步加强了与法院、公安交管机关的沟通协作。与成都中院召开座谈会，就诉调对接具体形式、案件来源、调解协议效力确认、搭建交流平台、试点工作开展时间表等达成一致意见。2013年10月15日，四川保监局与成都中院联合下发《关于建立保险纠纷诉讼与调解对接机制的指导意见》《关于建立保险纠纷诉讼与调解对接机制的实施细则》两个文件至全市两级法院和各保险机构，对诉调对接建设的目标、原则、职责分工、工作机制、组织保障提出意见并做出具体安排。

以道路交通事故快速处理为抓手，积极参与推动诉调对接试点工作。经各方协商，成都市诉调对接工作从道路交通事故快速处理着手开展试点工作。8月21日，四川省保险行业协会人民调解委员会工作人员和业外调解员进驻交警四分局开展调解工作。9月11日，在成都市道路交通事故联动处理机制试点工作正式启动。截至10月31日，保险合同争议人民调解委员会共调解成功11件保险纠纷，涉案金额4910148.84元。此外，四川省保险行业协会驻成都交警四分局的道路交通事故调解人员共收到道路交通事故调解申请189件，调解成功120件，涉案金额1484418.31元。（来源：中国保险报）



## 四川平安寿险完成“12·8”重大交通事故首笔赔付

12月8日15时50分，四川省成自泸高速公路（泸州往成都方向94公里处）发生一起16车连撞的重大交通事故，导致7人死亡，23人受伤。

事故发生后，四川平安寿险迅速启动客户排查工作。次日，遇难者信息得以确认，其中，2人为平安寿险客户。公司立即开通绿色理赔通道，做好理赔准备。

10日，四川平安寿险服务人员上门探视客户陈某的家属，协助收集理赔申请资料，并于16时完成业内首笔赔付，支付受益人意外身故保险金33万元；从客户提出申请到支付赔款，用时仅8小时。

事故发生后第一时间的慰问，8小时完成理赔，平安人寿用实际行动给遇难者家属送上温暖和关怀，践行了“爱与责任”的宗旨，展现了中国平安的专业和高效。

另悉，四川平安寿险已联系上另一位遇难客户家属，相关理赔工作正在进行中。

（来源：平安人寿四川分公司 伏靖 李会荣）

## 巴中市保险行业协会荣获4A级协会

巴中市保险行业协会在市民政局组织的市属行业协会、商会评估中获得4A等级。此次市民政局组织的全市行业协会、商会等级评估工作，是根据（民政部令第39号）《社会组织评估管理办法》和《社会团体登记管理条例》进行评定的。

根据《社会组织评估管理办法》规定，社会组织评估结果分为5个等级，由高至低依次为5A级、4A级、3A级、2A级、1A级，社会组织评估等级有效期为5年。获得3A以上评估等级的社会组织，可以优先接受政府职能转移，可以优先获得政府购买服务，可以优先获得政府奖励。获得4A以上评估等级的社会组织在年度检查时，可以简化年度检查程序。市级协会的最高评级为4A等级。

（来源：巴中保险行业协会）

## 永安保险四川分公司积极开展反洗钱知识测评活动

为进一步增强员工反洗钱意识，深入普及反洗钱知识，2013年11月14日，四川分公司组织开展了全省范围内的反洗钱知识测评活动。测评采取笔试和网络测试相结合的方式，对全省系统70家机构共591名员工展开了全方位、有侧重的反洗钱测试，测试涵盖了国家反洗钱法律法规、保险监管规定以及公司内部反洗钱管理制度等多个方面的内容。

本次活动使全体员工加深了对客户身份识别、大额与可疑交易、客户风险等级划分、风险监控等管理办法的学习理解，充分认识到了认真履行反洗钱责任与义务的重要性和必要性。同时，进一步提高了员工的反洗钱工作技能和公司的反洗钱工作整体水平。

（来源：永安保险川分风险管理部 陈静）



## 平安人寿四川分公司完成单笔最大重疾理赔

11 月 15 日，平安人寿四川分公司向客户王女士支付理赔款 204 万，兑现了平安人寿“爱与责任”的承诺，也给身患重疾的客户送去了平安的关爱。

今年 4-8 月，平安人寿四川分公司全方位推广礼遇服务、VIP 沙龙等增值服务，开展了铂金 VIP 客户专场健康关怀活动。8 月 2 日，客户王女士参加健康体检中被查出“宫颈癌”。

客户王女士病情确诊后，平安寿险服务人员陪同客户办理住院，帮助客户准备理赔申请资料，同时，及时向公司汇报。公司理赔部门提前支付预赔款，派员前往医院探望；开通理赔绿色通道，快速赔付重疾保险金 204 万，这也是该公司成立以来单笔最大重疾赔付。

据平安人寿四川分公司相关负责人介绍，公司通过加值和理赔服务的联动，及时兑现“简单、便捷、友善、安心”的服务承诺。一直以来，平安人寿坚持“爱与责任”的宗旨，不断运用科技技术、提升服务效率，创新服务理念、优化服务流程，丰富服务形式、优化服务水平，不管提升客户满意度，打造“最好的服务在平安”金字招牌。（来源：平安人寿川分）

## 【学会动态】

### 四川省保险学会学术成果即将在全国核心期刊出专辑

今年 12 月，《西南金融》杂志增刊“四川省保险学会保险学术研究成果汇编”即将正式出版发行，这是四川保险业理论研究的一项硕果汇集，是保险理论研究成果的一次阶段性总结，是营造深化保险理论研究行业氛围、扩大保险理论研究影响力的一次探索，也是会员单位行业性保险理论研究踏浪扬帆的新开端。

保险业发展的丰富实践为科学研究创造了良好条件，保险科研的创新和突破又为行业发展提供正确的理论指导和支持。学会自 2007 年恢复工作以来，围绕四川保险业“如何实现又好又快科学发展”、“破解发展中的热点难点问题”、“助力社会保障体系建设”、“规范市场经营管理”“保护消费者权益”、“创新行业服务内涵”等 8 个主题开展理论研讨，营造行业学术研究氛围。

为了扩大四川保险业科研成果的影响力、渗透力，充分发挥保险科研成果的



作用，勉励广大保险从业人员积极投入理论研究行列，学会决定将2012年评选出的四川省保险学会第一届优秀科研成果（2009年1月1日至2011年12月31日）以及2010年以来获准立项并于2013年结项的研究课题予以汇编，选择具有国际国内统一刊号的全国中文核心期刊《西南金融》杂志社合作出一期增刊（国际标准连续物号ISSN1009-4350；国内标准连续物号CN51-1587/F）。本增刊汇编了四川省保险学会近3年以来经专家评选评审予以立项并结项的研究课题23篇；汇编了四川省保险学会第一届优秀科研成果获奖作品28篇。这些来自监管部门、科研院校、各级领导、一线员工撰写的保险学术研究成果，旁征博引，引经据典，案例助析，数据佐证，从多层面、多视角、多维度对我省保险的实践进行了研究，既有理论深度的探析，也有实践经验的总结启示，反映了四川省保险业近年来的发展状况，展示出四川保险人励精图治、改革创新、追求卓越的风采，呈现出四川保险业阔步发展、服务经济、造福于民的美好愿景。一些文章提出的观点和建议对于创新我省保险理论与实务研究具有参考价值，对于指导我们今后的工作将起到积极的推动作用。

（学会秘书处）

## 四川省保险行业协会-----

### 与院校联手搭建就业对接配置平台

丰采学子聚一堂，锦城校园满霞光。四川省保险行业协会与四川大学锦城学院



院联合组织的2014年毕业生专场招聘会于去年底在锦城学院隆重举行。太平洋产寿险、太平人寿、中华联合等29家保险公司会员单位与锦城学院10个系42个专业近400人参加了就业对接招聘会。四川大学锦城学院院长邹广严、四川省保险行业协会副秘书长张欣、中介考试部尤碧凡、吕涛萍、周志鹏，信息宣传部张耿等予以现场指导。243名2014届大学毕业生向保险公司递交了个人简历、填写了学院《面试信息登记表》。



这是四川省保险行业协会为院校毕业生就业、为会员单位人才对接配置搭建交流平台首次作出的服务尝试。在贯彻落实十八届三中全会关于“建立经济发展和扩大就业的联动机制”的

精神中，为了促进大学生就业，同时也为会员单位招聘人才提供方便，四川省保险行业协会会同四川大学锦城学院启动了“2014年高校毕业生就业与会员单位需求服务活动”。双方就专场招聘会的会前宣传动员，招聘会的时间地点、参会人员、展位抽签、双方需求、招聘会海报、招聘简章、岗位设置、岗位喷绘、双向选择等作了详细研究，作了具体安排、明确分工与逐项实施，使就业招聘会既空前热烈又秩序井然。（学会秘书处）



摄影：张耿

## 学会兑现保险核心价值理念征文活动奖励

为进一步推动保险行业文化建设，中国保监会发布了“守信用、担风险、重服务、合规范”的保险行业核心价值理念，中国保险学会印发了《关于开展践行保险行业核心价值理念专题征文活动的通知》。为推动这项活动的开展，四川省保险行业协会、四川省保险学会特发文提出实施意见，一是要求各级机构和广大员工应围绕保险行业核心价值理念的主题，联系单位实际展开研究与探讨，积极报送相关文章；二是对参与专题征文活动表现突出、报送稿件多且质量高的会员单位给予组织奖奖励及对提供相关稿件的个人予以适当稿酬奖励等相关奖励措施。

征文活动期间，学会工作部收到会员单位征文共 65 篇上报中保学参评。按照文件要求及《四川省保险学会科研管理办法》有关规定，学会对报送稿件多且质量高的单位及提供稿件的个人予以稿酬奖励，目前奖励已经全部兑现完毕。

（学会秘书处）





## 【理论·实务】

### 促进中小产险公司发展对策研究

西南财经大学保险学院 高海霞

中小产险公司是中国保险市场发展的重要力量，而在现有的垄断竞争环境下，中小产险公司的生存空间面临极大的挤压，如何通过对不同阶段的产险公司提供必要的环境因素变化促进其快速稳健发展，是一项重要的理论和实践课题。本报告从中小产险公司成长的路径开始，深入分析了中小产险公司在不同阶段的环境影响因子，并通过实证分析得出了具体的权重系数，并针对现有中小产险公司发展中的问题进行了深入的剖析，最后报告有针对性地提出了促进中小产险公司发展的动态对策体系，从时间和空间两个维度着手，希望能对中小产险公司的发展有所助益。



#### 第一部分 中小产险公司的界定及其发展现状

##### 一、中小产险公司的概念界定

纵观世界主要国家（地区）关于中小企业界定标准及其发展，其参照标准一般有三个因素：一是实收资本；二是企业职工人数；三是一定时期（通常为一年）的经营额。在这三个因素中，大多数国家只采用其中的两项，个别国家三项都采用。不同国家所定的标准也是不尽相同。

2003年2月19日国家经济贸易委员会、国家发展计划委员会、财政部、国家统计局联合公布了《关于印发中小企业标准暂行规定的通知》（国经贸中小企[2003]143号）。该《通知》未对服务行业制定划型标准。而金融保险行业是一个资金和技术比较密集的行业，界定其标准比较困难。

一种观点是将实收资本5亿元人民币，年保费收入10亿元人民币以上的保险公司规定为大型保险公司，其余为中小保险公司<sup>1</sup>。江生忠（2009）认为“现阶段，基于我国保险市场的实践，运用生存技术对我国产寿险公司进行分析，8%的市场份额成为界定我国保险公司‘大小’的量化标准，市场份额不足8%的保险公司基本可以确定为“中小保险公司”。<sup>2</sup>

本报告将采用市场份额8%作为划分中小财险公司的方法，市场份额不足8%的，界定为中小财险公司。截止2010年8月31日，我国境内财产保险公司共有52家，其中中资财产保险公司34家，外资财产保险公司18家。根据2010年1-8月财产保险公司原保险保费收入情况来看<sup>3</sup>，按市场份额8%以下视为中小财险公司，那么除去人保股份、太保财险和平安财险3家财产保险公司，余下的47家财产保险公司全为中小财产保险公司，占比为94.23%，这与欧美国家中小企业户数比例比较接近。

表1:中小产险公司保费收入（2010年1-8月）

<sup>1</sup> 王罕：《中小财产保险公司发展战略研究》东北财经大学硕士论文，2005.12

<sup>2</sup> 江生忠：《中国保险业发展报告2008年》，中国财政经济出版社2009年版

<sup>3</sup> 保监会网站：<http://www.circ.gov.cn/web/site0/tab61/i108763.htm>

资本结构	公司名称	原保险保费收入	比例
中资	人保股份	10509080.08	38.66%
	大地财产	901712.92	3.32%
	出口信用	555255.71	2.04%
	中华联合	1342815.02	4.94%
	太保财	3483671	12.82%
	平安财	3971009.35	14.61%
	华泰	254542.92	0.94%
	天安	650093.56	2.39%
	大众	115592.39	0.43%
	华安	272326.23	1.00%
	永安	408503.41	1.50%
	太平保险	353394.35	1.30%
	民安	105597.38	0.39%
	中银保险	160190.9	0.59%
	安信农业	48134.14	0.18%
	永诚	384586.05	1.41%
	安邦	472980.37	1.74%
	信达财险	7350.73	0.03%
	安华农业	238795.47	0.88%
	天平车险	217013.88	0.80%
	阳光财产	720489.41	2.65%
	阳光农业	131716.5	0.48%
	都邦	244317.8	0.90%
	渤海	71843.46	0.26%
	华农	12356.67	0.05%
	国寿财产	725978.92	2.67%
	安诚	93321.66	0.34%
	长安责任	107233.42	0.39%
	国元农业	93234.29	0.34%
	鼎和财产	45684.51	0.17%
	中煤财产	1.6	0.00%
	英大财产	114493.77	0.42%
浙商财产	54811.33	0.20%	
紫金财产	25143.12	0.09%	
小计	26893272.31	98.94%	
外资	美亚	71642.39	0.26%
	东京海上	28516.18	0.10%
	丰泰	11795.48	0.04%
	太阳联合	11633.43	0.04%

	丘博保险	9685.17	0.04%
	三井住友	28605.61	0.11%
	三星	23759.32	0.09%
	安联	19887.39	0.07%
	日本财产	11054.04	0.04%
	利宝互助	21611.35	0.08%
	安盟	2695.26	0.01%
	苏黎世	14618.04	0.05%
	现代财产	9052.24	0.03%
	中意财产	14334.27	0.05%
	爱和谊	2405.23	0.01%
	国泰财产	4082.16	0.02%
	日本兴亚	1699.63	0.01%
	乐爱金	2136.73	0.01%
	小计	289213.92	1.06%
合计		27182486.22	100%

资料来源：中国保监会网站

## 二、中小产险公司发展现状

### (一) 中小产险公司经营现状

#### 1. 市场份额

从上表可看出，2010年1-8月我国产险市场总原保费收入为2718.25亿元，大型产险公司原保费收入共计1796.37亿元，共占市场份额66.09%。其中人保股份1050.90亿元，市场份额为38.66%；太保财险348.37亿元，占比12.82%；平安财险397.10亿元，占比14.61%；相比之下，中小型产险公司原保费收入共计921.88亿元，共占市场份额33.91%，较2008年、2009年占比有所上升。产险市场呈现明显的寡头竞争格局。

#### 2. 盈利能力

产险公司的盈利来源，主要是承保业务收益和投资收益。具体评价指标包括了保费收入利润率、投资收益率及总资产报酬率。通过对2008年的各保险公司经营数据分析，中小产险公司的平均保费收入利润率呈现明显的差异，中小产险公司的投资收益率水平不能与其保费收入利润率水平相匹配，不少公司的保费收益率较低，但投资收益率较高，这表明公司的主要盈利来源于风险较大的资本市场，而不是保险业务，中小产险公司的总资产报酬率稳定性比大公司差，以上表明中中小产险公司在盈利能力上存在欠缺。

#### 3. 偿付能力

偿付能力表现的是产险公司资产与负债之间的联系，具体指标有认可资产负债率、偿付能力充足率、偿付能力系数、流动性比例等多项指标。

通过数据分析，我们同样发现中小产险公司普遍面临偿付能力以及流动性过剩的问题。



#### 4. 经营稳健性

稳健性指标主要有保费收入增长率和成本费用率两项,数据分析表明中小产险公司的保费增长率快于大公司,有突飞猛进的势头;与此同时中小产险公司的成本费用率高于大公司,有的甚至高出一倍,说明中小公司稳健发展必须解决高费用的问题,只有降低费用才能在提高利润的同时降低风险。

#### (二) 中小产险公司战略规划现状

1、精细化管理作为现阶段的首要任务,普遍专注于经营管理及其效率的提升,对公司中长期发展战略不够重视。

很多公司舍不得在战略规划上投入太多人力和物力,各种战略的制定主要依靠自己的研究发展部来提供,而很少选择专业的咨询公司或专家团队。而中小公司的人才相对匮乏,一些公司的战略制定者或者缺乏保险专业知识,或者缺乏战略管理理论基础,制定出的战略显得粗糙,并不实用,从而使战略规划流于形式。

中小财险公司都设有自己的企业愿景和较为明确的中长期发展战略目标,大多公司强调走专业化道路,少数公司有向集团化方向发展的远景规划,但对专业化、集团化和多元化、归核化等战略模式及相互关系缺乏认知,没有明确的发展思路。

2、中小财险公司的竞争战略集中表现为成本领先和差异化战略,但战略导向特征不明显。

是严格贯彻成本领先战略还是实施差异化战略,一些中小型财产保险公司在执行过程中并不坚定。如在选择低成本专业化战略方面,天平汽车保险股份有限公司在开业之初,只做车险业务,并且其展业和理赔业务都通过外部市场来实现。其初衷是希望以效益为核心,坚持专业化经营,以精细化管理走“低成本专业化经营模式”的道路,以期实现公司业务稳定增长和持续盈利。但从2004年底,天平汽车保险公司设立至今,几年时间过去了,其车险的专业化经营水平并未显著高于其他公司,在车险业务的管理方面,与其他大公司还有差距。其车险业务的盈利能力较低,未实现承保利润。在此背景下,天平也开始尝试拓展一些盈利的非车险业务。

3、各公司对现有战略的执行力度较弱,战略规划成为镜中月、水中花,战略管理功能基本缺位。

多数公司未能将发展战略和企业文化建设融为一体,企业的使命、战略目标、核心价值观和企业精神未能深入人心,各管理层级和员工对企业发展战略的认知具有较大模糊性,对战略定位、实现途径、风险及应对等战略管理内容缺乏清晰和明确的认识。另外,在战略的实施中,很多公司都忽视了对战略效果进行科学而及时地评价和修正,在一定程度上制约了公司的发展。

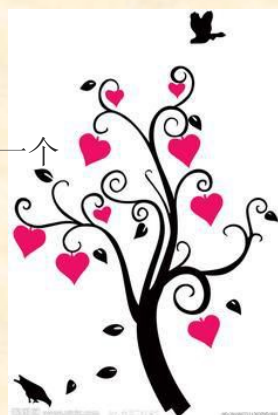
4、大多公司都希冀于利用良好的股东背景,在某一领域形成持续的竞争优势,而在经营管理方面却缺乏创新能力,不利于公司持续发展。

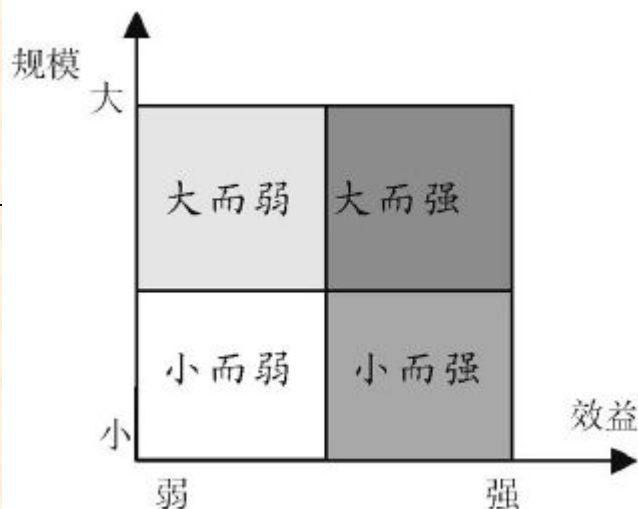
## 第二部分 中小产险公司发展环境分析

### 一、中小产险公司成长路径分析

#### (一) 中小产险公司的成长目标

企业成长目标即在于无论是做大企业和做强企业,探究其意义,只是一个过程,其间每个阶段所面临的不同问题赋予了企业成长过程中不同的意义。





在企业成长的过程中,必须不断提升企业的内在素质,形成自己独特的核心能力,才能在同行中形成竞争优势。而这种核心能力又包括了企业组织体系的合理性、企业经营行为理智化、企业治理结构有效性等等,通过资源获取、产品功能、制造成本、市场营销、客户服务在同行中形成竞争优势。企业的多面性决定了企业的复杂性,企业的阶段性决定了企业的过程性,企业的阶段重复性决定了企业的循环性,外部环境、内部因素、机会张力又决定了企业的随机性,诸如此类种种因素,形成了企业的特点。

对于保险行业来说,保险企业的“大小”主要是针对规模而言,具体衡量指标包括绝对指标(如资产规模,保费收入、业务规模、覆盖区域、员工数量、业务种类等)和相对指标(如保费市场排名、资产所占市场份额等);而“强弱”主要指保险企业的盈利能力、抗风险能力、偿付能力、资金运用能力)持续经营能力等,具体衡量指标既包括利润、ROE、投资收益率等静态指标,还包括利润的波动吐,ROE的波动性等动态指标。

## (二) 中小产险公司的成长路径

企业成长周期理论认为,可以从企业生命周期的角度对企业成长性进行划分。具有代表性的划分如,Steinmetz L. L. (1969)在研究企业成长过程时,发现企业成长过程呈S形状,将其划分为创业期,成长期,成熟期,衰退期。我国学者陈佳贵(1995)从企业规模变化的角度出发,将企业生命周期分为:孕育期、求生存期、高速成长期、成熟期、衰退期和蜕变期。出于考察企业成长的过程性,总体上可分为企业创业期、快速发展期、成熟期与二次创业期四个阶段。

而根据中小保险企业不同阶段的发展状态,可以将其分为四类(如图1所示):大而弱、大而强、小而弱和小而强等四种类型;

图1:企业发展状态图

快速成长是许多保险公司尤其是中小保险公司的理想,但单纯强调公司规模,忽视提升公司产品和服务的竞争力,忽视公司创造利润的本质,绝对是一种舍本逐末的做法。大未必强,小未必弱,只有把公司做强、做实、做精,才能把公司做久,才能提升公司的持续盈利能力。从大多数保险公司的发展历程来看,猛冲规模,广铺机构是通常的做法,虽然有些公司一开始“风景,这边独好”,可是经历市场的风雨后因盲目追求扩张而陷入困境的也不在少数。各家保险公司陷入困境的原因虽有不同,但归纳起来,无外乎以下几个方面:一是不能建立有竞争优势的业务,很难为公司创造价值,最终陷入市场的恶性竞争。二是缺乏科学合理的管理控制系统,因“做大”而失控,因求“快”而失衡,因盲目扩张导致对宏观环境估计不准,对微观环境把握不足,最终陷入困境。三是因快速扩张不能平



衡短期、中期、长期资金计划，影响公司的现金流。

因此具体而言，中小保险企业的发展路径分为两类：第一类是积极发展路径，即由小变大再变强、由小变强再变大以及直接走由小变强的发展路径；第二类是消极发展路径，由小变大再变弱或者一直小而弱的发展路径(图2)。

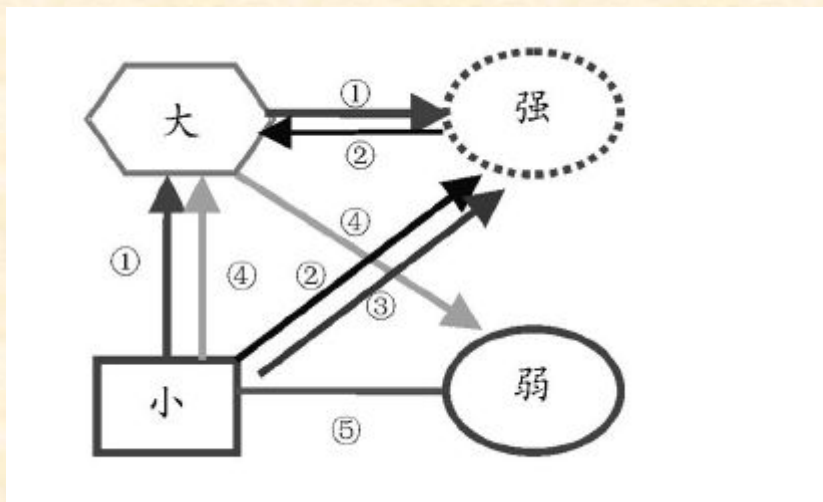


图2：中小保险公  
司发展路径图

逻辑上，中小  
保险企业的发展路径有五种：

1、由小变大再变强。通过业务扩张，抢占市场份额，或者通过并购、设立子公司等资本运作方式不断进行规模扩张。当企业达到一定规模后，再通过提升内部管理以及加强技术创新，充分发挥规模效应，逐渐变强，这实际上是一个由量变到质变的发展过程。该种途径实际上是一种先追求规模经济，而后追求范围经济的过程，专业化和多元化交叉其中。

2、由小变强再变大。通过强化内部管理以及加强技术创新，提升自身盈利能力和抗风险能力，在拥有充足的资本金后，企业通过业务扩张，或者并购等资本运作方式进行规模扩张。该种途径是隐形冠军走向全能冠军之路，即先走专注于专业化变强，在通过多元化变大。

3、由小变强。企业不追求规模的扩大，而始终强调企业经营效益的提升，充分利用自身的资源和能力，专注于某一领域或区域性的业务，并进行技术创新，维持高于行业平均水平的劳动生产率，实现由小变强。该种途径是只做细分市场的隐形冠军的模式，以效率和经营效益为主导，永远追求技术创新的绝对领先，国外很多中小产险公司就采用了该种途径。

4、由小变大再变弱。通过业务扩张，或者并购其他公司进行机构的简单“叠加”，达到做大目的，但由于内部管理能力跟不上，资源整合能力不强，企业始终处于“虚胖”状态。该途径也成为国内部分产险公司快速扩张到走向衰落的真实写照，也说明单纯追求规模的道路是行不通的。

5、一直处于小而弱。由于资本实力较弱、市场品牌知名度低、内部管理能力较差等原因，公司整体盈利水平和抗风险能力都较弱，这类企业将会在市场竞争中被逐步淘汰。

### （三）中小产险公司的能力边界

企业的边界存在着深度和广度。企业可以通过两种方式扩张能力边界：一是增加能力边界的深度，二是拓宽能力边界的广度；前者可以采取专业化的方式，而后者则可以采取多元化的方式来达成。现实中，企业正是通过采取有效方式来扩张其能力边界，从而引起其规模的外在变化，最终导致企业边界多样化变



动趋势的。

在保险市场发展初期, 保险公司进行生产和交易的主要资源是劳动、资本等有形资源, 因此, 很多保险公司以粗放经营的方式追求规模扩张, 目的就是尽可能多地占有这些稀缺资源, 为今后的发展打下基础。而随着社会逐渐进入知识经济时代, 保险公司开展经营服务活动的关键已变成知识、技术等构成企业核心能力的无形资源, 保险公司的持续竞争优势就随之转化为对这类资源掌握和有效运用的依赖。

动态地看, 保险公司的成长和发展是内生的。随着全球经济一体化的发展, 我国保险公司正面临着更为激烈的国际竞争。如何通过技术创新、组织管理创新和制度创新, 积累和构建自身的核心知识和能力, 合理地确定经营边界, 是当前我国保险公司发展必须做出的战略选择。

## 二、中小产险公司成长因素分析

### (一) 外部环境分析

外部环境是指存在于企业之外、企业不能控制但是能对企业决策和绩效产生影响的外部因素的总和, 为企业的生存和发展提供了条件, 但同时也必然会制约到企业的生存和发展。对企业外部环境分析的目的在于确认一些对企业产生影响的关键因素, 并对此进行分析, 找出企业竞争中可受益的机会和应当回避的威胁。任何企业无论生产什么产品或提供什么服务, 它们都只能根据外部环境能够提供的资源种类、数量和质量来决定其生产经营活动的具体内容和方向, 也就是决定可以做什么或不能做什么。

#### 1、一般环境分析

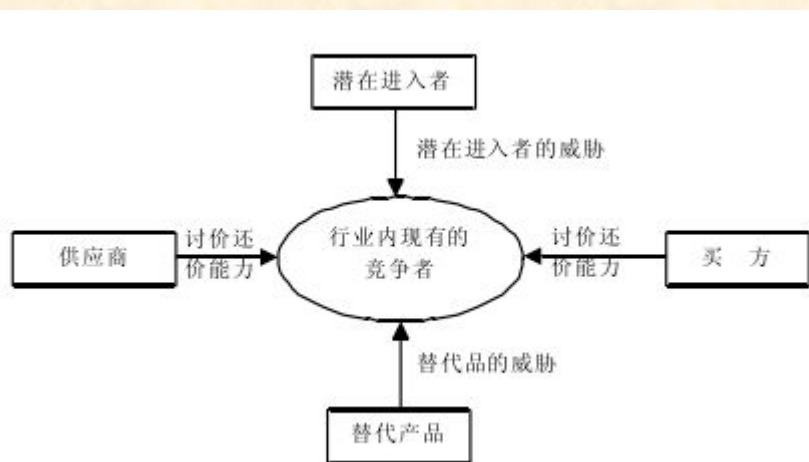
对于当前及未来中小财险公司发展所面临的外部约束条件进行分析。主要从经济, 文化, 监管环境, 行业环境这几个角度进行阐述。其中经济环境是企业最直接感受到的外部约束因素。经济环境对企业的影响有两大类: 一是对企业发展速度和空间的影响; 二是对企业经营成本和赢利水平的影响。社会文化通过两方面影响企业: 一是影响人口总量和人口分布、居民的价值观和生活方式, 从而影响他们对企业和产业的态度。二是影响企业内部人员的价值观和工作态度。需要强调的是, 社会文化环境的变化一般表现为渐进的, 往往不易觉察, 而在企业制定发展战略的过程中应当有所考虑。监管政策对于中小财险公司的发展具有重大的指导与支持作用, 只有在深入研究了监管政策的基础上制定的战略才具有更大的可操作性, 科学性。行业的不同发展阶段与公司的战略规划是一个长期的动态匹配过程, 对行业发展现状与趋势的判断决定着战略的成功与否。

#### 2、行业环境分析

除了一般环境, 管理者还必须考虑竞争环境(有时也称为作业或产业环境)。当今全球经济一体化已经成为不可阻挡的潮流和趋势。

波特的五力模型非常清晰地解释了保险行业的竞争环境。该模型将帮助决策者判断公司应该留在保险业内或者退出该产业, 提供增加或减少资源投入的根本原因

何从  
手提  
争位



帮助评估如五个力量着高公司的竟置。



图3：保险行业竞争环境

## (二) 内部环境分析

内部环境是企业经营管理的基础，是制定企业各种战略的出发点、依据和条件。对中小产险公司内部环境的目的在于掌握其现状，明确具有的优势和劣势，从而制定有针对性的战略，有效地利用资源，扬长避短，提升公司竞争力。

价值链是企业竞争优势分析的重要工具。引入价值链分析法，有助于深入分析保险公司的竞争优势。从保险公司的经营活动特征出发，设计保险公司的价值链，有助于更加系统地分析保险公司的经营因素。因此以价值链为以价值链的分析思路展开对中小产险公司内部环境的分析十分必要。价值链分析基于这样的逻辑关系：经营资源——价值活动——竞争优势，也就是说，企业内部的各种活动都应该是创造价值的活动，由于这些活动在企业内部犹如一条链条，因而称为“价值链”，价值链分析的意义在于发现优势活动项目。每个企业都处在产业链中的某一环节，一个企业要赢得和维持竞争优势不仅取决于其内部价值链，而且还取决于在一个大的价值系统（即产业价值链）中一个企业的价值链同其供应商、销售商以及顾客价值链之间的联接，整合经营价值链因此成为提升保险公司竞争力和盈利能力的重要方式。



图4：保险企业价值链

## 1、产品开发

产品生命周期是构成合理的产品开发的重要概念，其涵盖了产品从上市到退出市场的过程中，销售和收益的变化情况。图5描绘的一般保险产品生命周期可以清晰地看出其特点是引入阶段产品亏损，在成长阶段利润达到最高点。

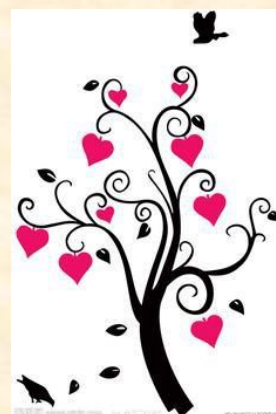
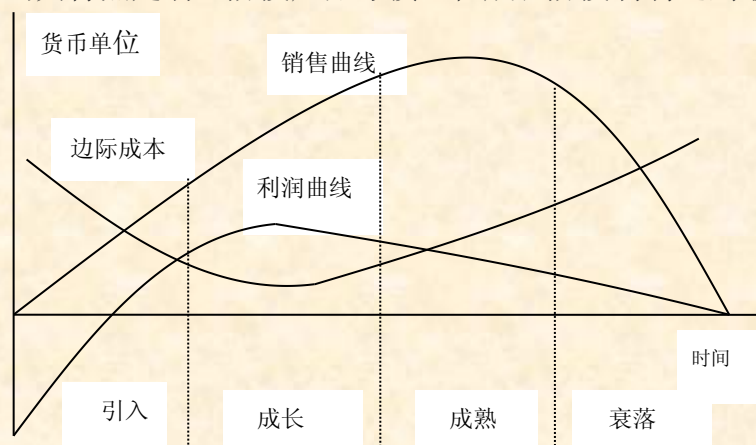




图5: 产品的生命周期与利润的关系

产品生命周期的概念对中小财险公司十分重要的原因有两个: 第一, 它提醒公司与时俱进, 全面调整定价、销售政策。第二, 更为重要的是, 它清晰的表明了通过更新产品, 可以缓和产品生命周期中衰落的销售曲线下下降产生的冲击。

产品研发是中小财险公司价值创造的起点, 研发出的产品服务也是公司整体实力的集中体现。但中小财险公司在产品设计服务等方面创新不足, 产品以模仿借鉴国内外大型公司为主; 产品结构失衡, 大多将见效快、技术含量低的车险作为主要销售险种。

## 2、营销

销售是保险公司的保险保障产品在销售市场上实现其价值的过程。营销在保险公司价值链中, 紧随产品开发, 保险公司常常会把相同的要素组合投入生产和销售, 尤其是员工和信息技术设施。各家中小财险公司的具体营销理念, 操作方式, 内部管理都各有不同。

营销策略具体可以分为与市场相关的战略、与手段相关的战略和与竞争相关的战略。

与市场相关的战略有两个基本类型: 集中化和差异化。

与手段相关的战略着重考虑每一个销售手段。市场竞争“追求人无我有”, 既然产品大同小异, 那么就要在产品附加上面做文章, 而品牌战略就是重要手段。它赋予公司特有的内涵, 增强客户对于产品的信赖与认同。但这一点恰恰是中小财险公司的“软肋”。

品牌形象的树立在很大程度上依赖与客户直接接触的保险公司营销渠道的质量。营销渠道是客户获取产品信息、购买保险产品的途径。营销渠道的便利影响着客户的购买意愿, 通过各个渠道的优质服务可以显著提升品牌形象。

## 3、承保及理赔

承保和理财是保险公司与客户直接开始保险责任的开端和结尾, 是关系到客户对保险公司产品服务评价的重要依据。

从顾客的观点看, 索赔时保险公司的服务是保险保障质量的证明, 客户往往就是依据理赔服务的好坏评价一家公司。索赔管理对于中小财险公司来说具有两方面的重要意义。首先, 它直接关系到公司品牌形象, 好的理赔服务可以使客户成为公司的“义务宣传员”, 在社会上逐渐建立起专业、诚信的企业形象。这一点对于不具有品牌优势的中小公司显得尤为重要。其次, 对于资本基础薄弱、成本压力大的中小财险公司, 索赔管理也是控制成本, 获取承保利润的关键环节。

## 4、投资

投资管理具有两方面的意义: 一方面, 投资管理与承保业务被认为是保险公司生存和发展的两个车轮。在发达的保险市场, 保险公司的投资管理已经成为利润的重要来源, 在增强保险公司的偿付能力、经营的稳定性方面发挥着重要作用。另一方面, 通过投资管理, 将负债业务所承担的系统性风险在资本市场上对冲, 达到保险公司持续稳健经营的目的。

## 5、辅助活动

价值链除了上述主要活动外, 还有风险管理、精算、人力资源管理等辅助活动。目前中小财险公司在辅助活动中受到制约最大的还是人才因素, 同时风险管理、精算等其他辅助活动也与人才问题息息相关。



## 第三部分 企业成长影响因素分析

## 一、企业成长影响因素的因子分析

通过对现有文献的分析及一定的企业样本调查,发现与企业成长的相关影响因素数量很多,在对数据分析的基础上,采用因子分析法可归纳出8个关键因子,作为影响企业成长的共性因素。在采用方差分析上可对不同成长阶段的企业成长性进行判别分析。并可采用多元方差分析探讨了两个时空两个维度影响因素的交互作用。从而得出中小产险公司在发展的不同阶段及不同规模时期需要关注的决策重点,作为企业健康快速成长的对策基础。

雷家骥,张俊芳(2008)<sup>4</sup>通过对现有文献及对国内200家企业的调查问卷研究,发现与企业成长相关的影响因素多达项,他们通过对调查数据统计分析及检验后得出影响企业成长的8项关键性因素。通过单因素方差分析发现,对不同成长阶段企业而言,企业在二次创业期的成长性最好(0.132),其次是快速发展时期(0.063),而在初创时期的成长性最差(-0.239)。通过多因素方差分析发现,在企业规模相同的情况下,不同成长阶段企业的成长性存在显著差异;而对于相同成长阶段的企业而言,不同规模的企业成长性并没有显著差异。

表2 企业成长的关键影响因素指标

主要评价指标							
企业愿景	产品独特性	客户资源管理	融资能力	组织结构	产品质量	产业链中位置	政企关系
核心价值观	技术整合能力	服务质量	资源外取能力	管理制度	产品成本	业务集中度	地域环境
企业文化	研发能力	市场应变能力	现金流	业务流程管理	产品结构	多元化能力	产业环境
企业品牌	核心技术	市场拓展能力	奖惩分配制度	风险管理能力	运行成本	供应链管理	环境适应能力
诚信意识	技术领先	市场不确定性应对能力	股权结构		生产能力	战略联盟	政策与法律环境
文化融合能力	建立技术标准	市场需求把握能力	领导团队素质				
人力资源管理	创新能力		企业家精神				
战略规划	组织学习能力						
战略执行力							
提取因子及因子贡献度							

<sup>4</sup> 雷家骥、张俊芳,企业成长影响因素的交互式分析,第三届(2008)中国管理学年会论文集,2008年11月



企业文化与战略	技术创新能力	市场把握与应变力	融资与资本结构	组织与风险管理	生产管理能力和	产业结构与联盟	环境与政策
5.1898 321	4.813 28	4.3801 152	4.053 35	4.025 77	3.404 81	3.060 01	2.039 44

由以上指标可看出：第一类评价指标主要用于反映企业文化与战略能力，我们称之为企业文化与战略因子；第二类评价指标主要用于反映企业的技术创新与学习能力，称为技术创新能力因子；其后的因子依次反映了企业市场把握与应变力、融资与资本结构、企业组织与风险管理、生产管理能力和产业结构与战略联盟以及环境与政策影响共8类因素。

## 二、企业成长影响因素的交互式分析

雷家骥，张俊芳（2008）在对影响企业成长关键性影响因子分析的基础上，对重点考察了企业不同成长阶段和不同企业规模影响因素的权重系数。

他们采用多元方差分析，以提取的8个关键因子作为因变量，统计结果表明，在5%显著性水平下，企业成长因子总效应影响显著。企业在不同成长阶段各因子的评价均值统计如下。

表3 不同企业发展阶段的各项影响因子均值统计

	创业阶段	快速成长阶段	成熟阶段	二次创业阶段
企业文化与战略	-0.4425	0.1475	-0.0588	0.1680
技术创新能力	-0.3870	0.0607	-0.0048	0.1437
市场把握与应变力	0.0567	-0.0013	-0.0193	-0.0083
融资与资本结构	0.3298	-0.0015	-0.0854	0.1001
组织与风险管理	-0.4233	0.1225	-0.0590	0.2314
生产管理能力和	-0.3640	0.0336	0.06030	-0.0154
产业结构与联盟	-0.4607	0.1659	-0.0527	0.2144
环境与政策	-0.2345	-0.1013	0.0399	0.2964

进一步分析，我们对各项影响因子在企业不同发展阶段的相对重要性进行了比较（见表4）。可以看出，在创业阶段，企业最为关注的因子为企业融资与资本结构，其次是对市场的快速反应能力以及相关政策环境的影响，而很少考虑其他影响因素。而对于快速发展阶段而言，各项影响因子的重要性均得到了显著提高，企业尤其关心其在产业链中的地位与获取战略联盟的能力。成熟与稳定阶段的企业，各项因子权重均有所下降，并且因子间差异不明显，企业主要关注自身生产能力与技术创新能力，而其融资需求处于相对下降的地位。最后，对于二次创业的企



业而言,各因子权重明显提升,企业尤其关注环境与政策对企业的影响以及企业风险管理能力。

表 4 不同企业发展阶段的各影响因素重要性比较

	创业阶段	快速成长阶段	成熟阶段	二次创业阶段
至关重要	融资与资本结构	产业结构与联盟	生产管理力	环境与政策
	市场把握与应变力	企业文化与战略	环境与政策	组织与风险管理
	环境与政策	组织与风险管理	技术创新能力	产业结构与联盟
一般程度	生产管理力	技术创新能力	市场把握与应变力	企业文化与战略
	技术创新能力	生产管理力	产业结构与联盟	技术创新能力
	组织与风险管理	融资与资本结构	企业文化与战略	融资与资本结构
不太重要	企业文化与战略	市场把握与应变力	组织与风险管理	市场把握与应变力
	产业结构与联盟	环境与政策	融资与资本结构	生产管理力

#### 第四部分 中小产险公司成长影响因素实证分析及国际比较

中小产险公司的成长与中小企业的成长具有很强的共性,但也不可避免地存在着一定的差异。

本部分在第三部分分析的基础上,继续对影响中小企业成长的因素做进一步分析,并对中小产险公司的发展加以国际比较,从中探寻国外中小产险公司发展的轨迹。

##### (一) 中小产险公司核心竞争力影响因素分析

我国近 2/3 的产险公司成立时间不足 5 年,大多数处于快速发展的阶段。对其分析应以核心竞争力为评价体系,而非简单的绩效评价体系。

产险公司核心竞争力指标体系可以分为发展能力、内控能力、正外部性能力等三大类。

其中发展能力包括市场拓展能力和开发创新能力及组织学习能力;内控能力包括风险管控能力、成本管控能力和信息收集和处理能力;正外部能力则包括资源整合利用能力、利益相关者的接受程度及对市场环境的适应能力。

下面就产险核心竞争力评价进行分析。

1、对于产险公司核心竞争力进行评价,指标体系各指标的权重确定最为重要。采用管理学中的 AHP 方法(The Analytic Hierarchy Process:层次分析法)来对产险公司核心竞争力评价的指标进行权重确定,它体现了人类的决策思维的基本特征—分解、判断和综合,特别适合解决具有复杂层次结构的多指标决策问题。

在具体的步骤上选择产险行业专家,通过对他们进行调查问卷,确定指标权



重的数据基础。

## 2、指标权重的确定

运用 Delphi (德尔斐) 法进行产险公司核心竞争力评价指标的权重确定。DELPHI 法实质上是一种专家调查法, 它通过集合专家的知识力量来达到对某项事物客观评价的目的。这里所说的专家是指对该领域了解和熟悉的人, 并非一定是权威。

具体步骤为:

1、设计问卷; 2、填写问卷; 3、问卷整理; 4、问卷反馈; 5、再次问卷; 6、循环操作, 重复步骤 3 到 5, 直到得到统计的结果较为稳定。

余泓 (2008)<sup>5</sup> 运用 DELPHI 调查法的步骤, 面向 50 个保险行业的专家发放了调查问卷, 收到有效反馈 46 个, 并将得到的结果反馈 2 次, 最终得到有效反馈 43 个, 得到的各指标权重趋于稳定。通过此方法得到的评价体系中各指标的权重如下表所示。

表 5 核心竞争力指标评价的权重

编号	指标	权重
$f_1^{(1)}$	市场拓展能力	0.127
$f_2^{(1)}$	开发创新能力	0.112
$f_3^{(1)}$	组织学习能力	0.106
$f_4^{(1)}$	风险管控能力	0.143
$f_5^{(1)}$	成本管控能力	0.104
$f_6^{(1)}$	信息收集与处理能力	0.105
$f_7^{(1)}$	资源整合利用能力	0.102
$f_8^{(1)}$	利益相关者的接受程度	0.105
$f_9^{(1)}$	对环境的适应能力	0.095

可见, 能力、能力

新能力成为产险公司核心竞争力评价体系中权重的指标。

也正是由于一般中小企业与中小产险公司性质及行业上的差别造就了其核心影响因素的不同。

## (二) 产险公司发展的国际比较

### 1、法国安盛集团

法国安盛集团 (AXA) 的前身为 Ancienne Mutuelle 公司, 创始于 1816 年, 后更名 Mutuelle Parisienne de Garantie, 1982 年, Mutuelle Parisienne de Garantie 兼并了规模大于自己的法国 Drouot 财产险公司, 一举成为全国性的保险公司。1985 年, 正式更名为 AXA, 并将下属的各成员企业都冠以 AXA 的名号, AXA 保险集团正式成立。AXA 依托资本平台展开了一系列的资本运作, 和荷兰国

由上  
风险管控  
市场拓展  
和开发创

<sup>5</sup>余泓, 产险公司在快速成长阶段构建核心竞争力评价体系的探讨, 广西金融研究, 2008 (3)



际一样,公司已经成为以寿险、财产意外险、资产管理为三大支柱业务,为全球5000万客户提供全面的财务保障和资产管理解决方案的国际保险公司。安盛保险集团的成长路径为:在20世纪90年代前主要通过业内的并购迅速扩大规模,处于行业内的领先地位,经过多次国内并购后,成为法国最大的保险集团。随后收购国外的大型保险公司,开始国际化运营。最后通过成功上市收购资产管理公司和银行,实现金融业内的集团化经营。

## 2、德国安联集团

安联保险集团(Allianz)是欧洲最大的保险集团,同时也是世界领先的综合性保险集团和资产管理集团之一,于1890年始创于德国柏林。1954年,安联总部迁至慕尼黑,二战期间停滞的业务迅速恢复。从50年代起,安联先后在法、意等国开设分公司,在德国境外拓展集团规模。20世纪80年代末期,德国人寿保险业务与传统银行业务的结合,创造了“全能金融服务”的概念。在80和90年代,许多德国以外的著名保险公司纷纷加盟安联集团。2000年后,安联开始了收购银行、资产管理公司等金融服务性公司的行动。今日的安联业务范围覆盖了寿险,非寿险和再保险领域的所有险种,以及资产管理、建房储蓄、消费信贷、银行账目管理以及“养老”投资等多项业务。同时作为世界上最大的投资者之一,拥有西门子,大众汽车、贝尔和德意志银行等世界著名公司及游戏机、红酒等优秀生产企业的股份。而由安联公司出资建造的安联体育场(Allianz Arena)见证了2006年德国世界杯的盛况。安联集团的成长路径为:以收购和加强研发、销售网络的建设以及上市来做强产险,成为业界的领头羊,而后通过设立寿险公司谋求实现保险行业内的多元化经营。拓展国际市场,在各国开设分支机构和收购保险公司,扩大集团公司规模,进一步增强自身的实力。通过对国内外大型资产管理公司的并购,拓展资产管理业务。通过收购德国第三大银行德累斯顿等银行,全面介入银行和养老投资等金融业务,成为全能型金融保险集团。进行股权投资,实现资产增值。

本文选取了两家国外大型保险企业集团的成长路径进行分析,我们可以发现其均是由小变强再到变大,发展成横跨多市场的金融控股集团。

实际上在国外的产险市场中仍然存在着大量的在某个细分市场上占有极高市场占有率,充当行业领头羊的隐形冠军的存在,由金融集团和隐形冠军共同构成了中小保险公司的未来发展之路。

## 第五部分 促进中小产险公司发展对策分析

通过上述部分的分析,我们可以看出对于中小产险公司影响的主要因素是产业结构与联盟、企业文化与战略、组织与风险管理及市场拓展能力和开发创新能力,因此也就不难得出如促进中小产险公司发展的动态对策体系。在上述研究基础上,制定符合中小产险公司发展需要的动态对策体系,即分别以时间(为处于不同成长阶段的中小产险公司提供不同的支持措施)、空间(促进中小产险公司选择有效的空间分布方式),构造包含“时间+空间”(即分成长阶段制定空间对策)综合运用政府和市场两方面力量来发展中小产险公司。

不同阶段和不同规模的中小产险公司不同阶段的影响因素不同,就造成了动态调整的可能性。对于中小产险公司而言,更多地处于创业阶段和快速发展阶段,而一旦当其进入成熟阶段,其内部能力及市场环境更多地趋向于大型保险公司,因此,对促进中小产险公司的发展对策着重于创业阶段和快速成长阶段,应该说大部分中小产险公司已进入快速发展阶段,目标政策体系需要由创业阶段政策向



快速发展阶段的政策实现转变,即由外部政策、监管力量推动转向保险公司内部自身各项战略来推动。

### (一) 创业阶段促进中小产险公司发展对策

#### 1、健全公司治理结构。

完善公司治理结构,是中小保险公司发展的关键。鼓励保险公司引进境内外战略投资者,对产险公司实行股份制改造;加强董事会建设,完善董事会的议事规则,提高董事会决策的质量和效率,强化保险公司信息披露的真实性、完整性,统一统计口径;加强公司治理结构监管,充分发挥公司治理结构监管在提高保险企业素质,促进保险业可持续发展方面的重要作用;规范市场进入的行业标准,严把市场准入关,严格执行开业验收标准,使公司的发展有一个良好的开端。

良好的公司治理及股东资本结构为中小产险公司在创业发展阶段积淀了雄厚的资本基础和资本实力,为其未来业务发展提供了起飞的源动力。

#### 2、提高市场把握和应变能力

1) 根据自身实际情况构建合理的产品结构。虽然从整体层面上看,在资本和技术等方面都无法和大型保险公司抗衡。但各家中小产险公司可以利用股东背景和自身竞争优势,专注于一部分产品市场,实行专业化经营;同时实现从“追随者”向“创新者”的转变,在产品设计中突出自身的差异化和特色化,合理优化自身产品结构,走具有自身特色的发展道路。

2) 在选择发展战略的过程中应找准市场定位。尽管中小产险公司的规模不大,但是并不缺乏局部优势资源,找准目标市场和目标客户是中小产险公司的决策者在未来发展战略的制定过程中应重点考虑的因素。我国仍处于保险发展的初级阶段,空白的市场还有很多,中小保险公司应当利用这些“缝隙市场”弥补自身在规模上的天然劣势,成为特定渠道和特定客户群体中的强者。

#### 3、构建良好的经营环境和政策支持

1) 营造完善的法律法规体系。充分借鉴保险大国在国家法律建设的经验,依据我国市场经济发展程度和具体的保险市场情况出发,完善保险市场机制要素,加速完善各项保险专业法规,如保险企业管理法(含对中小型保险公司的专门规定)、再保险法、保险中介法以及保险资金运用、市场竞争规则等方面的法规,构建一个有法可依,良性健康的制度环境,从而使中小财产保险公司在完备的法律环境下健康成长。

2) 营造健康有序的市场管理体系。我国保险业的市场化程度不高,市场机制还不完善,保险公司之间的往往通过非市场化竞争手段展开竞争,恶性竞争、过度竞争等层出不穷。连同上述的市场竞争环境,极不利于中小保险公司的发展。为了能够有效增强我国中小型保险公司的竞争力,必须完善保险市场机制。该机制的完善又需加强对保险中介制度的建立,通过非核心业务外包,使中小保险公司专注于核心业务能力的培育,提高其竞争力水平。

中小财产保险公司由于自身规模较小,人员规模有限,公司管理,司管理,理赔防灾,承保工作都对人员的分流,造成公司业务人员开展的营销工作的人数更加不足,由此也制约了中小保险公司业务规模的扩大和业务的发展。国际上通过建立完善成熟的保险中介市场,建立保险代理、经纪、公估和管理制度,培育成熟完善的中介市场,将专业保险公司相关环节的业务交由保险中介机构经营,促使中小保险公司将有限的物力和人力运用到提高公司管理水平,承保技术和防灾防损中去,同时也为其减少成本开支、细化专业服务,提高经营效益创造条件。

完善的保险市场机制将为中小财产保险公司营造更为宽松的经营发展环境,



从而推动中小财产保险公司的快速成长。

### 3) 产业政策

适合的产业政策将有力地推动保险公司的长远发展,结合法律制度构成重要的保险企业发展的外部环境。

就目前的产业政策而言,首先表现为对于大型和中小型保险公司政策的趋同性,将各类保险公司视为相同个性的个体,这样实质上忽略了中小型保险公司发展过程的固有特点。这种同一的产业政策,使中小保险公司在发展中难以取得公平的竞争环境和竞争条件,也与中小型保险公司在保险市场发挥的独特功能不相适应。

其次表现为政策具有显著的单一性。发达国家的经验告诉我们,资本规模、承保能力、偿付能力的扩张是中小型保险公司产业政策的主要调控内容,只有在以上三方面给予中小型保险公司特殊的产业政策,才能保证其抗御风险,稳定经营目标的实现。相比之下,我国的中小型保险公司在上述方面的扩张渠道极为有限,资本规模小、承保能力、偿付能力不高是阻碍我国中小型保险公司业务发展的主要问题。

最后表现为政策工具的简单性。产业政策的顺利实施和良性效果,一般是通过一系列综合的政策工具的推动来实现的。各种政策的相互促动和均衡作用,才能使政策在实践中达到预期的目的和效果。这里包括经济、行政、法律三个方面工具。但在我国,保险业的产业政策更多的以行政工具来推动,而经济和法律工具相应地较少采用,这除了与我国保险法规不健全,市场发育不完善有关外,也与主观上对产业政策另外两个工具的重视程度有关。其结果不仅对我国保险市场的良性发展带来消极的影响,也难以使中小型保险公司在行政强约束下产生市场经济内在要求的企业行为。

因此,国家应调整设立中小型保险公司的产业政策,在中小型保险公司资本规模、承保能力、偿付能力的扩张方面实行差别化、专业化的产业结构政策,从政策上给与中小保险公司足够的倾斜,增强中小保险公司的经济实力。

### (二) 快速发展阶段的促进中小产险公司的发展对策

在经历了政策扶持的中小产险公司创业阶段后,中小产险公司已经在市场上具备一定的竞争力和影响力,对外部环境的适应性更加良好,同时也具备了快速发展的一些必备条件,在战略上也相应地进行了一些调整,对快速成长阶段的中小产险公司的发展对策也要相应地做一些调整,以适应公司发展的内在需要。

#### 1、产业结构与联盟

战略联盟通过两个或两个以上有着共同战略利益和对等经营实力的企业(或特定事业部门),为了达到共同拥有市场、共同使用资源等战略目标,通过各种协议、契约而结成的优势互补、风险共担、生产要素水平式双向或多向流动的一种松散的组织形式。中小产险公司战略联盟可以充分发掘出双方现有资源的经济价值,利用双方各自的专业优势,开展如产品共同开发、技术交换、联合营销等方面的合作,做到最小化投入最大化产出。

中小产险公司战略联盟既可以是业务战略联盟,也可以是管理战略联盟。

#### 2、企业文化与战略

现有中小产险公司在发展战略上选择盲目扩张的模式,规模和效益的关系混乱。中小产险保险公司大多选择“大而全”的发展模式,大力铺张分支机构,开拓各种分销渠道。但由于中小保险在市场认可度上无法和成立已久的保险公司相抗衡,使得许多分支机构和分销渠道的销售业绩较差,大多中小保险公司的分支





机构处于亏损状态。同时,资本的相对匮乏又使中小保险公司无法长期承受如此巨大的亏损。规模和效益之间的矛盾使得中小产险公司深陷泥潭。

为此必须深入分析公司自身资源禀赋,在公司自身的愿景下,选择自身的成长途径,是由小变大变强,还是由小变强再变大,抑或是只做隐形冠军,这点必须谋定而后动,避免战略上的模糊性将公司拉入亏损破产的魔咒。

加强企业文化建设,将企业文化深入到公司经营的各项生产和管理活动中去。文化建设,诚信为本。中国保监会主席吴定富在“世界经济发展和企业信心论坛”上提出保险业要健康发展必须加强诚信建设。他还指出,诚信是保险企业赖以生存发展的基石,是保险从业人员能够安身立命的前提。诚信建设:一是倡导“诚信光荣,失信可耻”的理念,使诚信成为自觉行为;二是推行保险公司信誉评级体系,制定服务标准,实行保单通俗化和标准化,制定统一的理赔服务标准;三是强化失信惩戒机制,依法查处各类不诚信行为,加大失信成本;四是加强社会监督,搭建信用信息平台,定期对保险公司的诚信状况进行测评,将结果向社会公布。

### 3、组织与风险管理

组织结构是保险公司经营管理的一个重要课题,在很大程度上决定了保险公司的经营管理效率。

#### 1) 建立基于客户类型的组织结构

西方保险公司普遍采用了基于客户类型设置前台部门的做法。采用这种做法的动力主要源自于“客户第一”的理念和消费者趋向于“一站式”购买金融产品的购买行为。

#### 2) 对承保、理赔等职能领域实施集中管理

在承保、理赔等领域实施集中式管理具有明显的优势:承保、理赔技能和专长能在公司内部低成本地实现共享;业务风险能得到有效的控制。

#### 3) 更为广泛地运用信息技术,优化经营管理流程,提高经营管理效率

4) 根据公司战略灵活地调整公司组织结构,并根据形势的变化,进行一定的变革

防范风险是金融监管部门的重要职责,也是金融市场稳定运行的基础。保险业防范风险,是保险业持续健康发展的根本。从监管部门来说,需要适应发展的新形势。一是强化对保险公司治理和内控建设的监管;二是加强偿付能力监管;三是加强市场行为监管;四是建立监管责任制,对因监管不到位而造成严重后果的,要追究责任,使中小产险公司在同等起跑线上进行竞争。

对中小产险公司而言,也迫切需要加强对公司和业务的风险管理,加强对宏观经济形势和政策的研究、产业政策的研究以及各项业务的风险识别和处置,通过事前制定良好的风险处置预案和严格的风险处置措施和积极的风险补充措施,将有利于中小产险公司的可持续性发展。

### 4、市场拓展能力

市场拓展能力体现为主攻某个特定的顾客群、某产品系列的某一个细分区段或某一个地区市场,推进互动业务、营销业务、银行保险、电子营销渠道专业化建设,以精细化管理实现公司业务稳定增长和持续盈利;围绕着很好地为某一个特定目标服务这一中心建立,公司制定的每一项职能性方针都要考虑这一目标。这一战略的前提是公司能够以更高的效率、更好的效果为某一狭窄的战略对象服务,从而超过在更广范围内竞争的对手。公司或者通过较好满足特定对象的需要实现了差异化,或者在为这一对象服务时实现了低成本,或者二者兼得。



强化市场拓展能力,必须坚持“两条腿走路”,实现自营业务和中介业务并举,特别要大力发展中介业务,也就是确立符合自身特色的中介渠道市场战略。由于中小产险公司人员有限、网点有限,业务的拓展有必要借助于中介市场,没有必要搞“人海战术”盲目扩大员工队伍,而且近年来,中国的中介机构发展较快,中介市场将逐步繁荣,市场业务潜力巨大。

此外,市场拓展能力与中小产险公司的产品线存在正相关关系,通过对产品线的创新力度也会相应提高公司的市场拓展能力。

#### 5、开发创新能力

差异化战略是中小财险公司广泛采用的一种战略,指财险公司向客户提供的产品或服务与其他公司形成差异,在整个行业范围内独具特色,这种特色可以给产品带来额外的加价并构成整个行业内的竞争力。如果一个财险公司的产品或服务的溢出价格超过其独特性所增加的成本,那么拥有这种差异化将取得竞争优势。但差异化战略需要有较强的产品设计能力、良好的客户服务基础、较高的管理水平和信息技术优势、较专业的销售队伍和营销网络等。这对资本基础相对较弱的中小财险公司确实有些困难,但只要能找准突破口,做出自己的特色,并通过有形差异化、无形差异化、维持差异化优势等途径,建立竞争优势是可期的。

因此,开发创新能力的提高应从以下几方面着手:

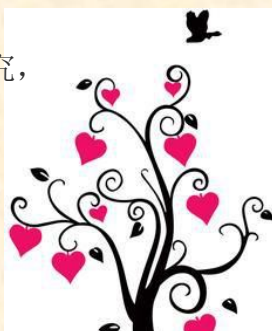
1) 应当重视人才培养,提高管理水平。中小产险公司的管理者和决策者在公司未来决策制定的过程中应当更加重视精算师、金融分析师等专业技术性人员的意见。更要重视专业人才的培养,在公司经营过程中避免短视行为,努力提高公司的管理水平,不再把保费收入作为衡量绩效的唯一标准,建立起一整套合理的绩效评估体系,打造由各项高素质专人才所搭建的开发创新能力进出。

2) 加强与再保险公司以及其他保险公司的合作提升自身的技术水平。精算和资产管理等技术的运用不仅影响到公司有效业务价值的实现和当前的财务状况,更影响到未来经营的稳定性。在受制于自身经验数据不足的情况下,中小产险公司可以深化与再保险公司以及其他公司的合作。通过相互之间的业务交往和同业交流,来获取有价值的经验数据并提升专业性技术水平,提高专业性技术在保险公司决策中的使用价值。

通过人才的储备和技术的提高,将有效提升中小产险公司在开发创新能力上的大幅提升,进而提高中小产险公司产品的市场竞争力。

#### 主要参考文献:

- 1、苏恒轩,基于核心竞争力构建为目标的保险企业组织结构创新,保险研究,2009(6)
- 2、祝向军,关于我国中小保险公司科学发展的几点思考,上海保险,2008(6)
- 3、杜丽虹,财险脱困之路,金融与保险,2009(6)
- 4、宇星,中小型财产保险公司可持续发展研究,厦门大学硕士学位论文,2008年
- 5、姜秀昶,我国中小保险公司发展面临的挑战与对策
- 6、高海霞、陈建超,国际保险公司多元化经营的比较及借鉴,国际经济合作,2008(4)
- 7、祝向军、刘霄辉、唐瑜,中小保险公司科学发展目标与策略探析,保险研究,2008(10)



- 8、安琦、徐进,从波特理论看中小保险公司的竞争策略,兰州商学院学报,2004(12)
- 9、桑强,保险公司价值链及经营要素分析,当代经济管理,2008(4)
- 10、雷家骥、张俊芳,企业成长影响因素的交互式分析,第三届(2008)中国管理学年会论文集,2008年11月
- 11、王建伟、赵立松、张惠娟,中小保险企业的发展路径研究以美国保险企业为例,保险职业学院学报,2009(6)
- 12、王罕,中小财产保险公司发展战略研究,东北财经大学硕士论文,2005年
- 13、Penrose.E, Theory of the Growth of the Firm, New York, Oxford University Press, 1959
- 14、Kellner&Mathewson, Entry, size distribution, scale and scope economics mthe life industry, Journal of business, 1983 (56)

## 【案例分析】



### 保险公司应如何处理可能性伤害后果

在日常保险理赔工作中,保险公司不时遇到一些交通事故伤者临床治愈后,留下的一些后遗症或潜在的伤害后果如何处理的难题或索赔纠纷。近日,人保财险四川省资阳分公司在处理一起诉讼案件中,通过积极努力较好地解决了这一难题,为今后处理类似案例提供了有益的工作思路。

#### 案情简介

被保险人袁某自有的大货车,2012年11月19日由李某驾驶与邹某驾驶的东风牌小型客车相撞,造成两车受损和邹某受伤的交通事故。经交警部门认定李某和邹某承担同等责任。2010年10月,邹某向四川省乐至县人民法院提起诉讼,请求法院判决保险公司赔偿医疗费69480.14元,误工费29515.20元,残疾赔偿金89350元,股骨头坏死更换2次需8万元续医费,以及被扶养人生活费、护理费、精神抚慰金、交通费、车辆损失等合计351511.05元。

#### 法院审理及保险公司主要抗辩意见

本案一审法院受理后进行了两次开庭,在第一次开庭时保险公司针对原告邹某诉讼主张提出了四点抗辩意见:

1.原告主张的误工费过高，应该按照行业平均标准重新计算。

2.原告受伤住院治疗费用根据交强险条款第十九条和商业三者险条款第二十五条之规定，应扣除超国家基本医疗保险项目和费用。

3.原告主张的被扶养人生活费超出现行法律规定，应根据《最高人民法院关于审理人身损害赔偿案件适用法律若干问题的解释》第十八条之规定，其被扶养人生活费超出上一年城镇或农村居民标准部分应予剔除。

4.对于原告主张的股骨头坏死证据不足。虽然原告出具了一份单方委托鉴定机构鉴定的股骨头坏死司法鉴定，但经保险公司专业审核认为，原告出具的多家住院治疗结论上并无相关记载，原告单方委托鉴定机构的鉴定结论缺乏充分依据，建议由法院出面委托更高层次的专业机构重新进行鉴定。

对于保险公司的抗辩意见，原被告双方进行了激烈的辩论后，原告和主审法官对保险公司上述1、2、3条抗辩理由基本认可，但对保险公司第四条抗辩理由争论很大。最终通过主审法官协调，原被告达成一致意见由法院对原告主张的股骨头坏死证据，以及股骨头坏死与交通事故是否存在因果关系，委托四川华西法医学鉴定中心重新进行鉴定。

2013年11月上旬，四川华西法医学鉴定中心出具鉴定意见为：1.邹某左股骨头目前存在缺血坏死，但处于缺血坏死早期阶段，其左股骨头缺血坏死与2012年11月19日交通事故之间存在因果关系；2.邹某左股骨头缺血坏死尚处于早期阶段，目前不需行更换人工髋关节置换术治疗，后期若左股骨头缺血坏死进一步发展，可行左侧髋关节置换术治疗。

2013年11月下旬，一审法院再次开庭，原告和被告保险公司围绕邹某股骨头问题再次进行了交锋。原告认为司法鉴定机构重新鉴定结果已经出来，保险公司应该进行赔偿。但保险公司坚持认为，正是根据重新鉴定意见可以得出如下明确的结论即：

1.原告邹某股骨头缺血坏死尚处于早期阶段，目前并未完全坏死。

2.根据华西法医学鉴定中心意见，如果需要更换左侧髋关节，需左侧股骨头缺血坏死进一步发展，也就是讲原告邹某股骨头完全坏死仅仅是一种潜在的可能性，邹某股骨头什么时候完全坏死尚处于不确定状态。

3.根据民事侵权赔偿法律规定和保险赔偿原则，保险公司的赔偿应当是已经和实际发生的损失，对于不确定的损失和后果保险公司不应当承担赔偿责任。

根据保险公司上述三点抗辩，一审法院基本认同，但原告则认为虽然保险公司抗辩理由比较充分，但万一随着病情发展确实造成股骨头完全坏死怎么办。为此在一审法官协调下，保险公司与原告达成协议，如果原告股骨头今后治疗无效完全坏死，保险公司将按照相关依据，另行立案赔偿原告行更换人工髋关节置换术治疗费用。

### 法院判决

1.原告主张误工费标准证据不足且不符合国家相关法律规定，保险公司抗辩理由成立，根据原告从事建筑业实际情况，按照该行业平均工资水平重新计算为15322.60元。

2.对保险公司抗辩邹某医疗费应按保险合同约定扣减非医保部分，不违反国家法律规定，根据当事各方协商酌情扣减13896元。

3.对原告主张的被扶养人赔偿超出法律规定部分予以扣减。

4.对更换人工髌关节所需的费用，待以后实际产生该费用时再作处理的协议，不违反法律规定，本院予以确认。

据此一审法院判决人保财险资阳市分公司赔偿原告邹某医疗费、残疾赔偿等费用180305.72元。

本案通过保险公司积极努力，不但大大减少了原告索赔预期，合理解决了相关理赔讼争，而且保险公司在诉讼过程中以事实为依据，以法律为准绳的工作原则和客观公正的态度得到主审法官和原告当事人的一致肯定。（来源：中国保险报）



## 飞机晚点乘客机场外意外死亡，航意险赔不赔？

因为飞机晚点，已经通过了安检的女乘客孙芳(化名)只好带着儿子住到了机场外面的宾馆里。但谁都没有想到的是，孙芳竟然在宾馆里离奇死亡了。因为孙芳买机票时买了航空意外险，孙芳的家人找到了投保的保险公司，要求他们支付40万赔偿金。而保险公司则认为孙芳不符合赔付条件，拒绝理赔。经协商无果，孙芳的家人将该保险公司江苏分公司告到了南京市白下区法院，昨日法院对此案进行了审理。

### 事件回放：飞机晚点，乘客在机场外宾馆内死亡

去年7月31日，三十多岁的孙芳在如皋市航空售票点购买了两张飞往北京的机票，并花20块钱购买了公共交通意外伤害保险。8月2日下午，孙芳带着15岁的儿子阳阳（化名）来到南通市某机场并通过了安检。按照预定时间，他们乘坐的航班应在傍晚6点10分起飞。但由于天气原因，飞机迟迟未能抵达。孙芳母子在焦灼中一直等到次日凌晨一点多，都没等来飞机。看着滞留机场的乘客们情绪越来越烦躁，机场将乘客们安排到附近的宾馆住下，准备等天亮再安排起飞事宜，孙芳也带着儿子住进了宾馆。

到宾馆后，阳阳简单洗了澡就睡下了。当天一早，阳阳起床后却发现一贯起床很早的母亲还在睡觉。他上前推了两下，发现孙芳一动不动，再一摸，孙芳身上冰凉的，已经没有了呼吸。阳阳连忙拨打了120。匆匆赶来的急救医生表示，孙芳已死亡多时，从尸体的状态上看，应该是到了宾馆不久便死亡的。后经南通市公安局法医鉴定，孙芳为意外死亡。

事后，孙芳的丈夫、父母和为其提供保险的某保险公司南通营销服务部的工作人员赶到了现场。孙芳的家人认为，根据保单，孙芳时间为8月2日零时起到之后的7天，而孙芳的死亡时间正好在此时间段。因此，保险公司应该按照保单的约定，支付民航飞机意外伤害事故保险金40万元。但保险公司却认为，孙芳购买的险种是公共交通意外伤害保险，保险范围是从乘客通过安检直到飞机降落，乘客走出飞机舱门为止，而孙芳的死亡地点是在机场之外的宾馆，所以不应得到理赔。经多次协商，双方始终没有达成一致，孙芳的丈夫、儿子和父母将具备法人资格的某保险公司江苏分公司告到南京白下法院，索赔40万元。

### 庭审焦点：乘客“航程中离场”，保险责任是否有效

昨天的庭审中，双方争议的焦点集中在两个方面：一是孙芳死亡是否属于保险责任的范畴；二是孙芳的死亡是否属于意外伤害致死。围绕这两个焦点，双方展开了激烈争论。

对于第一个焦点，保险公司认为，孙芳死亡不属于保险条款第二条约定的保险期限内的保险责任，该条约定规定，“自持有效机票到达机场通过安全检查时起，至被保险人抵达目的地走出航空班机的舱门的期间”，孙芳是离开机场后在宾馆住宿时死亡的，不是在规定的情形内；航空意外伤害保险责任是由于“被保险人每次以乘客乘坐合法运营的航空班机”发生的意外事故，即航空意外事故；而孙芳的死亡未发生在机场内，也未发生在乘坐飞机途中，因此不属于保险条款第二条约定的保险责任。

原告拿出公安局尸检报告，证明死者是意外死亡。被告保险公司认为，警方出具的鉴定明确排除了外力的因素，证明了这不是意外伤害致死。而且警方对孙芳的儿子阳阳进行询问时，阳阳回答孙芳有病史。而对于孙芳死亡的真正原因，因孙芳家属明确拒绝尸体解剖检验，所以无法明确，原告方应承担举证不能的后果。

### 专业人士：并非主动离开机场，航空公司难以免责

孙芳家人提出，被告保险公司在航意险条款中有一条免责条款，即被保险人在机场之外的地方发生意外伤害，保险公司可不承担赔偿责任，这一免责条款是无效的。原告方律师认为，“保险合同在有效期内，仅仅是因为死亡的地点不同就不赔，这是不成立而且不诚信的。保单上没有说明什么是意外伤害，从保险法来看，应该从不利于保险公司的角度来解释。作为非专业保险人，只要在旅行中遭遇了不幸，保险公司都要承担保险责任。”对此，保险公司认为免责条款是与保险条款结合起来的，要求理赔的依据就是保险条款第二条，不存在没有明确告知。法院昨日征求双方意见后决定对双方调解。

南京法律界有关人士认为，孙芳通过了安检又离开了机场，并不是她自己主动要离开的，而是航空公司应对天气变化不力，无法及时满足旅客的旅行需求，主动要求她离开的。孙芳还没有到达目的地，也没有自己进行单独活动，是受航空公司约束的，因此航空公司其实是应当承担一定责任的。（来源：扬子晚报网）

## 【开卷有益】



### 北大保险评论：《爸爸去哪儿》热播背后的保险难题

#### ——浅谈监护人责任险

北京大学中国保险与社会保障研究中心 姚奕

2013年岁末，《爸爸去哪儿》的持续热播掀起了一场全民参与的少儿教育问题大讨论。通过真人秀的形式，在看似平淡、简单的剧情安排下，节目事无巨细地展示了五对明星父子在生活细节和各个游戏环节的真实反映，吸引了以女性、青年和高知为主的观众群体。真人秀节目可以最大程度上满足观众的窥探欲。

现实中每个人都只成长一次，而通过节目的方式同时观察、比较不同的相处模式和教育理念，可以自然而然地形成话题。一档节目能够引发全民关注，归根结底是因为在目前中国城市家庭倒金字塔的人口结构中，独生子女的教育问题出现了不同程度的错位与失衡。

一方面，独生子女在物质生活上成为全家的重心，父母宁肯自己节衣缩食，不吝大笔投资在子女的教育和衣食住行上；而另一方面，许多年轻父母受到自身工作时间和压力的限制，不得不把教育职责交给上一辈或者学校、老师乃至媒体，父母对于子女的言传身教出现了缺失和断档。

在这样的大背景下，近来也发生了几起令人触目惊心的少儿责任事故。今年4月，因模仿《喜羊羊与灰太狼》中的剧情，江苏的两个孩子被同伴点火烧成重伤，造成前期医疗费用26万余元。近期，法院判定被告监护人赔偿60%的损失，而动画片制作公司由于未尽到提示风险、警示模仿的注意义务，也被裁定赔偿原告15%的损失。而今年12月，网上曝光了一段电梯监控录像，记录了一名十岁女童在电梯里殴打婴儿的过程，引发舆论强烈关注。肇事女童致使该婴儿从25楼坠下重伤，后续赔偿问题仍悬而未决。

这类恶性责任事故发生后，除了主张对肇事儿童及其家长进行道义谴责和心理干预之外，对受害方的及时足额赔偿问题更是迫在眉睫。我国《民法通则》规定，未满10岁的未成年人属于无民事行为能力人，10岁以上的未成年人属于限

制民事行为能力人。未成年人造成责任事故由其监护人负连带责任，需进行赔偿。监护人责任险正是应对这类风险的保险产品。

个人责任险是指个人因过失造成第三者人身伤亡或财产损失，由保险人在保险合同约定的责任限额内予以赔偿的保险。而代理责任是个人由于他人过失造成第三者人身伤亡或财产损失所需承担的赔偿责任，典型的例子包括雇主雇员责任、监护人责任以及宠物所有者责任等。一个成熟社会的标准之一是责任明晰、风险可控。

在美国这样保险市场发达的国家，个人综合责任险普及率非常高，常常作为综合房屋保险、租房保险保单的组成部分一起销售。而在我国，公众对于个人责任的认知度有限，相应保险产品也很难普及。人保在今年推出了俗称“熊孩子险”的监护人责任保险。这一产品的保费最低至每年44元，将个人综合责任险以及监护人责任险结合销售。其中监护人责任险部份可选的最高保额为10万元。目前，监护人责任险的销售仍处于起步阶段，笔者认为这一险种需要在以下方面不断完善：

首先，借助社会热点事件加大对产品的宣传，澄清产品可能造成“负外部性”的疑虑。一些家长担忧购买了监护人责任险，落实了赔偿来源会使得孩子更加肆无忌惮，难以约束。但这类道德风险所引发的“负外部性”在很大程度上是可以避免的。提供保障是保险产品最本质的功能。家长购买监护人责任险的初衷并非推卸责任，恰恰是一种以身作则、承担责任的表现。通过保险手段落实损失发生时的赔款来源，是持对子女及其他人负责的态度。

对于家长来说，购买保险造成道德风险的可能性很低，即家长不太可能因为购买了保险而主动放松管教、放纵孩子。而在保险产品的设计中，家长唆使行为及罚金等项目也列入了免责条款，从外部约束上避免了家长的道德风险。这一保险的存在虽然潜在可能会引发孩子的道德风险，但规避的方式也很简单，即家长无需告知子女这一保险保障的存在，从而也就不会对子女的行为或动机产生影响。

其次，在销售渠道方面进行创新。监护人责任险的销售可以考虑借助团险形式，与中小学校、幼儿园等机构联手，以家长会为纽带，进行集体宣传和销售。团险形式有利于扩大风险池，促使大数定律发挥作用，更好地预测损失发生的概率，也有利于降低费用率以及逆向选择的市场风险。

第三，在产品的核保、理赔环节设计方面，应不断完善流程、合理规划。例如，孩子造成了第三方家中物品损坏，保单规定投保人应提供受损物品的购物发票。在购物发票缺失的情况下，应允许公证机构进行估值，作为理赔证明。此外，在理赔过程中，保险公司应明确是否需要区分、以及如何区分孩子肇事属于“过失”或“故意”？

最后，在产品的设计方面，应提供充足的保障与选择。目前在售产品中个人综合责任险的比重很高，而监护人责任险最高10万元的保额在孩子造成第三方人



身伤害的情况下很可能不足以弥补全部损失。企业在加强核保、理赔环节把控的基础上,应逐步提供更丰富的产品供消费者选择。

家长对子女的教育义务责无旁贷。而树立以身作则、承担责任的行为准则是对子女最好的言传身教。对于未成年人的培养和引导是一项系统性的工程,只有通过社会、媒体、业界、学校和家庭之间的良性合作,才有望培养出人格健全、自律自立的新一代。

## 北大保险评论: 消费者为什么上互联网买保险

北京大学中国保险与社会保障研究中心 刘新立

近来,互联网保险成为行业内讨论的热点问题,很多评论认为这一新兴领域大有超越传统保险营销渠道之势。不可否认,互联网已经在改变着人们的传统生活:电子邮件大量取代了纸质信件;很多人通过互联网了解新闻,而不是浏览报纸;网店销量连创新高……正是因为这些转变,才使人们预测,互联网保险也将异军突起,甚至代理人渠道也或多或少地担心,消费者会否理所当然地转向在网上购买保险,甚至像一些行业中的实体店,成为网购的“试衣间”?仔细想来,这些预测都基于一个假设,即很多消费者将要在网上购买保险,那么这里就有一个关键的问题:消费者为什么不在现实途径中买保险,而要在网络世界中买一个实际的保险?

我们不妨先分析一下其他一些传统途径发生网络化转变的缘由。首先,相较于传统信件,电子邮件成本低、速度快、方便,举手之劳即可,不用往返邮局。但这些信息的往来,有多少比例是从无到有的?也就是说,有多少比例的情况是如果没有电子邮件我们实际上也不会为了这些信息的传递而写信、打电话或直接见面,只是因为有了电子邮件,我们才会给对方发邮件?其次,在网上了解新闻,也有成本低、快捷方便的优点。成本低自不用说,快捷方便的优点相信很多人都有亲身感受,腾讯新闻手机版惊人的安装数量也能说明这一点。报纸一天只有一期,刊登的新闻也较为有限,而网上的新闻信息量成倍增大,更新速度快,随时随地可以了解周围乃至世界范围内发生的事,还可以发表评论以及浏览别人的评论,甚至可以自己编发新闻,无论是路见不平还是好人好事,都可以有感而发,与千万人分享,感觉每个人都有了指点江山的权力。同样的问题,有多少人,之前从来不看报纸,不听广播,不看电视,现在却每天都在网上关注新闻?再次,淘宝网已然成为很多人生活中不可或缺的一部分,相同的东西,比如书、门票、餐券等,在网上买比在实体店买便宜,如果和必须等到合适的时间才能去商店相比,网购的速度真是不算慢。方便就更不用说了,足不出户,只需动动鼠标而已,更重要的是,在网上你可以了解到已购者的评价,这是商品选择时很好的参考,而在实体店购买就只能听店家的一面之词了。网购还有一个好处,你可以买到很多生活范围所不能及的地方的特产,甚至可以邮购国外市场上的商品,这在以前是不可想象的,因为以前可能根本就不知道还有这样的商品。不可否认,网购的这些特点确实制造了很多“新”的购买,有的是因为便宜,有的是因为方便省事,也有的是因为兴奋地发现了以前不知道的新东西,这里,确实有很多“从无到有”



的增量。我们关注互联网保险，当然也主要是因为这些增量，即和现有保费规模相比，未来的业务增加量中，有多少是和互联网保险相关的。那么，互联网保险的增量，具有当前其他网购的哪些特点？

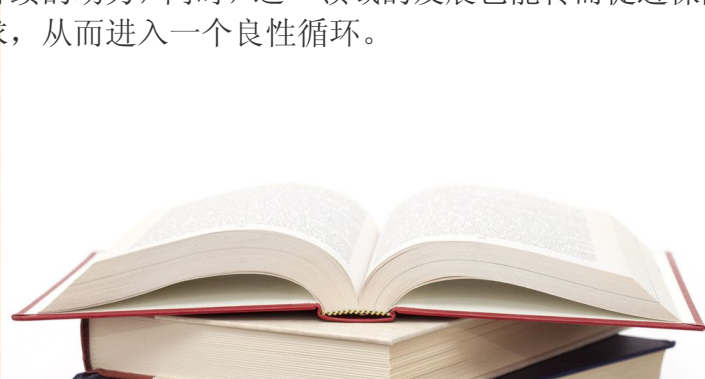
首先，互联网保险因为省去了很多代理人费用，成本肯定是较低的，但这就会出现一个并不新鲜的问题，即如果网上销售的保险和代理渠道销售的有相同的产品，那么消费者在代理人处咨询过后，转到网上购买怎么办？单纯从公司保费规模的角度来看，这似乎没什么负面影响，但代理人是否会对自己“试衣间”的角色有所抵触？比较他们在这种情况下付出的劳动没有回报，消费者最终购买了保险产品，却不像之前那样在他们那里购买，他们没有得到本应得到的回报。如何协调两个渠道的关系？而如果网销的产品和代理人销售的产品不相同，那么类似于淘宝网上实物商品因为价格更实惠而产生的“增量”在互联网保险这里将不具备成立的基础，这里所谓的增量就要依靠新产品。这对产品创新提出了更高的要求，尽管现在主流的看法是网销的保险应更简单，更易于理解，如果把这理解为代理人销售的产品更复杂、更不易理解，那么原来只设计这些更复杂产品的开发人员，要动用更多脑细胞去设计更简单的网络产品了，这对于保险公司更多地关注市场细分和消费者需求是很好的推动。

其次，互联网保险有助于激发消费者的主动购买愿望。很多时候，消费者的购买愿望并没有那么明显或迫切，好的产品会将这种潜藏的愿望激发出来。比如苹果手机出现之前，很多手机用户并没有觉得自己的手机有什么不好，但当大家看到了苹果手机，才发现手机竟然可以有那样的功能。这样的例子不胜枚举，这种购买的愿望就是被产品激发出来的，任何一类产品都有这种可能，保险也不例外，而互联网保险因为可以用更丰富的展示方法，比如通过图片、动画、视频等来说明其功能，就更便于激发消费愿望。当然，这同样也需要网站设计者充分利用互联网的这一优势。

再次，互联网保险有助于“货比三家”。通常，消费者都会对要买的商品性价比做一个评论，这个评论是建立在比较的基础上的，有过网购经历的人都知道，网购的方便优势之一是体现在货比三家的方便上。互联网保险在这方面也同样方便，在这方面，经纪人角色的网站将尤其具有优势，因为将有更专业的人帮助消费者进行比较。这对于保险公司推出差异化产品是具有促进作用的。

最后，互联网保险作为一个渠道，有助于通过网络更多地将保险信息传递到潜在的消费者群体，而这个虚拟世界中的群体相较于代理人能够联系到的潜在客户群体，数量更多，结构也更丰富。这种信息的扩散更方便，更具有规模经济的效益。

知晓互联网保险“增量”的基础，更好地发挥这些条件的优势，才能助互联网保险以可持续的动力，同时，这一领域的发展也能转而促进保险公司更多地关注消费者需求，从而进入一个良性循环。



## 【品味生活】

### 健康：草莓的正确清洗方法你知道吗



最近正是草莓大量上市的时候，红红的看着非常诱人。不过，草莓表面比较粗糙，如何清洗，却让很多人头疼。

草莓主要的营养价值体现在其维生素C含量非常高。近年来的研究发现，维生素C除了可以预防坏血病外，对动脉硬化、冠心病、心绞痛、脑溢血、高血压、高血脂等疾病，都有积极的预防作用。此外，草莓中的胡萝卜素是合成维生素A的重要物质，具有明目、养肝的作用。国外最新研究还指出，草莓中含有一种胺类物质，对治疗白血病和再生障碍性贫血有一定的功效。

中医认为，草莓有去火、解暑、清热的作用，春季人的肝火往往比较旺盛，吃点草莓可以起到抑制作用。另外，草莓最好在饭后吃，因为其含有大量果胶及纤维素，可促进胃肠蠕动、帮助消化、改善便秘，预防痔疮、肠癌的发生。

洗草莓的注意点：

草莓之所以清洗起来比较困难，主要是因为其外表粗糙，而且皮很薄，一洗就破。因此，很多人为了图省事，简单地用水冲冲就吃。其实，草莓属于草本植物，植株比较低矮、果实细嫩多汁，这些都导致它容易受病虫害和微生物的侵袭。因此，种植草莓的过程中，要经常使用农药。这些农药、肥料以及病菌等，很容易附着在草莓粗糙的表面上，如果清洗不干净，很可能引发腹泻，甚至农药中毒。

要把草莓洗干净，最好用自来水不断冲洗，流动的水可避免农药渗入果实中。洗干净的草莓也不要马上吃，最好再用淡盐水或淘米水浸泡5分钟。淡盐水可以杀灭草莓表面残留的有害微生物；淘米水呈碱性，可促进呈酸性的农药降解。洗草莓时，注意千万不要把草莓蒂摘掉，去蒂的草莓若放在水中浸泡，残留的农药会随水进入果实内部，造成更严重的污染。另外，也不要使用洗涤灵等清洁剂浸泡草莓，这些物质很难清洗干净，容易残留在果实中，造成二次污染。（来源：百安农业网站）



## 健康: 草莓如何能更好保存

我们都知道草莓保鲜期短，是一种保鲜比较困难水果。这是因为草莓含水量高，组织娇嫩，容易受机械损伤和微生物侵染而腐烂变质。在常温情况下，草莓1-3天就开始变色、变味。而我们采摘草莓后，很可能发现自己采摘的较多，不能及时的食用。

搜狐网曾经有个《草莓存放冰箱月余 吃下肚竟能夺人命》的报道，一位采摘草莓归来的老师，因为草莓太多不能及时食用，放进冰箱近一个月还舍不得扔掉，终于在一天晚饭后吃完了。不料次日凌晨即突发高热、呕吐、腹泻，当被家人送到医院时已回天无力。李老师怎么也没想到，竟是那些草莓要了她的命。很多人认为食物贮存在冰箱内很安全，其实冰箱只是食品的保鲜箱，而不是保险箱，因为一些嗜冷菌，如结肠炎耶尔森氏菌在0~5℃左右会大量繁殖和产生毒素。

所以草莓的保存有一定学问，下面介绍一些保管的小常识：

- 1、选择新鲜的草莓，越新鲜的越容易保存。
- 2、采摘携带草莓时候，注意不要碰撞，以免破坏草莓组织。
- 3、买回的草莓不要一次全部清洗，吃多少洗多少，剩下的放进冰箱冷藏。
- 4、草莓适宜保存在10度以下，零度以上的条件下。
- 5、草莓也可以采用新鲜速冻的方法保存，冻成冰草莓，这样保存时间较长。
- 6、草莓保存最好不要沾水。

虽然这些小常识可以帮您更好的存放草莓，但是还是建议大家不要一次购买太多草莓，毕竟越新鲜的草莓越好吃而且营养价值越高。（来源：百安农业网站）



## 随心旅行： 瓦屋山

### 人间天堂 瓦屋仙山



瓦屋山是1993年公布的国家级森林公园，全国重点生态景区，并荣获了全国森林公园十大标兵单位，全国文明森林公园称号，省级地质公园，国家3A级旅游景区。瓦屋山景区旅游资源众多，第一、瓦屋山是全球最高，亚洲最大的桌山，相当于已知的全球最著名的桌山——位于南非开普敦塔布尔山30多倍。瓦屋山海拔高度为2830米，高出内蒙古桌子山681米。第二、瓦屋山是名符其实的瀑布博物馆，由于瓦屋山是桌子山的特殊地质结构，景区有大小瀑布70多条，其中兰溪瀑布、鸳溪瀑布、鸯溪瀑布高度均超过500米，是全球最高的冰瀑布。



为规范瓦屋山景区旅游经营秩序，使游客明白消费，进一步提高景区旅游服务质量和游客满意度。四川眉山市洪雅县瓦屋山景区管委会统一制作餐饮、住宿价目公示牌，指导辖区内农家乐(乡村酒店)在店内明显位置上墙公示。目前，首批农家乐(乡村酒店)价格公示已全面完成，上墙公示牌60余块。



四川眉山市洪雅县瓦屋山国家森林公园顺利通过审验，荣获“全国林业科普基地”荣誉称号。据悉，瓦屋山国家森林公园于1993年建立，总面积93.9万亩，有野生植物3500余种，野生动物1000余种，其中有大熊猫、云豹、牛羚、大鲵、绿尾虹雉等国家重点保护野生动物40余种。



瓦屋山雅女湖周边年平均气温 $17^{\circ}\text{C}$ ，森林覆盖率90%以上，负氧离子含量是城区的200倍以上，有天然氧吧之称，是名副其实的避暑旅游胜地。14平方公里的湖面碧波荡漾，青山如黛的瓦屋山倒映在湖中，一山一水相得益彰。每年五月前后，雅女湖库区周边的杜鹃花和各种山花争相绽放，处处都弥漫着馥郁的花香，满眼跳动着绚丽的色彩。在80公里的环湖路上，有农家乐、乡村酒店120余家，游客不仅可以在环湖路上观山赏水，休闲避暑，还可作客农家感受瓦屋山乡土气息。

在水天一色的王坪观光长廊，感受沿湖垂钓的乐趣；在整洁古朴的农家乐茶楼，品尝独具特色的农家饮食；在鸟语花香的新寺村，感受天然氧吧的纯净清新；在生态张村品尝正宗的雅鱼，感受生态食品的原滋原味；在四川省唯一“全国生态文化村”复兴村感受非物质文化遗产“复兴耍锣鼓”带来的别样的羌风楚韵。



放飞心情，放松身体，放下城市的喧嚣，忘却尘世的烦恼，瓦屋山雅女湖会给您疲劳繁复的身心寻觅一处心灵的栖息地。

瓦屋山旅游线路:

成都 高速60KM 眉山 省道55KM 洪雅 30KM 柳江 60KM 瓦屋山

成都 高速140KM 雅安 8.5KM 周公山 34KM 望鱼 38KM 瓦屋山

成都 141KM 乐山 63KM 峨眉山 7KM 七里坪 10KM 高庙古镇 45KM 瓦屋山

心灵氧吧:



## 还记得那只鸭子吗

如果不能面对错误，你就永远在错误的阴影里

文/理查德·霍夫勒

小男孩约翰尼和兄弟姐妹们到爷爷奶奶的农场里做客。约翰尼得到了一把弹弓，他高兴地拿着弹弓到树林里练习射击。约翰尼一遍一遍地练习，却一次也没有射中目标。他有些灰心，就垂头丧气地准备回家吃午饭。

就在约翰尼走到院子里的时候，他看到了奶奶的宠物——一只肥硕的鸭子。约翰尼忘记了刚才的失落，他拉开弹弓，饶有兴趣地朝着那只走路晃悠悠的鸭子射去。说来也巧，这一弹不偏不倚正好射中鸭子的脑袋，鸭子当场毙命，约翰尼顿时惊慌失措。因为害怕受到奶奶的责骂，他手忙脚乱地把那只死鸭子藏进了木头堆里，藏好后他才发现姐姐萨利就站在门口。萨利目睹了事情的全过程，但她什么也没说。

吃过午饭后，奶奶对萨利说：“萨利，我们去洗洗碗吧。”

萨利说：“奶奶，约翰尼对我说他很想帮您洗碗。”说完，她转过身，小声地对约翰尼说：“记得那只鸭子吗？”

就这样，约翰尼只好去厨房帮奶奶洗碗了。

傍晚，爷爷问孩子们想不想去钓鱼，孩子们都非常踊跃地举起了手。奶奶插嘴说：“哦，真是不好意思，我想让萨利留下来帮我做晚饭。”“哦，奶奶，”萨利微微一笑说道，“约翰尼会替我做的。”说完，她又一次转过身来，小声地对约翰尼说：“记得那只鸭子吗？”

无奈，约翰尼只好眼睁睁地看着兄弟姐妹们和爷爷一起高高兴兴地钓鱼去了，自己却只能留在家中帮奶奶做晚饭。

就这样，约翰尼每天除了干完自己的那份家务外，还得把萨利的那份也做完。终于有一天，他实在受不了了，就来到奶奶的面前，将自己打死鸭子的事老老实实地告诉了奶奶。

奶奶微笑着蹲了下来，张开双臂，将约翰尼搂在怀里，慈爱地抚摸着他的头，温柔地说：“哦，我亲爱的约翰尼，我早就知道了。当时我就站在窗前，目睹了这件事的整个过程。但是，因为爱你，我并没



有怪你。我之所以一直都没说，只是想看看你会让萨利控制多久。”



主办：四川省保险学会秘书处

主送：各单位会员、个人会员（电子公文、电邮、四川保险网站）

抄报：四川保监局、四川省金融学会、四川省社科联、中国保险学会

抄送：外省保险学会

主编：文雄

副主编：张欣、蔡剑

编辑：何崇伦、李诚、黄艳、潘莹瑾

校对：黄艳、潘莹瑾 联系电话：028-86531012

邮箱：iisc@sia1995.net ; hecl@sia1995.net