

# 山东交强险 几家欢乐几家愁

日前,中国保险行业协会披露了33家保险公司交强险业务情况,全国交强险去年巨亏72亿元,震惊国人。财险公司申请交强险政策补贴、提高交强险费率等说法纷纷出笼。

## 亏损成行业常态

山东交强险经营情况如何?记者从中国保险行业协会网站上下载了这33家经营交强险业务保险公司的交强险专题审计报告,并在报告后附加的题为《2010年度交强险分部损益表(地区分部)》的文件中,逐一搜索并摘出23家保险公司山东市场交强险经营数据。

经过统计汇总显示,山东市场交强险去年收入超过57亿元,截至去年底,交强险共亏损超过19亿元。

从公司层面统计,截至去年底,交强险盈利的保险公司共3家,分别是安邦保险、天平车险和人寿财险,盈利合计4546万,其他公司全部亏损。

## 公司经营差别大

在山东市场交强险经营数据的统计中,人保财险全年收入超过18亿元,占据山东交强险市场份额的1/3左右,仍然是市场上的老大。而太保、中华联合、平安财险分列2至4位,也大体反映出了当前市场的份额分布状况。

但是在行业交强险的全年亏报情



况下,截至去年底,山东人保财险是以11亿的巨额亏损“独占鳌头”。

同时,我们也发现了不少“小而美”的财险公司在市场上脱颖而出,如获得盈利的安邦保险、天平车险和人寿财险三家公司业务规模并不是很大,规模最大的安邦保险保费规模在3亿左右,而最小的人寿财险仅在1亿出头。

在盈亏险企的对比中,经济学中的“规模效应”并没有体现出来,有保险资深人士表示,为什么会产生“规模不经济”呢?或许部分公司更应该在内部管理上多下工夫。

## 四思路指明发展方向

对于下一步交强险的发展,保监

会提出四大思路,指明了交强险发展的方向。

保监会指出,一是提出建立科学费率机制的思路与意见,完善交强险经营模式。二是督促各保险公司进一步改善经营管理,深入挖掘行业潜力,积极采取措施加大对交强险各项成本的管控力度,进一步压缩交强险的经营管理成本。三是督促各保险公司进一步做好交强险服务工作,坚决打击交强险“拒保”行为,同时积极配合救助基金的实施,维护投保人和道路交通事故受害者的合法权益。四是积极研究向外资保险公司开放交强险问题,引进吸收国外交强险经营的先进技术及管理经验,推动我国交强险不断提高经营管理水平。

(财金记者 程立龙)

## 相关链接

### 2010年度23家保险公司 山东交强险经营成绩单

地区分部	已赚保费 (万元)	期末累计经营利润 (万元)
人保	180547	-116370
太保	60788	-73
中华联合	46816	-25574
平安	46173	-16168
阳光	36599	-4071
安邦	28990	2906
大地	24633	-1541
天安	21901	-8967
天平	21568	1478
永安	20388	-2094
安华农险	17490	-4602
长安责任	15359	-1272
永诚	11292	-3101
人寿财险	11287	162
都邦	9092	-2023
渤海	6350	-626
华安	5577	-1446
民安	3583	-1558
华泰	2982	-1446
太平	2545	-2178
中银	1457	-1209
浙商	847	-190
大众	759	-1009

(注:①数据来源于中国保险行业协会交强险专题审计报告 ②以上数据不含青岛市)

## 财金评论

### 做“没有任何借口”的管理者

日前,汽车交强险又出现行业性大亏损,全国亏损数额高达72.4亿。事实上,自2006年实行以来,全行业交强险累计承保亏损高达187亿。

交强险是我国首个由国家法律规定实行的强制保险制度,并由政府统一定价。因此,全行业亏损的消息出来之后,一些保险公司分析亏损原因时,或说赔付率太高,或说物价上涨太快,总之是借口不断。

谈到这里,我不禁想起,前一阵不少保险公司管

理者喜欢让下属看《没有任何借口》一书,甚至公费购买,人手一册,有公司还要上交读后感,进行小组讨论之类。为什么还是这些管理者,在自己面对公司亏损时,却借口不断呢?

在他们的借口掩饰下,要求提升交强险费率的呼声甚嚣尘上,似乎“提价”成为下一步改革的必由之路。但是我们也可以看到,首先,全行业的亏损并非“全部”亏损,以山东为例便有安邦保险、天平财险和人寿

财险三家截至去年底实现了公司盈利,成为大家学习榜样。其次,扪心自问,咱们这些亏损保险公司的成本管理是否已经到位,经营费用是否已经压无可压?

孔子在《论语》中曾经说过,“不能正其身,如正人何?”面对困难时,咱们保险公司的领导而不能借口连篇,眼光盯着车主的口袋儿,应该多主动思考解决问题的办法,这样的领导才有资格要求属下具有书中“完美的执行力”,才有资格要求属下

回避借口,不折不扣地完成自己交办的任务。

令人欣喜的是,作为行业主管部门的保监会对问题有清晰认识。保监会近期发文要求《深入推进交强险制度建设》时特别强调,针对交强险的亏损,要“督促各保险公司进一步改善经营管理,深入挖掘行业潜力,积极采取措施加大对交强险各项成本的管控力度,进一步压缩交强险的经营管理成本。”

倾听民生,善莫大焉!  
(财金记者 程立龙)



### 福建寿山石精品展受追捧

日前,“国石瑰宝——福建寿山石精品展”在山东大厦莱芜厅隆重开幕,成为山东省近年来档次最高、品种最全的一次寿山石精品展。近年来寿山石收藏在

齐鲁大地逐渐升温,各种奇石交易价格也在逐年攀升。主办方诚邀寿山石爱好者、收藏家、企业家莅临展会现场交流品鉴,共议投资机会,与天下共享风雅。  
(王丛丛)

## 保监局重罚大地财险22.5万

日前,记者从保监会官方网站了解到,针对大地财险的违规行为,山东保监局和青岛保监局均对其给予了严厉的行政处罚。

在山东保监局的官方网站“行政处罚”专栏中,中国大地财产保险股份有限公司菏泽中心支公司在8月4日被处以“罚款5万元”,认定其在“交强险业务经营过程

中,对搅拌车、罐车附加条件承保”,因此被处以5万元的罚款。

此外,在青岛保监局官方网站的“行政处罚”专栏中,记者也可以看到分别针对大地财险及相关负责人的“青岛保监罚〔2011〕20号、21号”两份行政处罚决定书。在处罚决定书中,保监局认为大地财险青岛分

公司存在以下违规行为:一是利用保险代理人、保险经纪人或者保险评估机构,从事以虚构保险中介业务方式套取费用的违法活动;二是给予或者承诺给予投保人、被保险人、受益人保险合同约定以外的保险费回扣或者其他利益。

青岛保监局决定对其公司作出以下行政处罚:责令改正,罚款15万元。并对时任中国大地财产保险股份有限公司青岛分公司销售管理部总经理的当事人庄群处以警告并处罚款2.5万元的行政处罚。

在今年保险业半年监管会上,保监会相关负责人曾表示,随着社会经济的不断进步,消费者的维权意识日益增强,对行业发展和监管的要求不断提高,保险监管部门要将保护消费者权益作为监管工作的出发点和落脚点,要促使市场主体增强消费者保护的观念,监督其履行消费者保护的责任,把消费者保护放在一个更加突出的位置。目前频频升级的监管警示正是对这一理念的体现,集中显示出监管层不断加大推动消费者权益保护的决心。  
(本记)

## 银行理财

### 银行理财回归稳健本色

普益财富数据显示,上周31家银行共发行了287款理财产品,较上周增加20款,其中30家中资银行发行281款,外资银行发行6款,产品期限主要为1-3个月,债券类占半壁江山,上周到期的理财产品均实现预期收益率。

在理财产品期限方面,1个月(含)以下产品共发行了98款,市场占比较上周增加9.81%;1个月至3个月(含)理

财产品发行数为104款,市场占比回升至第一位,为36.24%;3个月至6个月(含)期理财产品发行数为60款,市场占比降低至第三位;另外,6个月至1年(含)期产品21款,较上周发行数量减少13款;1年以上期产品发行了4款。

上周19家银行共发行了138款人民币债券和货币市场类理财产品。期限最短为2天,

最长为367天;预期年收益率最低1.64%,最高为6.1%。

普益财富监测数据显示,上周共有334款银行理财产品到期,这334款产品中有222款公布了到期收益率,112款产品未公布到期收益率,公布到期收益的产品均实现了最高预期收益率。

上周到期收益率为6.50%及以上的产品共有4款。其中,北京银行和交通

银行分别到期了1款人民币和1款澳元债券类理财产品,投资期限分别为1个月和1年,到期分别实现6.74%和6.55%的收益率。民生银行到期了1款银信合作理财产品,投资期限为180天,投资币种为澳元,投资对象为信贷资产、票据产品、债券和货币市场工具的组合,到期实现了7.10%的较高收益率。  
(中证)

## 你想持续稳定地赚钱吗?

什么行业能持续稳定的赚钱呢?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店有点事情,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客这么多,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞帐的情况;产业变化性小,风险低,它不像哗众取宠的流行性商品,或价格昂贵的奢侈品,只要消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,一年比一年生意好,使投资风险大大降低;洗衣业不像其它行业,必须先备货,储放在仓库,再销出

去,卖不掉就要丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁、山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣业公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣业公司的协助下,成为金融、银行业等行业的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣业公司。他现在积极的向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

**寻找**  
共同创业的兄弟姐妹  
好项目 大品牌  
投资少 收益高  
朵拉国际洗衣连锁  
咨询电话:0531-86117788  
400-8095-777