

# 基于市场需求的江苏地方院校保险 专业人才培养定位研究

刘玮玮

(江苏师范大学 商学院 江苏 徐州 221116)

**摘要:** 江苏地方院校保险专业人才培养要符合江苏省保险市场的需求。文章首先分析了江苏省保险行业经营理念的转变,经营理念的转变必然会导致保险市场人才需求的变化,根据人才需求的变化,江苏地方院校保险专业人才培养也要重新定位:保险专业的设置要有一定的独立性;根据市场需要和招生特点确定培养目标;根据不同培养目标设置课程和培养技能;提高学生的实践能力;建设教学与实践结合、科研与实务互动的师资队伍。

**关键词:** 市场需求; 保险专业; 江苏省

**中图分类号:** G642.0    **文献标识码:** A    **文章编号:** 2095 - 0098(2013)05 - 0078 - 05

地方院校保险专业的生源主要来自于本域,而将来就业的方向也主要面向本地,因而如何能够培养出适应地方保险市场人才的需求是地方院校保险专业教学改革的方向。本文主要根据江苏省保险业经营理念的转变来探讨江苏地方院校保险专业人才培养的定位。

## 一、江苏省保险业经营理念的转变

### (一) 营销模式的转变

我国目前保险公司的主要展业模式是采用个人销售体制,虽然在这一模式下,我国保险公司的保费收入取得了不错成绩,但却逐渐暴露出许多问题:

1. 由于保险公司在初期只注重保费收入,并不要求从业人员的专业知识对口,几乎任何人都可以从事保险营销员的工作,因此个人营销制逐渐演化成了“人海战术”。营销员中大专以上的学历比例极低,导致营销员整体素质不断下降,造成行业吸引力降低,很多学习保险的毕业生都不愿意从事保险销售工作。

2. 由于营销员的素质比较低,在展业的过程中通常为了多拿佣金,违反职业道德,一方面造成保险公司的赔付率很高,比如2012年1-12月份江苏省财产市场赔付率高达54.45%;<sup>①</sup>另一方面造成消费者在理赔时的困难,消费者对保险产品的信任度逐渐降低。大部分保险公司已经意识到“人海战术”的危害,正在积极探索新的营销模式,比如,平安要将个人营销员从产品推销员转型为综合金融客户经理,友邦要将代理人转化为社会承认的专业化的投资理财队伍。<sup>[1]</sup>无论新的营销模式是哪一种,都对保险营销员的道德、知识和能力的要求更高了。

### (二) 竞争模式的转变

保险业的竞争主要体现在价格竞争、费用竞争、产品竞争和服务竞争等几个方面。但是由于先前我国各保险公司产品开发能力有限,服务同质化程度严重,在产品和服务上无法竞争,而各保险公司又为了在市场份额和保费收入的竞争中获胜,只能采取前两者。于是各保险公司到处“挖墙角”,使得保险从业人员的流

<sup>①</sup> 由中国保监会江苏监管局统计数据2012年1-12月江苏辖区各地区保费收入与赔付情况表计算获得。

收稿日期: 2013 - 09 - 02

作者简介: 刘玮玮(1981 -),女,山东人,讲师,研究方向为金融与保险。

动越来越频繁,导致“孤儿保单”增多,严重损害了消费者的利益,变相降低价格,导致保险公司盈利空间缩小甚至是亏损经营,直接影响到保险公司的赔付能力,同时消费者在理赔时理赔服务也会大打折扣。

随着保险业竞争趋势的加剧,各公司也从传统的“价格战”、“费用战”转向“产品战”、“服务战”,险种的创新、服务的创新已经成为各公司市场立足的关键。比如2008年江苏省有230个新险种投放市场,在全国首推的险种主要如船舶污染责任险、大学生助学贷款信用保险、校园方责任险、医疗责任险等19个。<sup>[2]</sup>而在创新服务方面,江苏省保险中介针对不同的险种提出了不同服务理念,“上门服务”、“网点服务”、“担保”等管家式的服务,<sup>[2]</sup>为保险市场的拓展提供了有力的支撑。

### (三) 业务结构的调整

先前在财产保险市场上,大多数中资保险公司只注重经营规模,或者忽视了业务结构的调整,或者是业务结构调整严重滞后于市场的变化。他们多半把保险业务集中在机动车辆险和企业财产险上,对于其他险种比如责任险、信用保证保险和农业险等的供给则较少,结果造成了机动车辆险和企业财产险在保险市场上的过度供给和恶性竞争。

现在保险公司逐渐注重业务结构的调整,一方面大力改善机动车辆险和企业财产险的盈利能力,另一方面推动其他险种业务的发展。2011年江苏省非车险保费规模在全国率先突破百亿元,达109亿元,非车险保费占比达27.8%,同比上升0.87个百分点。<sup>[3]</sup>其中在农业保险、责任险、科技险等方面均取得了较好的发展,农险保费收入和农险基金达到17.77亿元,同比增长15.92%;安全生产责任保险共计5.62亿元,同比增长42%;科技保险保费收入9500多万元,同比增长超过30%。<sup>[3]</sup>

### (四) 经营目标的转变

目前多数保险公司不再把追求保费增长作为单一的战略目标,而是注重业务质量的提高和利润的增长。比如在寿险市场,个人寿险业务期缴产品比例较高、盈利能力较强,银行保险和团体业务趸缴产品比例较高、盈利性较差,因而江苏省寿险保险公司着重发展盈利能力较强的个人业务,从2006年以后全省个人寿险业务保费收入逐年上升,而团体保险保费收入则逐年下降。同时在财险市场上,全省保险公司的经营目标已逐步转向以效益为中心的精细化发展,车险综合成本率连续三年下降。<sup>[4]</sup>2011年,全省产险业务实现保费收入379.92亿元,比上年同期增长21.81%。实现承保利润22.68亿元,位居全国第2,承保利润率为7.17%,比全国平均水平高2.43个百分点。<sup>[3]</sup>

### (五) 专业化经营趋势加强

专业化经营有利于培养保险公司的核心竞争力,在我国保险行业竞争主体日益增多的今天,专业化分工和专业化机构逐渐成为竞争的有力手段。纵观保险业成熟的欧美市场,其保险机构的专业化分工是非常细致的。比如ACE(安达)保险集团专注于做责任险,Allstate(好事达)保险公司和澳洲的AAMI保险公司专注于做车险等等,他们在产品设计、经营模式和市场拓展上都各有特色。

虽然目前我国保险市场上大多数还都是综合类保险公司,但随着我国保险市场的日益成熟和规范,会有越来越多的保险公司根据自己的特点选择专业化方向。在江苏的寿险市场,出现了专门以经营健康保险为主的和谐健康保险公司、平安健康保险公司和瑞福德健康保险公司,以及以专营养老产品的平安养老保险公司和太平养老公司等等。在财险市场,除了中国出口信用保险公司专门做信用保险外,还有专营汽车险为主的天平汽车保险公司、优先发展与安全生产责任相关保险业务的安诚财产保险公司、以责任险为经营特色的长安责任保险公司以及以农险业务为突出特色的华农财险保险公司等等。

## 二、江苏省保险市场人才需求的变化

随着江苏省保险行业经营理念的转变,保险市场上对人才需求的方向、数量和知识能力均有所变化,主要表现在对以下几种人才的需求:

### (一) 保险营销人才的需求

《江苏保险业发展“十二五”规划纲要》中第十一条规定:推进保险营销体制改革,鼓励保险公司和保险中介机构积极探索新的保险营销模式和营销渠道,逐步实现保险销售体系专业化和职业化。<sup>[5]</sup>《规划纲要》

为今后保险销售市场的发展指明了方向,以后保险中介机构和兼业代理机构会更规范,对高素质的保险销售人员的需求也会更多。同时为了逐步提升营销人员素质,改善保险营销职业形象,保监局也正尝试制定相关的法律法规。根据《保险销售从业人员监管办法》第七条要求:报名参加资格考试的人员,应当具备大专及以上学历和完全民事行为能力。<sup>[6]</sup>江苏省截止到2010年底保险从业人员已有22.7万人,<sup>[7]</sup>其中大部分为营销人员,但大专以上学历的人员占比并不多,很多都是初高中学历。这就造成了一方面保险销售人员需求量在增加,而另一方面原有的销售队伍中很多人却不符合要求,导致供给严重不足。

#### (二) 专业化核保核赔人才的需求

2011年江苏省实现保费收入1200.02亿元,<sup>[3]</sup>是2005年的2.4倍,五年的时间实现了保费的迅猛增长。保费收入的持续增长,也就意味着保单数量也会增多,必然需要更多的核保人员。而保费收入的直线增加,相应的保险理赔也会有所增多,对核赔人员的需求量自然也会增加。业务结构的调整使得保险产品种类日益增多,而专业化趋势的加强也会使保险公司专业分工更加细化,这两方面的变化都会使保险公司对核保核赔人员的要求更加专业化,即除了要求从业人员具备扎实的经济知识和保险知识以外,还要求从业人员必须具备某些专业化知识和能力,比如健康保险公司要求从业人员具有丰富的医学知识、出口信用保险公司要求从业人员具有扎实的贸易知识和外语应用能力、汽车保险公司要求从业人员具有丰富的车辆维修知识等等。

#### (三) 保险精算人才的需求

保险公司竞争模式的转变,使得保险公司更加注重其产品的异质性,而如何开发出合理的保险产品,要因地制宜,既要符合当地的经济情况,又要满足当地的保险需求,力求开发受众面大、有特色的区域性产品。一个新险种的研发首先需要各地市级保险公司进行数据集中、分类和反馈,再到省一级和总部的精算师在产品设计、准备金提取、资金运用等各个方面进行严格把关。新险种开发投入的越多,对保险精算人才的需求量也就越大。根据保险精算师协会数据显示,截至2011年6月30日,中国共有精算师198人(其中非寿险方向22人)、准精算师1281人(其中非寿险方向104人),<sup>[8]</sup>已经越来越满足不了保险业的需求,而且除了保险行业,银行、证券、基金、社保等领域对精算人才的需求也日益增大。

#### (四) 风险管理与投资人才的需求

保险公司利润是由保险业务利润、投资业务利润和中间业务利润构成的。保险业务利润是保险公司通过承保大量的同质风险,进行风险控制和风险管理,从而降低赔付率、获得利润。而随着保险公司竞争的加剧,导致同质化的保险产品价格不断下跌,然而保险产品销售的费用却越来越大,保险公司单纯依靠保费的增长来降低成本实现盈利的局面一去不复返。保险公司不得不寻求其他的盈利模式,目前大多数保险公司把目光投向了投资业务盈利和中间业务盈利。<sup>[9]</sup>在后金融危机时代,如何在保证保险业务利润的基础上,降低风险、获取投资收益是每个保险公司经营的目标,因而加大了保险公司对风险管理和投资人才的需求。

#### (五) 管理型人才的需求

新险种的定位、业务结构的调整 and 经营目标的转变,都需要管理人才在着眼于整个宏观经济环境、保险市场的竞争状况以及公司发展目标的基础上,进行合理的组织和科学的规划。这就要求管理人才既要精通保险专业知识,又要掌握先进的管理理论和方法,同时还要拥有丰富的市场经验,能够进行微观调控,又能进行宏观把握,从而确保保险公司稳健、高效地运营。目前我国缺乏既精通保险知识又有丰富管理经验的复合型高级管理人才。

### 三、江苏地方院校保险专业人才培养的定位

江苏地方院校保险人才的输送主要面向本省,因此江苏地方院校保险人才的培养也要符合江苏省保险市场人才需求的变化,本文根据江苏省保险市场人才需求的变化,对江苏地方院校保险专业人才培养的定位提出一系列政策建议:

#### (一) 保险专业的设置要有一定的独立性

江苏地方院校因为设立保险院系的时间比较短,很大一部分院校的保险专业还设立在金融系或者其他

系下,没有建立独立的保险系。虽然保险和金融有一部分核心课程是重合的,但是也有很大一部分是不一样的,而核心课程的不同决定了教师的授课方式、研究方向和研究方法的不同。在目前模式下,保险专业的教学重点很容易向金融专业倾斜,导致培养出来的保险人才保险知识不扎实不专业、业务操作能力差等,难以适应保险市场人才需求的变化。因此保险专业应该在地方院校中拥有相对独立的地位,能够根据学科的发展招聘所需的教师,能够根据保险市场人才的需求确定培养目标。

#### (二) 根据市场需要和招生特点确定培养目标

1. 根据市场需要确定培养目标。目前江苏省大多数地方院校的保险专业基本上都属于宽泛的人才培养模式,而忽视了对专业人才的培养,人才同质化和缺乏层次性与保险市场人才的需求严重脱节。而在这一方面做得比较好的有西南财经大学和南开大学,他们分别根据市场的需求设置了专业人才培养的方向。比如西南财经大学的国际保险会计专业和南开大学的保险精算专业,在满足不同的市场需求方面都取得了很大成功。因此江苏地方院校的保险人才培养应该根据江苏省保险市场人才需求的方向和数量的多少,做一个准确合理的定位。

2. 根据招生特点确定培养目标。江苏地方院校保险专业的招生一般是同时面对文科生和理科生,但是文、理科生的数学能力、语言能力和掌握不同技能的能力均有所不同。如果在数学能力比较差的班级设立精算专业,往往达不到预定的培养目标;同样在语言能力较差的班级培养销售人才,也会达不到预期的培养效果。因此培养目标的设立也要根据学生的学科背景,只有这样江苏地方院校在培养人才方面才会起到事半功倍的效果。

#### (三) 根据不同培养目标设置课程和培养技能

1. 根据不同的培养目标设置课程。地方院校根据市场需求确定好培养目标后,就要根据不同的培养目标设置相应的课程。即除了开设必备的保险课程以外,还要设置与培养目标方向一致的课程,比如医学、汽车学、投资学和管理学等课程。提高学生专业化知识,以适应保险市场不同方向人才的需求,提高学生的就业竞争力。而对用人单位而言,招聘拥有专业化知识的毕业生也能降低其培训成本。

2. 根据不同的培养目标培养学生的技能。不同的培养目标对学生技能要求的重点不一样,营销方向的学生要求具有较强的保险产品领悟能力、较强的营销能力和服务创新能力;核保方向的学生要求对专业知识精通、具备良好的风险掌控等能力;核赔方向的学生要求具备查勘、定损、理算等能力;精算和投资方向的学生要求对各种模型和工具能够灵活运用等等。因此我们要根据不同的培养目标加强对学生技能的培养。

#### (四) 提高学生的实践能力

保险是一门实务性的学科,从事保险行业除了要具备扎实的理论知识和专业化的技能以外,实践经验也非常重要。这一点不论是从保险公司以前的“挖角战”还是到现在各保险公司积极培育“储备干部”和“精英经理”,都可以看出实践能力对于保险从业人员来说更是一个非常重要的因素。因此地方院校也要承担起提高学生保险实践能力这一重要的培养任务。

1. 创立实验教学中心。保险教育如果仅靠在课堂上教师的讲授难以提高学生的保险技能和实践能力。只有在实验教学中,学生通过对营销、核保和理赔等基本技能进行训练,才可能真正掌握保险知识的核心理论和解决保险实务的核心技能。学生通过对概率统计、计量经济学、投资模型和精算模型等的上机实验,从而熟练掌握数据分析的能力。这些基本技能、实证方法和工具使用的训练,要基于保险专业培养目标的基础上,因而创立实验教学中心成为提高学生实践能力很重要的一步。

2. 建设实践教学校外基地。虽然许多学校已经建立起各类实验室,但是实验室里只是对技能、方法和数据进行理论性的模拟,与保险实务还是有一定的脱节,只有接触、应用和解决保险具体实务问题才能真正提升学生的实践经验。因此,学校应该充分利用社会资源,依托保险公司建立一种长期稳定的关系,使学生可以定期的进入保险公司进行参观、实习。而且为了避免实习流于形式,使实习生能够真正掌握核心的技能,学校可以参考一些比较成功的实习案例。比如西南财大保险专业采用的“顶岗实习”,其要求是实习生必须完全履行其岗位的全部职责,通过这种方式可以让实习生真正的得到锻炼并且增加其实践经验。

#### (五) 建设教学与实践相结合、科研与实务相互动的师资队伍

地方院校教师的任务就是教学和科研,如何把教学和科研有机结合起来,以培养适合市场需求的保险人

才以及促进我国保险业的发展是关键。教师通过科研可以接触到国内外先进的保险理论、精算理论、投资理论和管理理论等等,如果能运用这些理论为保险公司、中介公司提供政策咨询,为监管部门提供制度建议等等,可以推动我国保险市场的完善。同时教师又可以通过市场的具体实践,丰富自己的教学,对于培养实践能力较强的保险人才大有益处。因此江苏地方院校也要注重充分利用保险市场资源,来建设一支教学与实践相结合、科研与实务相互动的师资队伍。

#### 参考文献:

- [1]吴凡. 保险营销员制度面临转型[N]. 深圳特区报 2011-4-26.
- [2]祖兆林. 江苏保险中介——创新成为发展引擎[N]. 中国保险报 2009-1-14.
- [3]中国保险监督管理委员会. 中国保险年鉴(2012) [M]. 北京: 中国保险年鉴社 2012.
- [4]李画, 祖兆林, 李雪艳. 从保险大省向保险强省转变——江苏保监局局长与保险报业董事长的对话 [N]. 中国保险报 2011-11-17.
- [5]江苏保险业发展“十二五”规划纲要(苏保监发(2011)197号) [EB/OL]. <http://www.circ.gov.cn/web/site24/tab1369/i183538.htm> 2011-11-15.
- [6]保险销售从业人员监管办法(保监会令2013年第2号) [EB/OL]. <http://www.circ.gov.cn/web/site0/tab40/i233622.htm> 2013-1-15.
- [7]江苏省统计局、国家统计局江苏调查总队. 江苏省统计年鉴(2011) [M]. 北京: 中国统计出版社 2011.
- [8]韩啸. 企业对精算师要求日趋多元化——访友邦保险中国区首席市场官包虹剑[N]. 中国保险报 2012-6-15.
- [9]祝向军. 我国保险公司盈利模式的发展演化与未来选择[J]. 保险研究 2010(2): 53-57.

## The Orientation of Insurance Talent Cultivation Relying on the Market Demands in Jiangsu Local Universities

LIU Weiwei

(School of Business, Jiangsu Normal University, Xuzhou 221116, China)

**Abstract:** Since most insurance graduates in local universities would like to choose a job in the located province, the talent cultivation mode should be oriented in local market demands. In this work, the changing management idea of insurance industry in Jiangsu province is firstly discussed. It has resulted in significant variations of local market demands, thus the talent cultivation mode should be adjusted accordingly. The main points are proposed as follows. First, the administrative setup of insurance in local universities should be independent from other financial majors. Second, training objectives should be determined by market demands and enrollment characteristics, which should be different in courses and skills. Third, the practice ability of students should be improved further, which requires excellent teachers in both research and practice.

**Key words:** market demands; local universities; talent cultivation

(责任编辑: 张秋虹)