

河南 保险文集 1997

河南省保险学会秘书处 主编



海洋出版社

前 言

随着我国经济的高速发展,我国的保险市场也发生了深刻地变化。

1996年下半年,全国保险行业完成了产、寿险分业经营,全国最大的中国人民保险公司完成了保险体制改革。一个多家并存、竞争求发展的多元化、开放型的保险市场初具规模。河南省保险市场也打破了中国人民保险公司的一统天下,形成了由中保财产保险有限公司河南省分公司、中保人寿保险有限公司河南省分公司、太平洋保险公司郑州分公司、平安保险公司河南办事处四足鼎立的格局。在新的经济形势、新的市场格局下,许多新情况、新问题摆在各保险企业和保险理论工作者面前,需要进一步研究和探讨。

一、学习、研究《中华人民共和国保险法》。市场经济即是法制经济,作为市场经济的参与者,必须严格遵守各项保险法规、制度,才能成为合格的市场准入者,为市场所接纳。保险企业的各级管理者要自觉学习法律,认真总结《中华人民共和国保险法》实施两年来的经验和不足,更进一步提高依法经营的自觉性。

二、转变经营方式。保险企业尽快完成经济增长方式由粗放型向集约型的转变,走内涵扩大效益型的发展道路,是社会主义市场经济对保险企业的客观要求,经营方式的转变是时代赋予这一代保险人的历史使命。

三、加强风险管理。保险企业面对着来自自然灾害、意外事故和经营两方面的风险,这两方面的风险与企业的经济效益紧密相联。因此,加强对风险的管理、防范和化解经营风险,是保险经

营者的一项重要任务。

四、完善保险市场。随着中国保险市场的逐渐形成,无论从市场的主体还是市场的运行机制来看,都存在一个逐步完善的过程。所以,积极探索出一条具有中国特色的保险发展之路,对国家的经济建设和社会稳定具有深远的意义。

五、加强行业自律。经济转轨时期,保险市场出现的不规范竞争行为是客观的必然,如不加以重视,则会危害保险人和被保险人的切身利益,建立和完善自律机制,依法经营尤为重要。

六、加大农业保险改革步伐。建立起适合我国国情和市场经济体制的农业保险制度,进一步完善农业保险经营管理体制,促进我国农业保险业务的健康发展,是一项迫在眉睫的工作。

《河南保险文集 1997》正是根据上述问题在各抒己见的基础上汇编论文、调查报告、实务研究等共计 56 篇,力求从宏观决策、微观管理上探索适合我国国情、省情的保险发展之路。通过文集的出版,以期调动我省保险行业从业人员和理论工作者对保险改革中出现的新情况、新问题以及热点、难点问题深入进行调研的积极性,推动我省群众性保险理论研究向纵深发展,促进保险人才的成长,达到活跃我省保险理论研究空气,为各级领导的经营决策提供理论依据,促进保险事业健康发展之目的,为中国保险与国际接轨做出一定贡献。

河南省保险学会秘书处

1997 年 12 月

目 录

经营与风险

抓住机遇 加快发展 振兴河南寿险事业	张彦森 (2)
中保集团与保险同业竞争和合作问题管见	傅筱玲 (10)
浅谈财产保险公司的风险管理	陈维亮 (17)
试论人寿保险的风险与防范	张黎明 (23)
浅议商业保险企业的风险管理	张世杰 (30)
商业保险企业的风险管理	唐祖祥 (35)
保险公司的风险表现及防范	程天增 (39)
寿险公司的经营风险分析	杨洪志 李小广 (42)
加强风险管理 促进财险业务稳健经营	索宪伍 (48)
树立新观念 提高财险经营管理水平	孟宪刚 (54)
浅议保险诈骗产生的原因及对策	牛新中 (60)
增强企业实力 适应市场竞争	李 琳 (65)
浅议保险业务的经营与竞争	周宪梅 (70)

改革与探索

关于发展我省保险教育的思考	巴 力 (76)
建立、完善我国保险市场的对策	乔建波 任 刚 (84)

发展寿险业的机遇与思路	郭天增 (93)
转变财产保险业务增长方式之管见	张明臣 (101)
试论保险业如何实现向集约型经济增长方式转变	焦太平 (108)
试论保险企业的经济增长方式	陆其明 (113)
浅谈经济效益的提高问题	刘坤山 (119)
抓住机遇 加快寿险发展步伐	刘西三 (125)
产险公司转变经济增长方式的对策	张成聚 孙 磊 (129)
发展农业保险的几点思考	魏泽强 (137)
加快农业保险体制改革 促进农业保险稳定发展	任宗裕 (144)

工 作 研 究

发挥职能作用 提高服务水平 努力做好新形势下的办公室工作	刘万益 (149)
浅谈提高机动车辆保险的经济效益	卢振峰 (157)
承担保险事故的查证和鉴定费用是保险人应尽的义务	牛新中 (163)
权责发生制是保险业正确进行会计核算的基础	李治法 (167)
完善我省财险系统信息网络的思考	王小沛 (174)
改进财险理赔工作之我见	张兰英 (180)
提高基层保险公司档案管理水平势在必行	万 玲 (186)
浅谈意外险面临的形势与对策	陈凡柱 (193)
发挥机动车险“双代”优势在竞争中取胜	王全胜 (197)
浅议副职干部领导艺术	宋丽萍 (202)

业务论坛

- 内部稽核审计工作质的飞跃 贺宝彤 (207)
- 论人寿保险的长足发展对社会保险改革的现实意义
..... 张晋良 (215)
- 论人寿保险是社会的稳定器 胡来喜 (221)
- 更新观念 完善制度 提高竞争意识 郭占杰 (227)
- 论责任保险需要的广泛性和多样性 刘 东 (231)

防灾防损

- 新形势下财险防灾防损工作的思考 刘军民 常国民 (237)
- 防灾防损在保险工作中的地位和作用 ... 赵 勇 王 琳 (245)

行业自律

- 组建我省保险行业协会的重要性及构想 蔡春玲 (251)
- 浅论保险企业自律机制的建立与完善 王新会 (257)
- 依法规范保险市场之我见 邵金榜 (262)
- 竞争已形成 规范成必然 翟伟军 赵 军 (269)

保 险 中 介

- 保险代理人的作用及对保险人的影响 孙宝志 (276)
关于产险公司开展营销的思考 韩 玮 (282)
盘活财险业务的良策 卢建勇 (287)

宣 传 与 公 关

- 保险公司尤应注重公共关系 崔学山 (291)
浅谈保险经营中的公共关系 任彩霞 (295)

思 想 建 设

- 试论新时期寿险工会如何做好思想政治工作 李绍萍 (303)
市场经济条件下职业道德建设的思考 ... 刘西备 王雪敏 (309)
以人为本加强思想道德建设 陈兴旺 孙成聚 (317)
浅谈保险企业职业道德建设 王玉峰 (322)
新形势下保险行业思想政治工作亟需加强 赵跃童 (326)
浅谈新时期加强党建工作 萧 风 (333)

经营与风险

抓住机遇 加快发展 振兴河南寿险事业

中保人寿保险河南省分公司 张彦森

人寿保险是以人的身体和生命为保险标的,是为人类送温暖、保平安和提供幸福的高尚事业。由于种种原因,寿险业在我国的发展比较迟缓。目前,我国保险业的现状与建立社会主义市场经济体制提供配套服务的要求比,特别是与世界保险业的发展比,差距还很大。因此,为担当起振兴民族保险业、保障人民生活、促进社会发展的历史重任,我们必须正确分析和认识当前面临的环境和形势,采取切实可行的措施和对策,抓住机遇,加快发展,努力振兴河南寿险事业。

一、认清形势,更新观念,强化六大意识

纵观今后几年的宏观形势,我国寿险业大发展的时机已经到来,我们面临着亘古未有、千载难逢的历史机遇。一是国民经济的持续、快速和健康发展,为我国寿险业的发展打下了坚实的物质基础。二是我国寿险市场处于拓荒时期,1995年我国寿险保费收入仅占整个寿险市场潜在需求规模的十分之一,全国12亿人口中仅有3亿多次参加各类人身保险,而1996年我省9300多万人口中也仅有2110万人次参加各类人身保险,可见寿险市场有着巨大的发展空间。三是随着社会主义市场经济体制的建立,社会保障制度将加快改革步伐,人寿保险业正在成为我国经济体制和经济生活中必不可少、举足轻重的组成部分。四是随着城乡居民经济

收入的提高,购买能力和储蓄能力的增强,人们消费的层次和结构将发生重大变化,保险消费将成为人们消费中的一个重要内容。由于人寿保险既兼备银行储蓄的保值、增值功能,又具有风险保障的特点,因而备受人们的青睐。五是产、寿险分业经营,为寿险走专业化、集约化经营之路提供了契机。六是保险法的实施及行业自律行为的增强,使得寿险市场的操作日趋规范、竞争逐步有序。同时,我们也面临一些不利的因素。主要是随着保险市场主体的境多,竞争将日趋激烈;外资保险公司的逐步进入,对民族寿险业提出了新的挑战;我国保险市场发育尚不完善,市场竞争也有待进一步规范。

通过对面临的形势分析,我们可以看到,寿险业的发展总体上是机遇多于挑战,优势胜于劣势。我们必须扬长避短,雷厉风行地抓住机遇,大力发展我们的事业。为此,我们必须彻底解放思想,统一认识,更新观念,强化六大意识。

(一) 增强机遇意识。机遇具有客观性,又具有易逝性,可遇而不可求。抓机遇就要突出“快”字。既要善于在宽松环境里抓住机遇,还要勇于在困境中捕捉机遇,更要善于超前把握潜在机遇。如果我们缺乏机遇意识,把握不住当前我国寿险业大发展这个千载难逢的历史机遇,在“九五”期间没有多大作为,我们就难以在河南寿险市场中发挥主导作用,因此,我们必须认清形势,把握机遇,加快寿险发展步伐。

(二) 增强发展意识。发展是硬道理,发展才能生存,发展才能壮大。在我们分业经营初期,各方面都比较困难的情况下,一定要清醒地认识到,大发展小困难,小发展大困难,不发展更困难。我们寿险公司作为企业,不论在任何情况下,都必须坚持“以业务发展为中发”的指导方针不动摇,坚定不移地大力推动业务发展。

(三) 增强人均意识。新的目标责任制考核办法突出了以人均保费、人均利润为核心的考核。因此,必须强化全员人均意识,

破除传统的旧思想、旧思路，放下包袱，轻装上阵，要鼓励“跳起来摘桃子”，按较高的指标来搞好业务工作。

（四）增强无功便是过的意识。无功便是过，这是针对各级领导干部，特别是各级一把手而言。上级把一个公司交给你带领，你就要率领干部职工负重奋进，拼搏进取，一步一台阶，一度一辉煌。如果经营多年，面貌依旧，虽然表面上看也辛辛苦苦、忙忙碌碌，那又有什么功劳可言。我们要牢固树立无功便是过、平庸就是错、小进也是退的思想观念，凭政绩定现任干部的去留，凭政绩定是否重用，凭政绩定待遇，使全系统充满生机和活力。

（五）增强人才意识。科技是第一生产力，人才是发展业务的第一要素。各级领导要善于发现人才，敢于启用人才、善待人才，还要勇于保险人才，关心人才的成长，防止人才流失。人才的流失比业务的流失更可怕，业务的流失可以挽回，而人才的流失，随之而来的是业务的流失，还会对队伍的士气产生消极影响。在瞬息万变的市场经济中，我们寿险公司需要一大批懂得经济、通晓保险、知识面广、善于管理的人才。所以说人才问题对于我们来讲是一个战略问题，我们必须把它放在战略位置上来抓，采取各种措施，营造人才脱颖而出的大环境、大气候。

（六）增强服务意识。保险市场的竞争，除了实力和人才因素外，还取决于服务质量的高低。不断改善服务质量是增强竞争能力的重要手段。因此，我们还必须强化服务意识，高度重视保险服务，牢固树立“保户至上”的观念。真正做到视保户为“上帝”，待保户如亲人。要大力倡导领导为群众服务、上级为下级服务、机关为基层服务、全员为保户服务的工作作风。要严格遵守职业道德，做到心系保户，虚心听取保户的批评意见，自觉接受群众监督，坚决克服官商习气和衙门作风。

二、奋力拼搏,加快发展,抓好三个市场

高速拓展寿险市场、振兴我省寿险事业是今后几年我省人寿险系统全体员工的一个最紧迫、最关键、最艰苦的硬任务,也是国民经济发展的需要,是建立一个完善的社会保障体系的需要。为了实现这个战略目标,我们一定要加强和改善寿险宣传工作,加强市场调研分析,以城市为龙头,带动全省业务发展,并集中精力抓好三个市场:

一是要抓好团体业务,积极拓宽城市业务市场。要积极寻找和开发新的业务增长点,切实克服官商作风,提供文明优质的服务,以灵活的手段开展竞争,提高承保率;要做好满期给付后的续保工作,努力减少退保比例,提高续保率;要根据客户的需要,积极抓好新险种的推广,开发新的市场;同时加大意外险发展的力度,如团体人身险、团体意外伤害险、学生平安险等险种,特别提出的是要大力发展驾驶员意外伤害险及乘客座位险,采取多种方式,制定激励措施,使这些老业务重新焕发出新的活动。

二是加快步伐,培育营销市场。营销业务是国内最大,也是最稳定、最具有开发潜力的庞大市场;谁掌握了营销市场的主动权,谁就将左右中国寿险市场的未来。但是,我们一定要真正建立起科学的、完整的营销实务流程,逐步建立、建设统一的电脑管理体制,并制定适应营销员佣金制的财务核算管理办法。各职能部门要牢固树立为业务发展服务、为基层一线服务的思想,主动配合、协同作战。要切实抓好营销管理队伍的建设,并根据新的形势,加强企业策划,采取得力措施,努力开创个人营销业务的新局面。

三是建设好农村保险市场。我省是人口大省,9300万人口中有8000万在农村,培育建设好农村保险市场,是我们今后的希望所在。我们必须给予高度的重视。实际上,随着国民经济的持续发展,我省农村已经发生了相当大的变化,农民在观念、收入和生

活方式等方面正在逐步缩小与城市的差别,相当一部分农村甚至不比中小城市差,富裕起来的农民需要保险。因此,开发农村尤其是经济较发达地区农村的保险市场,对实现我们的战略目标是至关重要的。农村保险市场的关键是增大投保面,使更多的相对富裕的农民了解保险,参加保险。子女婚嫁金险、养老年金险、计划生育系列保险、农民寿寝险、学生平安险仍将是农村保险的主要险种。我们应当根据不同群体、不同消费阶层、不同地区的保险需求特点,进行全方位、多角度的市场透视和分析,制定拓展农村市场的具体策略和行动方案。同时,根据河南的实际情况,我们还要对农村营销做一些探索,选择一定量的地方搞试点,为开拓农村保险大市场做准备。

三、以人为本,善待人才,建设好四支队伍

人寿保险业务分散,手续繁杂,是一个劳动密集型行业。资料表明,瑞士每万人中有 141 名保险从业人员,日本每 300 人中有 1 名寿险从业人员。而我省保险从业人员还不到全省总人数的万分之一,寿险人员更少,不足全省总人数的万分之零点三。尤其是专业人才和管理人才更缺。因此,我们必须从长计议,下大力抓好现有职工队伍、营销队伍、代理队伍和农村代办员这四支队伍的建设,担当起振兴民族寿险业的重任。

(一) 抓好现有职工队伍的建设。从中保人寿系统来看,全省有 2700 多名职工。这是我们的基本队伍。这支队伍士气盛、干劲足,心齐风正,精神状态良好,可谓是一支优秀的、有战斗力的队伍。但从适应改革开放和市场经济这一新形势的要求来看,仍有待进一步提高。广大职工应加强政治修养,做到政治上过硬;加强业务学习,做到工作上过硬;加强道德修养,做到生活作风过硬。在当前新的形势下,尤其要树立正确的人生观和价值观,讲效益,不损人利己,不当金钱的奴隶;讲个人利益,不唯利是图,不当伸手

派；讲生活消费，不花天酒地，不当美色的俘虏；讲社会交际，不烟来酒去，不当庸俗之徒；讲按劳分配，不是不要奉献、当雇佣之人。要坚持正确的人生追求，以振兴民族寿险业为己任，争做有理想、有道德、有文化、有纪律的“四有”新人。作为领导，在加强自身建设的同时，要注意调动全体员工的积极性，给职工创造一个良好的工作环境，帮助他们不断提高业务水平，给大家创造一个发展和成功的机会；要承认和尊重大家的劳动和贡献，使我们的员工有责任感、使命感、归宿感和自豪感，增强企业的吸引力和凝聚力。要根据职工队伍的实际，加大教育培训力度，充分利用现有条件，采取多种形式，有针对性地进行各种培训和群众性岗位练兵活动，多渠道加快培养专业人才的步伐，尽快提高干部职工的整体素质。

（二）建立一支高素质的营销员队伍。营销业务是未来寿险市场的主体。我们要下大力做好营销员的招聘、培训和队伍稳定工作，处处关心他们，爱护创作他们，通过各种激励措施解除他们的后顾之忧，鼓励他们在市场经济的大潮中去拼搏。

（三）组织培训一支强有力的代理队伍。按照《保险法》的规定，借鉴国内外的成功经验，委托一些行业作为保险代理人，加快发展代理业务是可行的。要尽快建立一整套与寿险代理机制相配套的管理体制，把代理业务的管理工作提高到一个新的水平。对完成任务好、贡献大、代理保费收入多的单位和个人进行鼓励。同时还要加强代理人员的培训，提高他们的业务水平和展业技能。

（四）大力发展壮大农村保险员队伍。农村保险员队伍的大小、网点的多少对业务发展的重要性是一目了然、不言而喻的。有条件的乡镇都应建立保险网点，招聘相当数量的保险业务员。农村保险员队伍是一支很有发展前途的队伍。他们占有天时、地利、人和的优势。我们一定要加强对他们的管理，尽量关心他们的生活，解决他们的实际困难，在力所能及的情况下不断提高他们的待遇，调动其积极性，使他们真正成为农村寿险业务发展中的一支生

力军。

四、深化改革,逐步转换经营机制

拓展寿险市场,振兴民族寿险业,对商业化的寿险公司来讲,还必须按照建立现代企业制度的要求,进一步深化改革,使各项工作走向良性循环的轨道。

一是深化劳动用工制度的改革,打破“终身制”和“铁饭碗”实行全员合同制,以法律形式建立职工和公司的劳动关系,明确各自的权利和义务。本着积极稳妥、保证质量、注重实效、平稳过渡的原则,加强宣传教育,做好思想工作,积极稳步实施。

二是加大人事制度改革力度,建立灵活的用人机制。首先要把住进入关,搞好总量控制。除有计划、有目的地补充财会、电脑、精算等专门人才外,要严格控制职工总量的增长。其次要本着管理层次要减少、管理水平要提高、展业力量要加强的原则,合理设置内部机构,调整内外勤人员比例,精简二线,充实一线,保证高效精干,指挥灵便。人员配备与业务规模需要相适应,落实定机构、定职责、定编制的“三定”工作,消减冗员。对不胜任本职工作的员工,公司可以辞退,职工也可以自行辞职。再次要优化组合,择优上岗。全面实行干部聘任制和任期目标责任制,打破“铁交椅”。按照年龄服从本领、文凭服从水平、资历服从能力、动机服从业绩,唯才是举、唯才是用的原则,大胆选拔中青年干部。要树立能者上、平者让、庸者下的观念,破除论资排辈、求全责备、迁就照顾等陈旧观念,不拘一格重用人才,为人才提供用武之地。

三是进一步改革分配制度,建立有效的激励机制。我们必须坚持效率优先、兼顾公平、宏观控制、微观搞活的原则,在试点取得经验的基础上,积极推行工效挂钩的办法。对公司来讲,实行工资总额、费用增长、基建规模与公司业务发展和效益挂钩;对个人来讲,把基本工资以外的收入与职工的工作业绩、工作质量、工作效

益、工作态度挂钩,拉开分配档次;对新入司人员的待遇完全按工效挂钩的办法,根据创收保费和承办业务质量的情况获得报酬。实行一司两制,新人新办法,老人老办法。通过分配机制的建立和利益导向,彻底打破“大锅饭”式的分配办法,兑现人才价值,形成内部竞争,给全员带来危机感、紧迫感、压力感,增强自觉性,调动工作积极性。

中保集团与保险同业竞争和合作问题管见

中保财产保险河南省分公司 傅筱玲

随着我国经济的高速增长、保险体制改革的不断深化以及保险市场的逐步开放,我国保险市场的结构发生了质的变化。一个以中保集团为龙头,平安保险公司(以下简称平保)、太平洋保险公司(以下简称太保)及其他各类专业性、区域性保险公司和外资保险公司多家并存、竞争发展的多元化、开放型的保险市场正在形成。有市场就存在竞争。由于各家公司在资金、人才、技术发展层次等方面存在着颇多的差异,加之受经济发展相对滞后的限制,各公司之间的竞争不仅不可避免,而且还会相当激烈。笔者认为“狭路相逢勇者胜,勇者相逢智者胜”。作为国内保险龙头的中保集团,我们不仅要充分发挥自身优势积极参与竞争,通过竞争增强自身实力,而且在竞争的同时,还应注意加强与保险同业的合作,与兄弟公司并肩携手,共同建立一个适度、有序的保险运作环境,确保我国民族保险业的健康发展,步入世界保险之林。现就中保集团与保险同业间的竞争、合作问题谈点不成熟的看法。

一、我国保险市场已逐渐进入全面竞争阶段

1990年前,中国保险市场基本是中国人民保险公司一家的天下。后来太保、平保加入竞争。随着国内经济的发展和保险业务的不断增加,国内外保险公司陆续加盟,市场竞争初步形成,保险的商业行为特征日益明显。1994年底,天安、大众等区域性、专业