# 保险业的现状、存在问题及其对策研究

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-11-29

*保险业的现状、存在问题及其对策研究一、保险市场现状(一）保险市场发展概况1.保费规模增长较快。保费收入从1980年的4.6亿元发展到2024年的7035.8亿,前后只用了27年时间,保费规模增长了1590倍,进入世界前第9位。其中财产保险的...*

保险业的现状、存在问题及其对策研究

一、保险市场现状

(一）保险市场发展概况

1.保费规模增长较快。保费收入从1980年的4.6亿元发展到2024年的7035.8亿,前后只用了27年时间,保费规模增长了1590倍,进入世界前第9位。其中财产保险的保费收入从1980年的4.6亿元发展到2024年的1997.7亿元,增长了434倍;人身保险的保费收入1982年的0.016亿元发展到2024年为5038.1亿元,增长了314881倍,整的来说,人身保险保费收入的增长快于财产保险。

2、保险总资产规模快速增长。截至2024年底,全国保险公司总资产共计29003.92亿元,比年初增加9272.60亿元,同比增长46.99%,是1980年的58007.84倍。从各保险公司资产来看,其中中国人寿、中国人保、中国太平洋、中国平安集团是我国当前保险市场排名前四位的保险企业,它们的总资产规模占比分别为40.27%、5.07%、10.67%、18.13%,四家保险公司的总资产占全国保险总资产的74.14%,说明我国保险公司资产优势差距太大,会影响新保险公司的快速成长,阻碍中国保险业的市场化、多元化、全方位发展的步伐。

3、保险深度和保险密度仍然较低。保险深度和保险密度是衡量国家(地区保险行业发展状况的重要指标。保险深度是指一国家(地区全部保费收入与该国(地区的GDP总额的比率,是衡量一国(地区保险市场发展程度和潜力的重要指标。1980年,我国的保险深度为0.1%,保险行业的全部保费收入在国内生产总值中的比重很低,伴随着我国经济的快速发展,到2024年底,我国的保险深度达到2.85%,是1980年的28.5倍,不过与同期世界平均水平8%相比仍存在较大差距。

保险密度是指按照一国家(地区的全部人口计算的人均保费收入,它反映了一国家(地区保险的普及程度和保险业的发展水平。1980年,我国保险密度为的0.48元,伴随着我国经济的快速发展,到2024年底,我国保险密度达到523.49元,是1980年的1091倍,但远低于同期世界平均水平(相当于1/3）,仍然属于发展水平较低的国家(地区）行列。

(二）保险市场主体发展概况

1.保险供给主体增多,结构多元化,但竞争依然不充分。从最初只有一家保险公司经营发展到2024年的110家,其中43家为外资保险公司。保险主体也从中资国有制发展为中资、中外合资、外资股份制并存的市场格局。但是从财产市场占有率看,截至2024年底,人保市场占有率为42.5%;平财保为10.3%;太财保为11.2%,三家保险公司占市场份额为64%,其余财产保险公司的占市场份额仅为36%;从寿产市场占有率看,国寿市场占有率为39.7%;平寿保为16%;太寿保为10.2%,三家保险公司占市场份额为65.9%,其余寿险保险公司占市场份额仅为34.1%。说明我国保险市场虽然主体增多,结构多元化,但竞争依然不充分,仍由极少数公司主宰市场。

2.保险中介成为保险业务主要渠道。自恢复国内保险业务以来,展业渠道最初是以保险公司直接展业为主,随着保险市场体系的不断完善,保险中介逐步成为销售保险产品的主要渠道。截至2024年底,全国保险公司通过保险中介渠道实现保费收入5793.38亿元,同比增长29.39%,占全国总保费收入的82.34%,同比上升2.97个百分点。

(三）保险市场的区域发展不均衡

我国保险业务大多集中在发达的东部地区,而中西部地区的保险业务,受当地经济发展水平以及保险企业开拓市场能力不高的限制而发展相对落后。2024年,东部16省市的保费收入为4341.52亿元,保费收入占全国市场份额62%;中部地区保费收入为1487.12亿元,保费收入占全国市场份额21%;西部地区保费收入为1192.98亿元,保费收入占全国市场份额17%,。

2024年,以广东、江苏、上海为代表的经济发达地区,市场供给主体较多、需求量较大,竞争也较激烈。广东省以625.6亿元的保费收入排名第一,其次是江苏、北京、上海,它们的保费收入分别为576.64亿元、498.05亿元、428.64亿元,这四省市的保费收入占全国总保费收入的29.57%,排名前四位的省市都集中在东部地区。保费收入排名最后的省市分别是宁夏、海南、青海、西藏,它们的保费收入分别为23.98亿无、22.64亿元、10.74亿元、2.68亿元,这四个省市保费收入占全国总保费收入的0.81%,还不及中部地区1省的份额,它们其中三个都在西部地区。

(四）国民的参保意识有待提高

由于社会公众保险知识不够、保险意识不强、或者受传统观念影响,认为买保险会不吉利,或者消费者存在着侥幸心理,造成个人主动买保险寥寥无几。很多消费者宁愿相信银行存单,也不愿相信保险保单,导致整个保险业,特别是人身保险,迫使百万保险推销大军四处奔波,推销保险产品。此外,有些保险公司或代理人在经营上尚欠规范,外加有些舆论不适当传播,造成社会公众对保险的不信任、也不想了解的原因,导致公众保险意识不强,投保意愿不高。

二、保险市场发展存在的问题

保险业改革发展取得巨大成就,整体实力明显增强,行业风险也得到有效防范,行业竞争力也不断提高,但我国保险业仍然处于发展初级阶段,与国际上一些发达的保险市场相比还存在着较大的差距。存在产品结构单一、创新能力不足、行业恶性竞争、形象不佳和理赔运行现状不甚理想等问题十分突出。

(一）保险供给主体存在的问题

随着市场供给主体的增加,而产品结构单一、产品创新能力不足,造成保险市场竞争异常激烈,低折扣和高手续费成为市场竞争的主要手段。尽管监管部门三令五申地禁止恶性竞争,出台了相关的限折令,引导行业协会等组织开展自律,但违规打折现象仍然十分普遍。

1、产品结构单一,同质化现象严重。目前,各保险公司产品、条款全国系统内大统一,没有充分考虑各地保险市场需求的特性,很多险种针对性和适用性较差,不能很好地满足投保人对保险产品的多样化、差异化的需求,同时大部分保险公司的经营都集中在数量有限的一些险种上。在财产险上,各公司的竞争主要集中在车险、企财险等几个大险种上,其中车险为主,而保证、农业等方面保险发展非常缓慢,特别是保证这一方面产品不能得到很好满足;在寿险上,主要各公司的竞争主要集中在分红险产品这偏重投资型产品,保障型产品发展也相对缓慢。

2、产品创新能力不足。我国保险产品从国外引进较多,针对我国实际需求自主开发的少,各保险公司产品之间相互模仿现象也非常严重。虽有一些保险公司开发了一些新产品,但产品往往没有特色,也缺乏系列性及差异性,不能很好地适应不同消费者不同层次的需求。例如:一家公司推出新产品,其他公司稍加改头换面即可上市,其实产品的实质基本相同,只是它们在险种组合方式、宣传包装手段等方面存在着差异而已。

3、违规现象相当严重。2024年,全国各保监局对1271家保险公司分支机构、保险中介机构进行现场检查,其中检查产险机构606家;寿险机构363家。共对813家保险公司分支机构、保险中介机构实施830家次行政处罚,同比增加93.47%,其中受处罚的产险机构占56.63%,寿险机构占19.52%,中介机构占23.86%,其中保险机构受处罚率高达63.88%。由于各保险公司都在争夺市场,追求以保费规模称王,主要是通过采取高手续费、高返还等方式,进行不正当竞争和不正当交易,而不是通过创新产品、改进服务等方式赢得市场。财产险市场主要表现为不严格执行条款费率,通过非正常批单退费、擅自变更承保条件、滥用费率调节系数或违规协议承保等方式,变相下调承保费率,给予投保单位或经办人不正当利益。寿险市场主要表现为长险短做、违规退保、短期退保套现、退保金不退回原单位、现金支付退保金等。这些不正当竞争、违规经营的行为严重破坏了市场公平竞争。同时,这些违规行为损害了被保险人利益,也加剧了保险机构自身的经营风险,使保险机构的经营效益、财务稳定和偿付能力不同程度降低。

(二）保险中介市场存在的问题

随着我国经济社会的发展和人民生活水平的提高,保险市场稳步发展,保险中介市场也实现快速发展,机构、人员、业务规模、经营效益都呈现良好的发展势头,为保险行业发展作出了重大贡献,但目前保险中介市场发展中仍存在一些问题。2024年,全国各保监局共检查保险中介机构520家,其中专业中介机构349家,占全国专业中介机构总数的15%,兼业代理机构171家。对125家机构实施行政处罚,其中专业中介机构101家。本年现场检查共计对保险中介机构实施警告65家次,对个人警告28次,吊销许可证7家,不予换发许可证10家,注销许可证1220个,监管谈话86人次,下发监管意见函197份。从各地现场检查和行政处罚情况来看,保险中介市场存在主要在问题表现为:

1、依法经营意识薄弱,社会形象不佳。第一,仍然有不少保险中介机构未向保监局、工商行政管理等相关部门办理登记、审批手续,非法开展保险代理活动。第二,个别兼业代理机构为追逐眼前利益,参与制造假赔案,牟取非法利益。第三,个别保险代理机构招募业务人员过程中,进行虚假宣传、采用涉嫌传销的手段开展业务活动。第四,个别保险代理机构假冒保险公司名义,从事违法犯罪活动。第五,部分中介机构虚开保险中介统一发票,为保险公司套取费用或向投保人支付额外利益,这些问题严重损害了保险中介的社会形象,影响了保险中介的长期稳定发展。

2、保险代理人员素质有待提高。不少保险代理人员保险知识不足,素质不够高。在获得更多代理手续费的利益驱动下,片面夸大保险产品的增值功能,许诺虚假的高回报率,回避说明保险合同中的免责条款,隐瞒与保险合同有关的重要情况等。甚至误导投保人,给投保人、被保险人造成经济损失,引起保险消费者的普遍不满。其次,保险代理人敬业观念淡薄,缺乏职业道德,以至于某些人趁财务管理漏洞,截留、挪用甚至贪污代收保险费、赔款等,严重损害了保险消费者的利益,并损坏保险行业形象,给保险公司拓展业务带来了不利影响。

(三）理赔服务存在的问题。

根据2024年保监会受理销售误导投诉770件,理赔难投诉1794件,分别占总有效投诉的13%和30%。说明我国保险理赔运行现状不甚理想,“理赔难”、“纠纷多”现象比较突出:

1、理赔难。保险理赔是一项专业性很强的工作,不仅保险标的涉及面很广,而且标的风险的成因也十分复杂。虽然大多数保险公司实行7\*24小时接报案,要求第一现场查勘率达100%,而实践中,由于保险人方或被保险人方的种种原因,如被保险不知道出险要报案或保险人不能及时到现场等,造成第一现场查勘率并不乐观。保险人为了准确认定责任损失,防止骗保现象的发生,很多工作要依赖公检法等代表国家权威部门或关联单位出具的相关证明,作为理赔的重要证据。例如在火灾保险中,保险公司需要公安消防机关作起火原因及损失的结论;在交通案件中,需要交通部门对交通事故的原因及事故责任的分析和结论。但是,目前取得证明文件的手续过于繁琐,时间长,给投保人或被保险人的带来了较多的麻烦。同时在理赔实务中,不论索赔金额大小,情况是否清楚,都要经过复杂的甚至是不必要的程序,使整个理赔时效过长,让被保险人感到“理赔难”。

2、纠纷多。我国保险市场强调业务为导向,以保费多少论英雄,使得很多代理人为求个人私利,在展业时只说明保险事故发生后投保人或被保险人会得到多少赔偿,而对一些限制性条款及责任免除条款则讲解很少,甚至不提。一旦发生保险事故,被保险人、受益人对保险赔偿金额期望值高,而实际赔付往往达不到期望时的要求,或不符合条款保障责任范围,或因除外责任而被拒赔,甚至有些保险公司为了短期的利润而对投保人或被保险人的索赔要求故意进行压赔、限赔或拖赔,造成被保险人不满,从而引起纠纷。

此外,由于被保险人法律意识不断提高,而相关法律法规与相应条款之间存在着冲突,语言不规范,表述不清晰,造成理赔实务中,出现“娘说娘有理,婆说婆有理”的疆局,也经常因此引起纠纷。

(四）法制环境存在的问题

保险法制滞后,相关司法解释又未出台。现行《保险法》是1995年制订、2024年底修改的,但对《保险法》的修改基本上都是围绕保险业法展开的,没有触及保险合同法的内容,但现实中保险纠纷基本上都是保险合同纠纷,主要是保险合同法存在很多不够明确和不够完善的地方。比如,健康告知方面的不可抗辩条款、保证与弃权制度以及最大诚信原则、保险利益原则、近因原则等方面,都过于笼统,都缺乏具体的实施规定和制度。

另外,自1998年11月18日成立了中国保险监督管理委员会以来,虽然颁布了一些有关保险监管法规及相关文件,加强了对保险市场的监管力度,在一定程度规范保险市场秩序,但仍然存在以下问题:信息披露制度不够完善;在监管内容上虽然很注重市场行为监管,但处罚力度仍然不强,没起到威慑作用;对偿付能力监管上也缺乏完整的考评体系。

三、发展对策

良好的保险市场秩序是保险业健康发展的必要条件。保险市场不规范的经营行为,不仅损害保险业的信誉,而且破坏保险资源,增大市场风险[14]。针对目前我国保险业的现状及其存在的问题,通过完善各项规章制度及法制环境建设,从制度和法制上逐步解决造成市场不规范的问题;通过保险创新,满足全社会对

保险的需求;通过树立理赔服务新理念,使服务更贴近客户;同时,广泛开展保险宣传教育,提高国民参保意识,促进保险业进一步发展。

(一）建立健全规章制度,强化执行落实

进一步完善公司内控制度、行业自律制度、社会监督制度,大力强化执行力度。第一、完善人员管理制度。建立科学、先进的考核机制,完善人才选拔、任用、培训、激励、管理等机制,营造人才兴业发展的良好氛围。第二、完善业务控制制度。制订和完善各项业务制度,加强培训教育,规范业务流程,防范以扩大风险和成本为代价发展业务。同时加强信息建设水平。实现数据、财务和后援的集中管理,切实解决数据的真实性问题,提升公司的风险管控能力,有效控制经营风险。第三、完善行业自律制度。我国保险系统要加强自身建设,逐步形成团结协作的行业精神,行业协会要制定完善费率、手续费等自律协议,遏制行业出现非理性竞争等违法违规行为,而造成保险资源浪费。同时加强保险从业人员管理,行业协会要进一步完善“黑名单”制度,将违法违规的保险机构、保险中介、保险从业人员列入黑名单,依法进行严肃处理,并将处理结果公之于众,起到警示威慑作用,以此督促保险机构、保险中介、保险从业增强法制观念,从而促进保险行业步入规范自律经营的良性竞争轨道。第四、完善信息披露制度。通过保监局外网、新闻媒体、报纸等方式,加大对保险服务、违法违规、行政处罚、重大事项等信息的披露,提高保险公司经营透明度,加强社会对保险业的监督作用,促进保险市场的无序竞争向理性竞争发展。第五、完善市场动态行为监管制度。把保护被保险人利益作为监管工作的根本出发点和落脚点。保监会应逐步完善保险公司内部控制评价体系,对保险公司内控制度的健全和有效执行情况作出客观评价,将内控制度不健全、执行不力、风险隐患较大的公司,进行重点监管及曝光。

(二）以服务社会,服务民生为出发点,加大产品创新力度

创新是保险业的生命之源,没有创新,保险业就没有发展的动力。保险功能的丰富、营销概念的延伸和代理渠道的挖掘,都会推动着保险业向前发展。保险业的创新包括产品开发、营销方式、业务管理、组织机构、电子技术、服务内容以及用工制度、分配制度、激励机制等方面等很多方面,而产品开发的创新又是最主要的。

在产品的创新方面,保险公司要大力培养和引进保险险种开发与设计的专业人才,以社会需求为导向,根据不同市场需要、消费者的不同偏好和特点,改进老险种,推进产品创新,丰富保险产品功能,增强产品的针对性,积极开发具有个性化的、市场前景好、效益不错、保障全面的产品,适应保险需求日益多样化的趋势,满足不同地区、不同层次消费者的多样化、差异化需求。如我国沿海地

区每年都会发生台风等灾害,在这些地方则应该在产品条款中将台风灾害保险条款加入进去;四川等地会遭受地震危险,则在这些地方推出的保险产品中应该覆盖地震险条款;而像东部沿海地区人民生活水平较高的特点,确定合理的保险责任范围和保险费率下,应适当增加保障额度,使产品更贴近市场需求。

同时并利用现代信息技术,突破传统有形市场的概念,积极开展电话保险、网上保险等保险产品,建立灵活多样的分销渠道。如目前旅游责任险、机动车辆保险已迈入网上、电话投保。形成不同渠道相互补充、共同发展的格局。(三树立服务新理念,提高理赔服务质量

在保险行业,产品同质化程度越来越高,市场竞争从产品竞争、价格竞争逐浙转向服务竞争。保险应从专业、品牌、公平、公正、快捷等多方面提高自身的理赔服务质量,通过优质的理赔服务,赢得客户的信赖和支持,增强企业的竞争优势,创造企业的服务品牌。第一,保险机构建立统一的高质量的理赔服务标准,以适当、公平和透明的操作流程,为被保险人提供充足的信息和协助,确保赔付迅捷安全;同时,主动做好解释说明工作,避免与被保险人产生矛盾。第二,加强外部合作机构服务网络建设,如天气局、公估、公检部门等专业部门建立长期、稳定、互利的业务合作关系,充分利用这些外部协作机构的专业资源,为查勘、理赔队伍提供专业支持,加强对案件的风险管控,遏制案件中的不合理“水份”,促进保险公司稳健经营;同时,延伸并丰富理赔服务内容,为被保险人提供专业化服务、特色服务、个性化服务,使服务更贴近客户。第三,利用网络技术、通信技术和计算机技术使管理信息化技术,积极开展远程定损、远程理赔等客户服务,实现更快捷、更周到、更贴心的理赔服务。

(四）开展宣传教育,提高国民参保意识

以保险知识教育、风险教育和保险消费知识教育为主要内容,通过保险教材、保险知识宣传画册、新闻稿、论文、媒体或保险知识进社区活动等方式进行保险教育与宣传,培养公众保险意识,使公众明确清楚保险的本质属性,从转移风险的角度科学认识保险产品。既要宣传保险知识,也要宣传保险的功能,提高国民的保险意识和风险防范意识。也要宣传保险的特点,不是只要交了保费出了事故都要赔。同时,引导公众在遭受销售误导、无理拒赔等违法违规行为侵犯时,如何运用法律武器维护自己的合法权益。

其次,加强与新闻媒体的沟通协调,坚持正面宣传为主,大力宣传保险业服务经济社会的典型事例,增强保险消费者信心,为保险业发展营造良好的舆论环境。

(五）完善法制环境建设

以新《保险法》颁布实施为契机,大力加强监管法规制度建设。完善以新保险法为核心的配套的法律和法规体系建设,形成与国际接轨的保险法律法规体系。完成《保险代理机构管理规定》、《保险经纪机构管理规定》、《保险公估机构管理规定》、《保险营销员管理办法》、《保险兼业代理管理暂行办法》的修订工作。做好新修订出台的《保险法》、《合同法》的宣传和培训工作,提升行业的法律观念、法律意识和依法经营水平,进一步建立科学性、适用性和有效性的监管规章制度体系。

四、结论

党十六大指出“…保险业发挥着“促进改革、保障经济、稳定社会、造福人民”的重要使命。我国正处于大变革、大开放、大发展的时代,人们的思想观念、生产形式和生活方式都发生了深刻的变化,追求经济的高效益、工作的快节奏和生活的高质量,需要保险业提供全方位、多层次的风险保障。…加入世贸组织后,我国将在更大范围、更广领域和更深层次上参与国际竞争,保险是支持对外贸易和国际投资必不可少的手段。”在这经济社会发展的关键历史阶段的大背景下,我们要认识我国保险业仍然处于发展初级阶段这个最大实际,以新的思路研究解决的保险现状及保险市场存在的问题,通过保险创新来满足全社会对保险的需求。保险业将持续快速发展,也将通过自身的快速发展保障整个社会经济发展的稳定,在这个过程中,保险市场具有巨大的内在潜力,又蕴含挑战。

1、我国保费收入、保险密度和保险深度三项还处在一个很低的水平,与世界平均水平都有着非常明显的差距,更不用说与发达国家的差距了。巨大的差距说明我国保险业还比较落后,同时也意味着我国保险市场具有广阔的市场空间潜力。保险品作为一种特殊的金融消费品,随着我国经济高速发展,居民收入不断增加,必然会对综合保险保障的需求日益增多。相信会越来越多的人选择主动购买保险或者以保险作为投资手段,保险需求将进一步增长,保险业将会有更辉煌的未来。

2、世界经济全球一体化的进一步发展,保险业全球化的趋势将不断加强。随着中国保险市场开放度和竞争激烈度的增加,中国的保险业要实现“走出去”战略,将会更大范围、更广领域和更深层次上参与国际竞争。因此,应该支持经营机制完善、经营和管理技术先进的大保险公司、保险集团成长,鼓励其通过上市融资、增资扩股等多种方式优化资源配置来发展市场规模,使其盈利水平和资本积累能力将不断提高,增强其自身资本实力,提高其品牌认知度,才能确保保险市场的竞争优势。例如行业代表中国人寿,2024年,其净资产收益率为16.5%,基本达到世界领先保险集团10%到20%左右的水平,同时入选全球企业500强和世界品牌500强,并连续五年荣登《财富》500强,名列192位,跻身世界领先保险集团之林。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！