

# 浅析国内个人寿险现状

操艳敏 吴艳旻 时 铭

(中国平安人寿保险股份有限公司安徽分公司 安徽 合肥 230000)

**[摘要]**人寿保险是众多保险品种中最重要的一种,它以人的生死和疾病为保险事故的保险。国内保险处于高速发展阶段,让保险回归保障功能越来越得到体现。但国内保险密度和深度与发达国家仍有较大差距,在保障类产品方面仍处于很低的渗透率阶段。究其原因,主要还是国民对保险的认识尚不足,存在较多误区。建议通过保险教育、鼓励销售渠道多样化及加强监管等方面促进国内保险业发展。

**[关键词]** 保险保障; 保险密度; 保险深度; 渗透率; 保险教育; 保险监管

**[DOI]** 10.12252/j.issn.2096-6261.2020.05.1103

## 一、保险的意义

在于转移我们身边的风险,补偿一旦发生风险造成的经济损失,以维持个人或家庭生活不受重大影响。从社会的角度看,保险是社会经济保障制度的重要组成部分,是社会生产生活的“稳定器”,是经济发展的“助推器”。

## 二、国内保险现状

保险的功能在一个国家发展中的作用不可低估。衡量一个地区保险市场成熟程度的指标:保险密度(保费收入/总人口),反应当地国民参加保险的程度;保险深度(保费收入/GDP),反映了该地保险业在整个国民经济中的地位。根据国家统计局和银保监会公布的2019年我国GDP和2019年全国原保费收入数据测算,2019年我国保险深度为4.3%,同比提高0.08个百分点;保险密度为3046.07元,同比增长11.82%。从保费及GDP数据看保费收入增速远高于GDP增长,而健康险保险深度提高了0.1个百分点,保险密度增长了29.41%,远高于整体保险增速。说明保险在我国仍在持续高速发展中,尤其是健康险,近年各家保险公司将百万医疗险作为爆款产品大力推出。重疾险件均保额出现逐年增长趋势。保险回归保障功能的指导方针逐步得以体现。

虽然我国保险密度及保险深度在持续增长中。但与成熟保险市场相比,我国保险市场还处于非常“年轻”的阶段。在保障型产品方面仍处于很低的渗透率,2017年我国健康险市场渗透率仅为9.1%。

## 三、低渗透率原因分析

### (一) 保险公司方面

1、理赔难:保险契约遵守的是最大诚信原则。一方面投保人需要如实告知健康状况,以供保险公司核保。另一方面保险公司需详细告知保险产品保险责任、免责条款等相关内容。但由于投保人与保险公司信息的不对称性及保险知识的专业性,最大诚信原则在投保过程中体现的不尽如人意。往往存在投保人规避异常健康告知或存在销售误导等情形而导致不能理赔。造成部分群体产生保险理赔难的印象,对保险产生抵触排斥的心理。

2、保费贵:保险产品根据保险责任不同,运营成本不同则保费不同。像重大疾病类保险产品,保费相对偏高,如果选择终身险,且投保年龄偏大则保费更贵了。因此经济条件一般的家庭对保险开支仍有所顾虑。

3、服务跟不上:很多人对保险销售有一种感受,买保险的时候业务员特别热情,保险买过了,业务员便不见了踪影,导致后续服务跟不上。现在是科技时代,各家保险公司投入很多资源开发线上服务,足不出户即可完成相关的业务,方便快捷,但有些线上服务客户体验并不佳。故因后续服务欠缺而产生对保险的不信任。

### (二) 保险代理人方面

1、专业知识不足:由于代理人从业门槛低,所以队伍良莠不齐,不可避免的

会出现一些销售误导的情况。这也是过去总被认为“保险是骗人”的原因之一。

2、脱落率高:《中国保险代理人渠道调查报告·2019》指出,保险代理人市场现状仍然处于“高进入率+高脱落率”状态,暴露出行业在人才可持续发展方面存在诸多问题。与美国个人寿险代理人平均约6年的从业年限相比,我国代理人的平均服务年限仅为1.57年。最直接的表现是造成个险营销渠道大量人力资本投入的失效和资源的浪费,并间接的对保险市场产生一系列不良影响。

### (三) 国民自身保险素质方面:

1、保险意识不强:目前国民仍以被动购买保险为主流,没有主动意识到保险保障对个人和家庭的重要。保险规划排在家庭各项规划的末位,保费支出占家庭收入的很少一部分。与其家庭及个人风险水平不匹配,一旦发生风险,保险并不能起到足够的补偿作用。这时候并不是保险没有用,而是买的太少。

2、保险知识欠缺:目前保险知识传播主力军还是保险公司,国家也在持续宣传保险,并将7月8日定为保险宣传日。但国民的保险知识仍然是不足的,“不知道选哪个产品”“看不懂产品介绍”成了居民购买健康险的主要决策障碍。

### 四、改善建议:

1、代理人教育:保险公司要提高留存率、提升市场信誉度,必须关注代理人人才甄选,关注新人培训和辅导。在营销培训方面,更多的公司还是将培训作为营销手段之一,以产品政策及销售技巧为主,配合业务节奏,挂钩短期绩效,使得培训对人才培养的长效机制难以建立,甚至竭泽而渔。因此,建立完备高效的培训体系,对代理人给予专业化、体系化、职业化的培训和提升势在必行。

2、国民保险教育:持续加大对国民的保险意识和保险知识教育,国民需要一定的保险知识储备,以便更好的做好家庭保险规划,真正发挥保险保障的作用,保证家庭经济稳定,促进社会和谐发展。

3、鼓励销售渠道多样化:由于保险个性化程度较高,产品较复杂,需要当面细致讲解,这是个人代理人渠道最大的优势。经纪代理渠道则能够站在用户的角度,选择全市场上最合适的产品推荐给客户。互联网保险更懂用户,且由于网上直销,价格可以做到更有优势。还有团体保险、银行保险、电话销售等渠道。不同销售渠道各有优劣,面对国内庞大的保险需求市场,应积极鼓励各种销售渠道健康发展,形成良性的竞争环境,为老百姓提供更好的保险产品及服务。

4、加强监管:保险业是经营风险的特殊行业,使得保险经营本身存在着不确定性,加上激烈的同业竞争和保险道德风险及欺诈的存在,使得保险成了高风险行业。故对监管要求随之增大,要维护被保险人的合法权益,维护公平竞争的市场秩序,维护保险体系的整体安全与稳定。除了履行法定监管职责之外,还承担着推动本国保险业发展的任务。保险业整体环境健康稳定是保险业发展的最大基石。

# “互联网+”让语文综合实践活动更有效

## ——以“身边的文化遗传——探寻北京四合院”活动课为例

张 晶

(中国教育科学研究院丰台实验学校 北京 100000)

**[摘要]**“互联网+”在教学中的应用指的是教师在教学活动中高效地运用互联网资源开展教学的策略。也就是说,借助网络技术,建立一个可以控制、可以管理的学习空间,教师、学生之间进行交流、沟通、表达的学习活动空间。

**[关键词]** “互联网+”; 实践活动

**[DOI]** 10.12252/j.issn.2096-6261.2020.05.1104

义务教育阶段语文学科课标中有关综合实践活动的学段目标是要求学生“对感兴趣的问题能够‘共同讨论,选出研究主题,指定简单的研究计划。能从书刊或其他媒体中获取有关资料,讨论分析问题,独立或合作写出简单的研究报告’;要求学生就共同关注的热点问题‘搜集资料,调查访问,相互讨论,能用文字、图表、图画、照片等展示学习成果’。这种采用‘互联网+’的教学模式可以使语文实践活动课更落实而更有效。基于‘互联网+’技术的应用,笔者从‘活动目标、活动方式及任务、活动成果展示’三个方面实施综合实践教学。”

### 一、活动目标

1. 学生能从网络媒体或书刊中获取有关“北京四合院”资料,讨论并分析问题。
2. 学生树立主动探究的学习精神,锻炼他们合作学习和人际交往能力。
3. 学生会用PPT、视频、文字、图表、图画等形式展示学习成果。
4. 学生探寻北京四合院,通过问卷调查、采访、录像等方式了解北京的本土人情,感受四合院文化气息,传承其深厚的文化精神。

### 二、活动方式及任务

根据初二级学生的年龄特点,本次活动选题方式确定为半开放式的。因为对于此年龄段同学而言,如果完全放开让学生自己着手研究主题内容,学生们可能会茫然而无所适从;如果完全由教师安排任务给学生去研究,他们又会失去兴趣。所以,在整个探寻北京四合院的历史文化及未来传承主题下,分成几部分(北京四合院的建筑布局及文化内涵、北京四合院的绿植及文化内涵、北京四合院的人文情怀、北京四合院的未来)每位同学根据自己的兴趣、知识和能力等条件选择一部分完成。

完成活动任务一,要求学生通过知网、百度、网络视频及图书报刊以及实地参观等途径搜集、阅读、整理有关北京四合院的建筑布局及文化内涵。活动二,要求学生实地参观有代表性的四合院,用录像或拍照的方式记录北京四合院的绿植,之后通过阅读相关资料了解其文化内涵。活动三,做好对现居住四合院人们的小程序问卷调查和实地调查采访问题,并对结果进行数据统计。另外,选出不同年龄段人对北京四合院的看法。活动四,就北京四合院现状,利用多媒体技术展示北京四合院未来发展形势。

### 三、活动课展示