

推出新产品、年前盘算 2011 年一季度保单份额

开门红让保险行业飞

文/片 本报记者 李芳芳



保险公司已开始谋划抢开红门的彩头,引来很多市民办理业务。

动起来： 各保险公司 筹划抢头彩

12月28日上午,记者在位于东岳大街中段的中国平安人寿保险股份有限公司泰安中心支公司内看到,业务员们似乎比往常还要忙碌,他们个个手拿报表,单据进进出出。

“新的一年马上就要开始了,我们正在做来年的详细计划,这样才能抢到头彩。”中国平安人寿保险股份有限公司泰安中心支公司经理王强告诉记者,保险公司有句行话:开门红,全年红。对于保险行业来说,每年的1、2月份是一年中最关键的时间点,只要在这两个月里“打好仗”,全年都会有好的发展势头。

早在今年的10月份,中国平安人寿保险股份有限公司泰安中心支公司就把来年的计划做出来了,尤其是针对开门红的计划更是详细。“不但产品种类有保障,在政策、资源和人员布置等方面,我们也做了详细布局。”王强说,中国平安人寿保险股份有限公司泰安中心支公司决定,在春节前后展开春节招聘,大约会有600人到800人有机会做保险销售人员,广泛的市场占有率,必定也会带来可喜的销售成绩。

时至年末,中国人寿保险股份有限公司泰安分公司也推出了一款分红型的产品,以此来打响冲刺2011年开门红的第一枪。中国人寿保险股份有限公司泰安中心支公司办公室主任孙岩峰告诉记者,公司准备了一款保额分红险,争取在2011年1月1日当天,就拿下150万的保费收入。泰康人寿泰安中心支公司员工也表示,公司早就举行了“开门红启动仪式”,在抢开门红的工作上铆足了劲。

做盘算： 开门红 地位非比寻常

泰康人寿保险股份有限公司泰安中心支公司田经理表示,岁末年初,正值企业、公司发奖金的时候。因此,用户手中可用于投资的资金就会相对充裕。各个保险公司都看中了这个因素,非常重视开门红的营销。

“从以往经验来看,有些公司个险渠道1月份的保费收入能达到全年保费收入的30%。虽然各家公司开门红营销活动会略有不同,有些公司可能只重点推动1月份营销,但新一年的保费收入重点应该是在前两个月。”新华保险泰安中心支公司一位工作人员告诉记者。

从中国平安人寿保险股份有限公司泰安中心支公司提供的数据中,也不难发现开门红的重要性。其2010年一年的个险标准保费首期收入约在一亿两千万左右,光是前两个月的个险标准保费就有三千多万。

生命人寿保险股份有限公司泰安中心支公司是2008年进驻泰安的保险公司,在该公司2011年的开门红计划中,定出了1月份拿下300万元保费的标准,这几乎能占到公司全年保费的八分之一左右。

“2011年,我们希望保费收入能比今年增长20%,只有有了开门红才能保证取得这些成绩。”中国人寿保险股份有限公司泰安分公司赵冲说,目前,中国人寿保险产品在全省的市场占有率大约在30%左右,为了保住地位,开门红的布局松懈不得。

听反响： 新布局 市民态度不一

“不管保险公司怎么布局,我觉得像我这样对保险不感冒的人来说,用处好像并不太大。都说多一份保险,生活就多一份保障,其实我认为光单位给的保险就差不多了吧,好像没有必要再考虑买商业险。”家住东湖附近的市民王女士说。

30日,记者调查发现,持王女士这种观点的市民并不在少数,他们有的认为单位已经交过社会保险,没必要掏钱再买一份。有的市民则认为商业保险太贵,不会轻易考虑购买。

另外,通过各家保险公司的介绍记者发现,很多保险产品除了基本的保障功能外,还包括分红、投资、储蓄等功能,完全可以作为理财产品来对待。面对如此多的选择,一些思想和意识比较前卫的市民,则表现出了极大的兴趣。家住花园社区的陈先生是有车一族,在办车险

上,他尝到了保险带来的甜头。因此,对于保险产品他还是比较认可的,他早已经给孩子买了一个教育储蓄类的产品。“保险公司的开门红对市民来说也是个好事,这时候他们可能会有各种优惠,在有闲钱的年初买是个不错的选择。”陈先生说。

对于市场上的复杂反映,各个保险公司依然信心满满。中国平安人寿保险股份有限公司泰安中心支公司经理王强说,一般情况下,每年前两个月的保费收入能占到全年总额的四分之一,抓住年初抢占市场的好时机来提高保费收入,就能奠定全年保费收入的基础。

看市场： 保险行业 饱和还需时日

“现在经常会碰到保险公司的业务员,不厌其烦地向市民讲解他们公司的保险产品。我禁不住会想,有那么多人买保险吗?保险市场以近乎疯狂的速度扩张,会不会超负荷呢?”在泰城某事业单位上班的赵先生提出了自己的疑问。

30日上午,记者从泰安市保险行业协会获悉,2010年全市保费收入达到45亿元人民币,涨幅达到28%,再创历年新高。“近几年来,全市保险行业处于一个稳

步上升的态势。尤其是2008年,泰安市新增7家保险公司,达到了28家规模。”泰安市保险行业协会吴主任介绍,即便保险公司的扩张速度迅速,但是距离保险市场达到一定的饱和还有相当长的路要走,“在发达国家和发达城市,一个家庭有几张保单是很正常的事情。目前,泰安这样的三线城市,还不能保证一个家庭一张保单,可想这个市场还是很有潜力的。”

“很多刚刚工作的年轻人,除了单位给缴纳的社会保险外,几乎没有商业保险。等他们有了一定的基础,肯定会考虑为自己再购买一份商业保险,因为年轻人有更强烈的保险意识。”吴主任说,因此,各家保险公司有无限的动力积极发展市场。甚至很多保险公司还会选择固定的时间,举行“开门红誓师大会”来鼓舞员工的士气,在竞赛中赢得先机。

在激烈的竞争中,各保险公司也在避免盲目性。据吴主任介绍,2008年全市共有28家保险公司,两年时间过去了,才发展到30家保险公司,速度已经放慢了许多。“市场的大小是有限的,虽然没有饱和,但扩张已经趋于理性。就像任何东西只有合适了,才是最好的。”吴主任说。

一滴血查过敏原

专业治疗过敏性疾病

泰安市建工医院独家引进美国IVT高科技过敏原检测系统,只需患者少量血液,就能精确查出体内过敏原和过敏体质,全电脑分析,精确安全、无任何痛苦、不受药物和饮食的影响。避免了传统皮肤试验查找过敏原痛苦大、不够准确的缺点。应广大患者的强烈要求,现特实行检测费半价。

本院和北京变态反应研究院长期技术合作与交流,由赵主任、李主任长期应诊,根据精确的过敏原检测结果,在泰安地区率先采用基因免疫调节平衡+经络穴注的中西医结合疗法。该疗法快速调节免疫,阻止过敏介质与受体结合,清除体内过敏原,从而纠正过敏体质,使过敏性疾病快速治愈。无论病情轻重,时间长短,1-3个疗程即可治愈,无副作用和依赖性,真正解决了过敏性疾病反复发作久治不愈的难题。

泰安市建工医院是泰安地区过敏性疾病指定检测治疗单位,检测治疗范围:荨麻疹、湿疹、皮炎、皮肤瘙痒症、过敏性紫癜、过敏性鼻炎、过敏性哮喘等。

专家咨询电话:

0538-6398120

地址:泰安市康复路7号(市中心医院南门斜对面)建工医院1楼过敏科

