

农村保险市场悄然升温农民保险意识持续增强 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/490/2021\\_2022\\_\\_E5\\_86\\_9C\\_E6\\_9D\\_91\\_E4\\_BF\\_9D\\_E9\\_c67\\_490357.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/490/2021_2022__E5_86_9C_E6_9D_91_E4_BF_9D_E9_c67_490357.htm) 李剑锋是安徽省宿州市桥区北杨寨乡大陈村的一个普通农民，这两年他陆陆续续为自己和家人购买了好几份商业保险，“我们老两口买了健康险，还给女儿买了份子女教育险，几份保险的年保费支出有6000多元钱。”李剑锋对记者说，这几年像他这样买商业保险的村民是越来越多了。农村保险市场渐入佳境 专家指出，随着城市保险市场竞争的日趋激烈和农民收入的日益增加，农村保险市场渐有升温之势。据安徽省保监局寿险处处长顾旭之介绍，随着生活水平的提高，目前农村居民对三类保险的需求比较强烈：一是养老保险，二是独生子女类保险，三是外出务工人员意外险。去年安徽省农村(县域以下)保费收入超过20亿元，今年截至9月份已达到18.9亿元。昔日颇受冷遇的农村保险市场为何逐渐升温？专家认为，这首先是由于目前农村社保体系尚不成熟所致。“如果有良好而完善的社保体系，商业保险尤其是商业养老保险在农村的发展可能不会这么快。”首都经济贸易大学金融学院教授庹国柱在接受记者采访时表示：“我国人口老龄化的日益逼近使农村养老、医疗以及家庭护理等问题成为当前及今后一段时期突出的社会问题；另一方面，由于计划生育政策的贯彻执行和家庭规模的日益缩小，家庭的养老负担沉重，赡养功能削弱。因此，越来越多的农村居民倾向于通过购买商业人寿保险来保障未来的老年生活。”其次，农村居民对保险的需要已经有扎实的购买力作为支撑，可以转化为有效需求。中国人寿

县域保险部相关负责人在接受本报记者采访时表示，现阶段农村居民家庭收入的状况，已超出了我国人身保险刚起步阶段城镇居民的收入水平，具备了相当的购买力；1998年以来我国农村储蓄率一直高于城市，近五年都保持在26%以上；在县乡网络较为齐全的邮政储蓄，每年从农村吸收的存款超过1500亿元。“随着城市里保险竞争的日趋激烈，未来保险业竞争的主战场和出路还是在农村，保险业要以战略眼光积极开拓这块潜在的巨大市场。”中国人保财险宿州市分公司总经理助理连贵向记者表示。另外，“由于退保率低，期缴保单占比大，农村保单质量的整体水平甚至好于城市，这也使得农村市场对各家保险公司的吸引力越来越大。”顾旭之表示，“一些公司在安徽农村的保费收入占比已经超过其在城市的保费收入，比如国寿的农村保费收入占比就超过其总保费的一半以上；太平洋保险的农村保费收入占比更是高达70%。”农民买保险更倾向于保障与近年来投连险等新型保险理财产品在城市的火爆销售不同，农村居民购买的主要保险产品仍以传统寿险为主，“据我们所知，现在很少有保险公司在农村推销投连险等风险较大的理财险种。”中国人寿安徽省六安市寿县支公司个险经理戈绍军告诉记者：“大多数人还是更乐于选择养老险和健康险等。”对此，首都经济贸易大学金融学院教授庹国柱认为，这还是与目前农村居民收入依然相对较低有关。以安徽省为例，农村居民近几年的人均年收入都在2000多元左右，远远低于同期城镇居民的收入水平。因此，在目前情况下，农民自然会更倾向于风险较低的传统寿险，而不太可能购买风险较大的保险产品。另外，“这也与农村居民长期的传统心理有关”，顾旭之补充

道，“购买传统寿险其实也就相当于将短时间内急需的大笔资金分散开逐年储蓄，农民们还是认为把钱存起来更踏实。”

针对农村居民收入相对较低的现状，不少保险公司在保险产品的初始保费及缴费期限设计上都相应调低了标准。“比如康宁终身重大疾病保险的件均保费在城市里可能会达到两三千元，但在农村一般就只有七八百元。”中国人寿安徽省六安市分公司办公室文秘吴琼介绍说：“还有学生平安险，在城市里每份卖40元钱，但在农村就只能卖30元，甚至20元钱。当然，其保额相应也会有所降低。另外，比起城市，农村保单的缴费期限会根据村民的经济状况而相应延长。”

农民保险意识仍有待提高“与上世纪90年代商业保险刚刚在农村起步的时候相比，农民保险意识已经进步不少了。当年即便是像麦场险这样保费每亩3毛钱，保额200元的低费率、高保障的险种都难以推广。农民认为我们推销保险是在咒他们出险。”

中国人保财险宿州市分公司三里服务部经理苏颖说，“但是比起城市，农民保险意识依然比较淡薄。”

曾经当过保险业务员的李先生也告诉记者，现在农村中依然有不少人在生病或出险之后才想到要去买保险。有些人则认为，如果自己不生病不出险交那么多保费不是亏了吗。

针对这种现状，不少保险公司都作出了许多努力向农民普及保险知识，提高保险意识。比如中国人寿在安徽省的许多分公司，就将农村市场细分为“乡镇行政村农民家庭”三个层次，创建了农村营销服务部保险国寿村驻村服务员“三位一体”的发展模式。驻村服务员的定位由原先单纯展业扩展到为村民提供保险咨询、宣传、理赔以及向公司反馈信息等。

除此之外，我们也经常举办乡村产品说明会，由营销员进村入户

为农民讲解；还通过同乡会，主动走到江苏、上海、北京等我市务工人员较为集中的省市去开产品说明会，以普及保险知识、增强保险意识、提高公司业绩。”中国人寿保险股份有限公司安徽省六安市分公司副总经理徐政介绍，“正是因为这些工作比较到位，我们分公司在农村网点的业务量2006年比2005年增长了26%，而且近年来一直保持逐渐上升的态势。” 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)