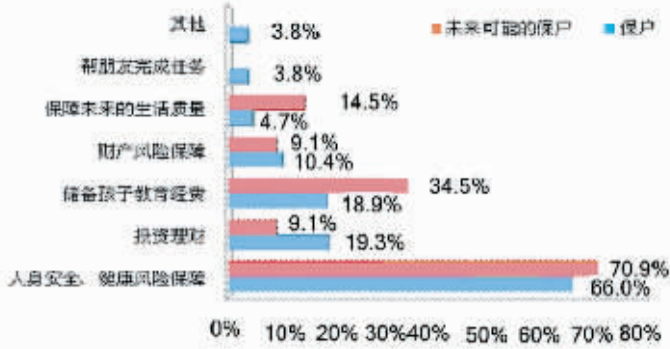


风险保障是保户最关注因素

调查显示,“人身安全、健康风险保障”仍然是购买保险的主要目的;但其他险种的需求却在发生着巨大的变化。保户和非保户在购买保险的目的上有同有异,这在一定程度上反映了未来保险产品的走势。随着投资理财渠道更加多元,储蓄性保险正在向保障型保险转变。数据显示,从目前保户66%的购买率到未来70.9%预期,人身安全、健康风险等保障类保险的需求将越来越旺盛。



保户和未来可能的保户购买保险目的对比



保险现状

随着中原金融业全面开放进程的加速,郑州金融业也取得了飞速的发展。正是在这样的背景下,越来越多的金融机构纷纷开始“抢滩”郑州。面对新的形势和机遇,保险公司如何面对挑战?如何树立良好的品牌形象?如何占领更大的市场?如何为市民做好服务?

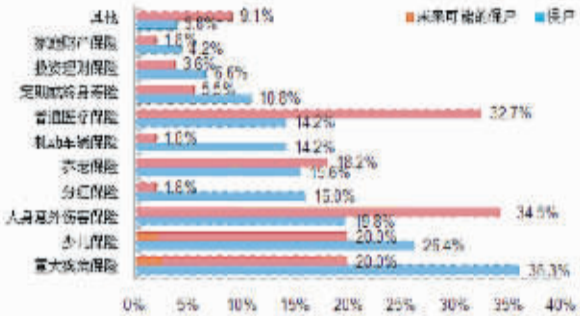
正是在这样的背景下,本报委托河南省社情民意调查中心、河南强视市场研究有限公司,对郑州金融行业发展进行第三方独立调查,旨在促进中原金融行业更好更快地发展。调查样本分布情况基本符合全市人口、社会特点,具有较强的代表性。

由于各家保险机构进驻郑州时间不同,因此市民对其的认知度也会有所不同。因此对新进入郑州的保险机构仅在某些方面有所涉及。由于版面有限,在此仅对部分数据进行刊登。



保户购买保险产品多样化

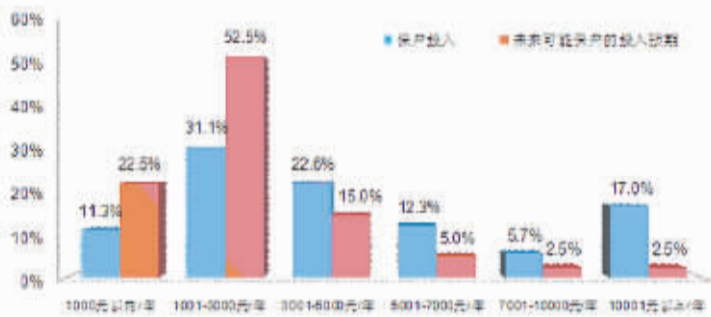
调查显示,目前在保户购买的各种险种中,重大疾病保险占据首位,少儿保险位居其次。人身意外伤害保险排在第三位。而未来市民购买的险种,“人身意外伤害保险”位居第一,“普通医疗保险”位居第二。在银行实际存款利率逐步逼近寿险产品预定利率上限和保险预定利率迟迟未能放开的情况下,分红类的保险并没有出现市场预期的火爆,也没有受到老百姓的追捧。这再次验证了未来保险产品方向将朝着保障型保险发展。



保户和未来可能的保户所购买保险类型比较

保险投入结构更趋于合理

调查显示,保户年投入分布结构表现为1000~3000元年,3001~5000元年以及10001元年的比例最高,而未来保户的投入分布则表现为明显的正态分布结构,中间大,两头小,保险投入结构更趋于合理。



保户和未来可能的保户年收入比较

国寿产品 承诺是金

95519 客户服务热线 www.e-chinalife.com

中国人寿 CHINA LIFE