

万峰
主编

寿险公司 经营与管理



中国金融出版社
CHINA FINANCIAL PUBLISHING HOUSE

寿险公司经营与管理

万 峰 主编

 中国金融出版社

责任编辑：古文君

责任校对：李俊英

责任印制：尹小平

图书在版编目 (CIP) 数据

寿险公司经营与管理/万峰主编. —北京：中国金融出版社，2002.7

ISBN 7-5049-2801-1

I. 寿… II. 万… III. 人寿保险—保险公司—企业管理 IV. F840.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 051616 号

出版

发行

中国金融出版社

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

发行部：66024766 读者服务部：66070833 82672183

<http://www.chinafph.com>

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 固安印刷厂

尺寸 185 毫米 × 260 毫米

印张 29

字数 568 千

版次 2002 年 7 月第 1 版

印次 2002 年 7 月第 1 次印刷

定价 48.00 元

如出现印装错误本社负责调换

序

我国自 1982 年恢复人身保险业务以来，短短二十年的时间，人身保险业的保险费从复业时的 160 万元，达到了 2001 年的 1423 亿元；保险经营主体也从国有的中国人民保险公司一家，发展到国有保险公司、股份制保险公司、合资保险公司和外资独资保险公司数十家；保险从业人员也从当初的不足一百人，发展到今天的百万人。人身保险业成长之快已使其在社会经济发展中占有相当的地位，不仅国家开始重视保险行业，普通市民也都开始关注保险事业。但是，与寿险业发达的国家相比较，我国的人寿保险业只是一个刚刚起步的行业。随着我国对外开放的不断深入，加入世界贸易组织的实现和外资寿险公司的涌入给我国寿险业的发展带来了诸多的机遇和挑战。改革寿险公司的经营管理体制，提高寿险公司的经营管理水平，是在种种机遇和挑战中取胜的非常重要的一环。因此，改革现有寿险公司经营管理模式，创新建立新型的、具有竞争力的管理体制和经营机制，已经成为我国民族寿险业迎接入世挑战所面临的主要任务之一。

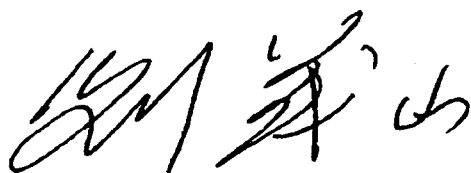
任何一个行业的经营管理都有其内在的规律，人寿保险业也不例外。寿险公司只有依照行业固有的规律经营，才能保持公司持续健康的发展方向。在我国，目前研究人身保险原理、市场营销的书籍很多，而探索寿险公司经营管理内在规律、系统阐述寿险的经营管理手段和方法的专著则寥寥无几。万峰同志主编的《寿险公司经营与管理》一书，可以说填补了我国这方面的空白。

该书揭示了寿险行业的内在规律和寿险产品的特点，阐述了寿险公司经营的业务范围和经营管理的基本原则，分析比较了寿险公司的各种组织形态和公司内部管理部门的业务职能，全面系统地介绍了寿险公司业务管理各个环节的管理原则和管理方法，这些不论是对现有的寿险公司经营者，还是对准备进入寿险行业的投资者都具有十分重要的参考价值。

该书的特点是在坚持理论与实际相结合的前提下，特别注重实用性，着重介绍寿险公司的经营原则和在经营过程中的具体方式方法和管理手段，这对寿险公司各级经营管理人员都具有实际的指导意义。

该书中许多内容是以往保险专业书籍中所没有的，例如寿险公司的资产负债管理；代理人管理制度；寿险业务的档案管理、寿险公司信息技术管理、基层单位的经营管理；风险选择中免体检限额的评估方法等都是首次被全面系统地加以介绍，这对提高我国寿险业整体经营管理水平具有现实的意义。

该书不仅对寿险工作者有实际的指导意义，也可以作为我国院校教材，以填补我国保险教材中欠缺寿险经营管理教材的空白。

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized Chinese characters, likely '刘伟山' (Liu Weishan).

2002年6月29日

前 言

1982年我开始从事人身保险工作，二十年中，我从基层公司一名普通寿险的业务人员成为一名寿险公司的经营管理者。在忙忙碌碌之中，我经常遇到一些具体的、经营管理的实际业务问题而不知如何去解决。书架上摆的保险书籍倒不少，但绝大多数都是保险原理方面的，我深深地感到我国寿险公司的经营者欠缺一本指导其从事实际经营管理的专业书籍，有感于此，我主持编写了这本《寿险公司经营与管理》。

在本书的写作过程中，我们将着眼点放在以下几个方面：

一是实用性。在本书的内容上，我们着重阐述寿险公司在实际经营中各个方面的具体的经营管理方法和手段，追求对寿险公司实际经营管理者的日常经营活动有实际的指导意义。

二是完整性。在总体框架设计上，我们强调完整性，即除了一间普通寿险公司经营管理所涉及的范围以外，还包括在我国目前寿险业没有发生或遇到的经营管理问题，考虑到以后可能会发生或遇到，我们也编写在书中了。

三是理论性。在描述寿险公司经营管理的的方法和手段时，我们也重视阐述一些经营管理的基本原理和道理，希望能够使实际经营管理者“知其然，也知其所以然”。

四是借鉴性。我国的寿险公司真正实行市场化经营的时间很短，商业寿险公司的经营管理经验还不多，因此，在写作过程中我们参考了大量国内外有关的资料，借鉴了一些发达寿险市场或先进寿险公司成熟的经验和做法，其中有许多管理手段和方法是首次引入我国寿险业。

本书的总体结构大致分为三部分。第一部分为前三章，叙述了商业寿险公司的不同的组织形态和内部组织结构，以及基层营业单位的管理和代理人制度；第二部分为第四到第十四章，以个人寿险业务为重点，按照寿险业务的一般流程，从风险选择开始，经过保全、理赔、信息技术、资金运用，到经营指标分析结束，阐述了寿险公司内部具体业务的经营与管理手段和方法；第三部分为第十五到十八章，分别阐述团体保险、健康保险、意外伤害保险和团体养老保险业务的专业经营与管理。

除了我拟定编写大纲和主笔第一章、第三章、第四章和第十四章外，参与此书编写的还有：王懿刚（第二章）、高菊（第五章）、雷海峰（第六章）、黄吉良

(第七章)、杨晓圆(第八章)、郭年明(第九章)、刘蓉(第十章)、周涛(第十一章)、李汉明(第十二章)、蔡志环(第十三章)、杨巍(第十五、十六章)、朱晓雯(第十七章)、弋雪峰(第十八章),全书最后由我统纂定稿。

今年正好是我从事人身保险工作二十周年,在此之际,通过参与编写工作各位同事的一致努力,经过多次修改和完善,本书终于付梓出版与广大寿险公司经营者和读者见面,也了却了我多年的一桩心愿。如果这本书的出版能够为寿险公司的经营管理者解决一点实际工作中遇到的问题,那么,我们的努力就没有白费。

由于本人寿险工作经验有限,才疏学浅,书中难免有错谬之处,如蒙读者批评指正,实乃我国寿险业之幸。

我能够主编这本书,首先要感谢香港友邦保险公司总精算师李达安先生。自1983年我在友邦进修学习我们相识至今,二十年来,每当业务上、经营管理上遇到技术难题,李先生总是不厌其烦地给予详细地指导。如果说我在寿险的经营管理上能够知其一二,那么相当一部分是李先生教授的结果。

我还要感谢我的导师,南开大学保险系刘茂山教授,从我开始策划这本书到完成书稿,一直得到了他的支持、鼓励和指导,谨致谢忱。

最后,还要感谢中国金融出版社,在构思这本书时就得到了该社的大力支持,特别是独立发稿人古文君同志为本书的出版做了大量相关工作,没有她们严谨有效的工作,就不会有本书的出版发行。

万 峰

2002年6月31日

目 录

第一章 寿险公司的组织形式与组织结构	1
第一节 寿险公司经营的特点	1
第二节 寿险公司的组织形式	5
第三节 寿险公司的组织结构	14
第二章 寿险公司销售组织管理	35
第一节 寿险公司销售组织概述	35
第二节 销售组织的类型及特点	37
第三节 销售组织人员的招募与淘汰	40
第四节 销售组织的教育培训	46
第五节 促销活动的策划与组织	51
第六节 日常管理和督导	54
第三章 寿险代理人制度	60
第一节 人寿保险代理人的特点	60
第二节 代理人与寿险公司的法律关系	62
第三节 代理人队伍的组织结构	68
第四节 代理人的考核制度	71
第五节 代理人报酬制度	78
第六节 代理人队伍的分离制度	88
第七节 代理人福利保障制度	91
第四章 风险选择	94
第一节 风险与风险选择	94
第二节 风险选择的意义和原则	100
第三节 免体检风险选择	103
第四节 体检医师的职责及法律地位	109
第五节 核保员与销售人员的关系	113
第六节 财务风险选择	115
第七节 生存调查	117

第八节 风险处理的基本方法	119
第五章 寿险再保险	124
第一节 再保险概述	124
第二节 再保险的分类和运作方式	127
第三节 财务再保险	132
第四节 再保险业务的经营管理	140
第六章 客户服务与保全	146
第一节 客户服务	146
第二节 保全服务	154
第三节 “孤儿” 保单服务	160
第七章 寿险核赔	166
第一节 核赔概述	166
第二节 核赔的一般过程	173
第三节 核赔调查	180
第四节 核赔与相关法律	185
第八章 信息技术管理	192
第一节 寿险公司信息技术管理概述	192
第二节 寿险公司信息技术管理的主要内容和方法	199
第三节 寿险信息技术管理的发展方向	221
第九章 资金运用	230
第一节 寿险公司资金特征和运用原则	230
第二节 寿险资金运用的风险特征和风险防范	233
第三节 资金运用实务管理	236
第四节 投资组合理论和投资组合的建立	240
第五节 寿险公司的投资组合	241
第十章 资产负债管理	254
第一节 资产负债管理概论	254
第二节 寿险公司的资产负债管理	258

第三节 资产负债管理的主要方法	264
第十一章 经营风险及其防范	272
第一节 寿险公司经营风险及防范概述	272
第二节 业务管理风险及其防范	277
第三节 财务管理风险及其防范	283
第四节 资金运用风险及其防范	288
第十二章 人力资源管理	292
第一节 人力资源管理概述	292
第二节 人力资源规划	298
第三节 员工招聘与录用	304
第四节 员工绩效考评	311
第五节 员工激励	324
第六节 薪酬管理与员工福利	329
第十三章 寿险档案管理	338
第一节 寿险档案概述	338
第二节 寿险档案收集、整理、鉴定和销毁	342
第三节 寿险档案的现代化管理与开发利用	351
第十四章 统计分析指标	356
第一节 宏观综合指标	356
第二节 保费指标	357
第三节 个人代理人考核、管理指标	360
第四节 业务指标	364
第五节 财务指标	368
第十五章 团体保险	375
第一节 团体保险概述	375
第二节 团体保险的风险选择	378
第三节 团体保险的理赔	383
第四节 团体保险的费率	386

第十六章 健康保险	390
第一节 健康保险概述	390
第二节 健康保险的风险选择	395
第三节 健康保险的给付	401
第十七章 意外伤害保险	407
第一节 意外伤害保险概述	407
第二节 意外伤害保险合同的经营特点	410
第三节 意外伤害保险的主要类型	412
第四节 意外伤害保险的风险选择	416
第五节 费率拟定与责任准备金的提存	418
第六节 意外伤害保险理赔	422
第十八章 团体养老保险	428
第一节 团体养老保险的概念	428
第二节 团体养老保险的管理和核算	435
第三节 团体养老保险的销售	443

第一章 寿险公司的组织形式与组织结构

第一节 寿险公司经营的特点

每个行业都有自己的特点。人寿保险公司与其他企业相比较，其经营上有如下几个显著的特点：

一、商品的特性

（一）人寿保险商品是一种无形的商品

保险公司的产品是各种各样的保险单，在保险单上列明保险公司对被保险人承担的保险责任。与那些能够看得见摸得着、具有使用价值和价值的商品相比，人寿保险商品不具有使用价值。人寿保险商品是一种无形的风险保障责任，寿险公司经营的是人的生、老、病、死、残的风险，而这些风险是“未必兑现的一纸契约”。保险单是这种保障责任的凭证，是投保人与保险公司签订的保险合同，属于法律文件。所以，有人戏称保险公司卖的是“一张纸”。

（二）购买者的需求是潜在性的

保险商品购买者对保险的需求是潜在性的，而不是已经发生或将要发生的风险。与购买一般商品的目的不同，购买保险商品不仅得不到“使用价值”，而且很可能还得不到“价值”。因为保险公司是基于大数法则来设计产品，对于保险公司来说，所承担的风险责任“一定发生”；而对于购买者来说则可能发生或可能不发生，只是一种潜在的风险。

（三）寿险产品不是消费品

人身保险是以人的身体和生命为保险标的的，而人的身体和生命不是商品，不具有商品价值，不能用货币来衡量其价值大小，只能由保险人和投保人在投保时协商约定保险金额。另一方面，投保人购买人寿保险的目的不是为了消费，而是为了获得一种经济保障，寿险公司签发给客户的保单，是一种信用承诺的法律文件。因此说寿险商品不是消费品，它不能满足人们任何的消费需求。

二、保费的特性

人寿保险公司主要的业务收入是保险费。与财产保险相比，寿险保费具有以

下几个特性：

（一）有首年保费和续年保费之分

人寿保险将保费收入分为首年保费和续年保费。第一个保单年度保费称为首年保费，以后各个保单年度保费称为续年保费。财产保险则没有首年保费和续年保费之分，一律统称为保费。人寿保险之所以要这样划分，就在于续年保费对业务发展有重大的影响。如果经营管理者在实际经营中不注意寿险首年保费与续年保费的区分，只注重总保费的话，就很容易造成表面数字掩盖了真实情况的错误，甚至误导经营者产生盲目的乐观。

（二）保费收入具有滚存性

由于寿险保费有首年保费与续年保费之分，寿险公司在努力发展新业务，积极创造新产值的同时，每年还有大量的续期保费收入，如果首年保费能够保持一定的增长率（最低是零增长），那么总保费收入是呈算术级数增长，寿险的保费收入具有越滚越大的特性，也就是熟称的“滚雪球”。这一特征的图示如下：

总保费	2	4	6	8	10	
新业务	2	2	2	2	2	
年 份	1	2	3	4	5	

如图所示，第1年新单保费2元，总保费也是2元；第2年新单保费仍是2元，但总保费却是4元，因为有第1年做的业务在第2年续保的2元；第3年新单保费仍是2元，但总保费却是6元，因为有前两年做的业务在第3年续保的4元；……依此类推。每年新业务（当年创造的新产值）都维持在一定的数额，可能增加，也可能减少，但总保费却因续保的因素而越滚越大。

（三）保费具有自然增长性

从会计年度看，寿险保费受期缴业务的影响呈自然增长的趋势。由于有保单年度和会计年度之分，绝大多数的保单会跨越两个会计年度，而且寿险保单还允许投保人分期（按月、季、半年）缴付保费，因此，当期缴保费达到一定比例时，就会出现在承保会计年度收取的保费小于下一会计年度续期保费的情况，即出现下一个会计年度保费自然增长的现象。例如，某保单在八月份承保，按月缴纳保费。如图所示：

年收保费	$5 \times P_m$					$12 \times P_m \quad (1 + 140\%)$		
月缴保费	P_m	P_m	P_m	P_m	P_m	P_m	P_m	$P_m \dots$
月份	8		10		31/12	2	4	

该保单在承保的会计年度寿险公司收取5个月的保费（ $5 \times P_m$ ），而在下一

个会计年度却收了 12 个月的保费 ($12 \times P_m$)，比上一个会计年度多收了 7 个月的保费，同比增长 140%。这种情况下的保费增长叫作保费的自然增长。会计年度保费自然增长的多少取决于下列两个因素：

1. 承保年度期缴（年缴除外）保费越多，下一个会计年度保费的自然增长越大；

2. 承保年度下半年期缴（年缴除外）保费越多，下一个会计年度保费的自然增长越大。

（四）寿险保费具有成本性

资金运用的收入是保险公司利润来源的重要部分，但财产保险和人寿保险公司的资金运用收益却有着极大的不同，财产保险的投资收入都是公司的收益，而人寿保险要将投资收入的一部分要返还给客户。投资收入减去返还给客户部分后的余额才是寿险公司的收益。返还给客户的部分一般用预定利率表示，俗称保费成本。

既然预定利率是寿险资金运用的最低“成本”，那么，保单的预定利率就是盈亏的尺度。如果不考虑其他因素，凡是预定利率高于实际投资回报率的产品所收取的保费，一般说来收取保费的同时就已经意味着亏损的产生。因此，作为寿险公司的经营者一定要清楚应该大力发展什么业务（低预定利率业务），控制什么样的业务（预定利率与投资回报率接近的业务），禁止什么样的业务（预定利率高于投资回报率的业务）。

三、销售的特性

（一）新保单销售量需要适当地控制

一般企业在正常的情况下，其销售额与利润成正比关系，即销售额越高，利润越高；销售额越低，利润越低。寿险公司的保单销售则不同，销售额体现在新保单的销售量上，新保单的销售量大，并不一定利润高，甚至可能会产生亏损；而销售量低，也不一定亏损。

人寿保险的保费——保单的价格，一般采用的是均衡保费，既向投保人每年收取相同的保费。均衡保费最大的特点是假设寿险公司每年支出的费用相同。但在实际经营中，每年的费用支出并不相同，差别最大的是第一个保单年度成本远远地高于以后各个年度保单的维持成本。因为在首年销售成本中包含了占保费相当比例的首年度佣金、体检费用、签单费用等支出，一般在个人代理人销售占主导地位的情况下，这些支出的合计额往往等于或大于保单的首年度保费，因此，如果销售额（首年保费收入）超过一定的数量，则可能产生亏损额。其超出部分，虽然在以后各个年度的附加费用剩余中可以得到补偿，但对当年度的财务结

果却有极大的影响。

寿险公司销售新保单的成本开支，在实际经营中一般遵循两年收支平衡的原则，既公司首两年收入等于首两年支出。第一年超支的部分，在第二年基本实现补偿，使收取的两年保费和两年的支出基本相等。这也就是为什么一些保单两年之内没有退保金的原因。

（二）对购买者需做筛选才售出保险

一般企业销售的商品，不问购买者的条件，只要有人买都卖。人寿保险则不同，购买者（投保人）单方面提出投保要求后，寿险公司还要对投保人和受保障者（被保险人）进行风险选择，并只对符合条件的投保人和被保险人才售出保单。寿险公司经营的是以人为标的的风险，为求经营的稳定和保证一定的经营业绩，寿险公司根据以往的经验，对投保人进行保险利益和财务风险评估，对被保险人按健康和社会环境等因素进行分类，并按科学的方法设计出被保险人群体的预期风险标准。若被保险人的危险程度符合或低于预期的标准，则予以承保；若超过标准，在一定的范围内可以加费或附加一定条件承保；而对于超过标准太多者，则予以拒保。这种做法在人寿保险上称为风险选择。寿险公司一般设置专职部门从事风险选择工作。

四、管理的特性

（一）寿险公司是“先销售后生产”

一般企业经营活动是从购进原材料开始，经过生产过程到产品售出结束。而寿险公司的经营管理活动则不同，整个经营管理活动从保单销售开始，在保单售出以后才进入保单的“生产”、“管理”阶段，各种业务处理，如续期收费、保单批改、理赔等，如同一般企业的生产管理过程。寿险公司这种“先销售后生产”的经营管理特点，使得寿险公司不会出现“生产过剩”或“产品积压”问题，或者说寿险公司不存在生产不足和生产过剩的问题。

（二）风险逐年减少的核算方式

在保险期间内，财产保险所承担的风险基本上是均衡的；而人寿保险所承担的净风险是随着准备金的积累而逐年减少，准备金越大，承担的净风险额越小。按照寿险精算原理的要求，准备金随着保险年度的增加而逐年上升，到保单期满时准备金等于保险金额。

举例如下：某保单保险金额为 1000 元，保险年期 10 年。该保单准备金 V_1 到 V_{10} 假设如下，则相对应的各保单年度的保险净风险额 R 如下：

$$V_1 = 0 \qquad R = 1000 - 0 = 1000$$

$$V_2 = 200 \qquad R = 1000 - 200 = 800$$

$$V_3 = 450 \qquad R = 1000 - 450 = 550$$

.....

$$V_9 = 890 \qquad R = 1000 - 890 = 110$$

$$V_{10} = 1000 \qquad R = 1000 - 1000 = 0$$

一般在第一个保单年度里，寿险公司支出的成本较大，几乎是当年的全部保费，因此绝大多数公司第一年不提存准备金，这时公司所承担的净风险最大。在第二个保单年度，保单积累准备金 200 元，这时净风险保额便为 800 元。如果被保险人发生保险事件，保险公司名义上赔了 1000 元，但其中 200 元是由投保人缴纳的保费而形成的保单准备金，实际上是客户自己的钱，故保险公司实际的损失只有 800 元。依次类推，……到第十年保单年度结束时，保单积累的准备金已等于保额，这时保险公司的风险就等于零了。

（三）盈亏依赖于预计成本

一般商品是依据其采购原材料成本、生产制造成本、管理、销售环节等成本因素汇总计算出实际发生的总成本，加上一定的预定利润率确定商品的价格，在商品交易后就可以实现商品的盈亏。人寿保险则不同，寿险公司向投保人签发保单，只是保险交易的开始，而保单满期，才是交易的结束。因而在保单期满之前，一张保单的成本是难以计算的。在整个保险期间，保单的成本随外部环境和内部因素的变化而成为一个变数，直到保险期间終了，才可以较准确地计算出保单的成本。寿险公司在签发保单时，虽然向投保人收取的保险费是一个定数，但其成本却是在设计保单时预估未来的各种变化情况而设计的一种预计成本，主要是预定死亡率、预定利率、预定附加费用率三项。在保单满期时，如果全部期间的保单实际成本大于预计成本，寿险公司的经营结果是亏损；如果小于预计成本，才有盈利。

（四）准备金是对客户的负债

财产保险的准备金是应付自然风险的货币准备，属公司所有；而人寿保险的准备金是某一时点对客户负债的货币准备，属客户所有。这是寿险的突出特征。寿险公司每签发一份保险合同，就增加一笔负债。在保险费率水平相仿的情况下，收取的保险费越多，所承担的风险就越大。换言之，寿险公司应付的债务额就越高。因此，谨慎承担债务，认真偿还债务，这两项工作涵盖了寿险公司经营的全部内容。

第二节 寿险公司的组织形式

我国《保险法》第六十九条规定：“保险公司应当采取下列组织形式：（一）

股份有限公司；（二）国有独资公司。”《保险法》第一百五十条规定：“本法规定的保险公司以外的其他性质的保险组织，由法律、行政法规另行规定。”由此可见，我国对保险业经营者的要求，一是应当采取公司制，而且只能采取股份有限公司或国有独资公司的形式；二是法律法规可以规定公司以外的保险组织形式。目前虽没有，将来可能会有其他形式的保险公司出现。纵观国际上人寿保险公司的组织形式，概括起来有以下几种：国有独资保险公司、股份有限保险公司、相互保险公司、合作社和互助团体。分别介绍如下。

一、国有独资公司

我国《公司法》第六十四条规定：“国有独资公司是指国家授权投资的机构或者国家授权的部门单独投资设立的有限责任公司”。这一条包含着两层意思：一是国有独资公司是有限责任公司；二是国有独资公司的股东是国家，并且国家是惟一的股东。概括而言，国有独资保险公司是由政府投资的经营保险的机构。

（一）国有独资保险公司的特点

国有独资保险公司具有以下两个显著的特点：

1. 国有独资保险公司在经营上更倾向于追求社会效益

由于国家是国有独资保险公司惟一的股东，因此，作为股东的国家资本在选择保险业经营的社会效益和公司的经济效益时，一般更倾向于追求社会效益，以保持公司经营的稳定性和连续性，而不会像其他组织形式公司的股东那样，为自己的经济利益而干涉公司的经营活动。

2. 国有独资保险公司具有国家色彩

由于国家是国有独资保险公司惟一的股东，因此，国有独资保险公司或多或少地带有一定的国家色彩，在一定程度上体现着国家的意志，使投保人和被保险人有理由相信：国有独资保险公司能在追求公司本身经济效益的同时兼顾社会效益，体现互助共济、保障人民生活安定和社会经济发展的意义。国有独资保险公司在市场上不仅以公平合理的费率向被保险人提供经济保障，而且在经营中有义务承担国家政策性保险业务，以支持国家经济发展。

（二）国有独资保险公司的优势

国有独资保险公司在与外国保险公司的竞争中，具有自己明显的比较优势。首先是网络全，由于经营历史长，机构遍及每个乡镇，仅中国人寿保险公司在全国就有 3300 多个分支机构，有近十万个代理网点和近五万名员工及数十万名代理人，这是其他保险公司短期内无法赶上和超过的。二是国有品牌，相比较而言，国有品牌使保险公司更能赢得国人的信赖和支持。三是国情熟，国有保险公司立足于在本土上发展业务，有着多年来形成的良好社会交往和人际关系。