



在曲折中前进 质和量“双突破”

烟台保险业“新闻联播”，给你不一样的播报

本报记者 姜宁

新闻回顾

有喜有忧 曲折进步

相传在20年前烟台市保险业的发展懵懂时期，中国人寿和中国人保分别领跑寿险财险市场。经过漫长的发展期，保险业这张地图上，已不再只有一人一姓之王朝：寿险市场上，有新华、平安与中国人寿分庭抗礼；在财险市场上，有中联、平安与中国人保并立称雄。时至今日，中德、中意、中英等多家外资保险公司的注入，更是将保险业的竞争与发展推向了极致。

第一届保险业公众宣传日活动启幕，提高保险从业人员从业门槛，运用多种方式综合整治寿险误导行为……展开2013年烟台市保险业发展的一幕幕画卷，其中既有调整、提高、发展，也有投诉、纠纷、索赔，既有喜也有忧。但是经过一年发展，保险业已将投诉、纠纷、索赔的“发生率”降到了最低。

烟台市可以通过设立保监分局、保险行业协会，将63家保险公司串成一体，也可以扩大保费收入，年增量超过10%，但是代表保险业口碑的保险业软实力，绝非一朝一夕、一天一日就能树立得起来。所以，投诉、纠纷、索赔“发生率”降到最低，说明保险业的软实力已经逐步硬朗了起来。

如果用关键词来总结过去的2013年烟台市保险业，就是：有喜有忧，曲折进步。

新闻预报

放开银行驻点 未来何去何从

最近，银监会发布通知：从明年开始，允许保险公司人员驻点银行。这意味着，3年前的监管“坚冰”已被打破。

而与此相对应的，则是近几年来烟台银保产品保费的连年下降。在银保产品保费不断下降的情况下，放开银行驻点，能够对银保业务起到一定的带动作用。

银监会出台此项规定，究竟是不得已而为之，还是真的为了发展需要？众所周知，虽然银监会对银行驻点监管甚严，一经查出后，不是大量罚款就是高管免职，但是是一些保险公司为了获取利润还是通过各种手段向银行内部渗透，如今在市内的银行中，或多或少总有保险公司人员的身影——注意，他们是驻点，不是巡点。

银保产品保费连年下降，外加银行驻点很难禁止，在这种情况下，银监会做了个“顺水推舟”的人情：既能让银保产品发展起来，又能将它纳入监管当中。

未来会怎样，能否达到预期效果，还需拭目以待。

正文播报

关键字：63与120亿 数字看保险业

63家保险公司，120亿元保费收入，这是烟台市保险业2013年取得的最直观的成绩。

几个月前，当建信人寿在酝酿了很久之后终于破茧而出的时候，烟台市保险公司的数量最终定格在了“63”这个数字上。目前，全市有35家寿险公司，28家财险公司。在这些公司

中，既有中国人寿、平安保险、中国人保这种央企、国企，也有中英、中意、中德等外资保险公司。最近，建信人寿、工银安盛、农银保险等银行类直属保险公司的加入，更让保险业实现了质和量的“双突破”。

而从保费收入上来讲，继2012年保费收入过108亿之后，经过2013年一年发

展，烟台市保险行业整体保费收入突破120亿元，同比上涨10%。这一数字在整个国内保险市场中位于前列。

不过，这其中也能凸显出发展不均的形势来。例如，作为35强之一的中国人寿占了整个寿险行业1/3的市场份额，平安保险、中国人保在财险市场上，也占了大部分地盘。

关键字：误导与反误导

2008年左右，因为经济形势比较好，各种分红险、万能险、投资连结险都给出了较高的收益率，引来大量市民参保。而从今年年初开始，这部分产品陆续到期之后，市民发现收益率并未达到当时所说的高度，所以很多人大呼上当，很多纠纷也因此产生。

2008年前后是保险业的一个分水岭。从那之后，保险业逐渐走向成熟和完善。

但是当时出现的，动辄5年

期10年期的保险产品，让今日已经基本发展成熟的保险业不得不背上“前日”的债。一些产品出现的问题，也给蒸蒸日上的保险业的脸抹上了一把灰。

当时约定的6%的收益率，到期后成了2%，有一些甚至连本都没保住。说到底，出现收益率不达标的情况，是因为当初保险营销员在推销产品时，采用了误导性的宣传方式，把预期年化收益率说成了年化收益率。隐去“预期”二字，保险产品就会大变样。

在这种背景下，2013年，由烟台保监分局和烟台市保险行业协会牵头，推行“访后付费”、“电话回访”等制度，建立了一个有效防止误导销售的治理体系。

不过，这场误导与反误导的战役才刚刚打响。对于一个拥有四五万名保险营销员队伍的城市来讲，要使每个营销员都能遵守规则，几乎是不可能的。但是，最大限度地促进大环境的良性发展，才是这套新治理体系的根本动机所在。

关键字：从业门槛的博弈

多年来，保险公司滥收滥招的现象一直为人们诟病。市中心情况还好一点，可是在乡镇服务部，初中乃至小学学历的保险营销员，都曾经存在过。营销员学历低，容易对保险知识一知半解，从而引发销售误导。

今年初，保监会发布公告：从2013

年7月1日起，保险从业人员从业学历提高到大专以上，而在山东省又细化为大专以上和高中以上两套证的双轨制运行模式。

学历门槛的提高，是保险业博弈的结果。如果保险从业者学历过低，那么注定会出现一系列的营销问题。可是如果学历过高，保险公司就要支付过高的

工资，又让保险公司难以承受。从业门槛的高低取舍，一直困扰着整个行业。

高中以上的从业门槛，整个保险业真的能保证吗？其实，很多业内人士对此抱有怀疑态度。毕竟一开始，全市有着数量众多的低学历从业者，一纸命令下来后，能否立竿见影，还真不好说。

结束语

祝“钱袋子” 高高鼓起

三期金融大事盘点，到此就要说再见了。

抓住2013年的尾巴，我们回顾了这一年证券、银行、保险三大行业内发生的大事。

其中有议论，有述评，均为一家之言，如有偏颇，还请谅解。

在这个金融领域和普通市民联系越来越紧密的时代里，普通市民在应对

金融创新、金融风暴时，应该怎样取舍，就显得尤为重要。

股市证券，利大险足，一般市民不应多碰；保险理财，刚刚起步，亟待发展，普通市民要根据需要购买；银行存贷，花样繁多，究竟如何能够获得利润最大化，还需探讨。

最后，祝愿每位读者、每位市民的“钱袋子”都能高高鼓起。

振华电器元旦促销，明日全面启动 “赢”新跨年，提前放“价”

2014年元旦佳节即将到来，振华电器“赢”新跨年，提前放“价”。本月28日，振华电器元旦促销将全面启动，历时6天，届时将有超值惠民优惠。据了解，本月28日上午

10:58，振华电器将启动超级跨年团购，10小时惊爆折扣，年度压轴极限让利即将全面开启。

彩电6.5折起，4K电视最高直降6000元，加送电压力

锅、液晶等大礼；冰洗尽享三重礼，套购直降300-2000元，加送电饭煲、豆浆机等大礼；空调最高直降3000元，享超低价格并送精品大礼；小家电5折起，加送菜板、厨具、水壶等

大礼；电脑预存50元抵100元，手机预存20元抵50元，苹果三星手机低至7折！

活动期间，在振华电器各门店购彩电、冰箱、洗衣机、空调、厨具、热水器，跨品类累计两件

以上最高送iPhone5S!

在振华电器各门店当日购物满500元，即可参加现场抽奖活动，特等奖为对开门冰箱，买就抽，抽中就中，100%惊喜！100%有礼！