

■郑州保险业发展的深度和密度

郑州保险行业前景广阔

保险深度(保费收入/GDP)和保险密度(保费收入/人口总数)是反映保险市场成熟度的两大指标。截至2007年底,郑州市的保险深度仅仅达到2.73%,保险密度仅为906.7元,远远低于世界发达国家保险深度8%~10%、保险密度人均数千美元的平均水平。而据北京市保监局的数据,2006年北京保险深度已经达到5.3%,保险密度为2638.9元。说明郑州市保险业有着广阔的发展前景。

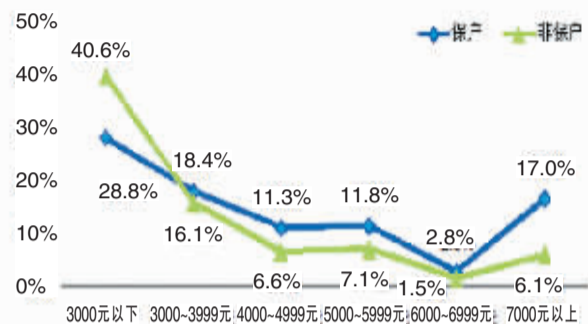
随着中原金融业全面开放进程的加速,郑州金融业也取得了飞速的发展。正是在这样的背景下,越来越多的金融机构纷纷开始“抢滩”郑州。面对新的形势和机遇,保险公司如何面对挑战?如何树立良好的品牌形象?如何占领更大的市场?如何为市民做好服务?

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。

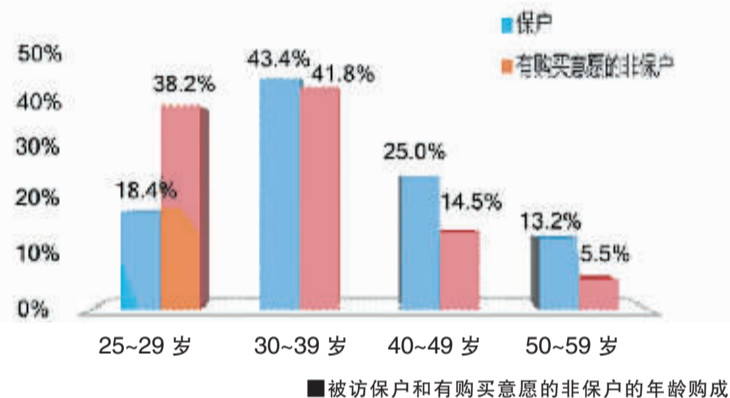
由于各家保险机构进驻郑州时间不同,因此市民对其的认知度也会有所不同。因此对新进入郑州的保险机构仅在某些方面有所涉及。由于版面有限,在此仅对部分数据进行刊登。

投保意识与收入水平相关

调查显示,受访非保户中家庭收入在3000元以下的人群占40.6%,而被访保户中家庭收入多在3000元以上,而且家庭收入在7000元以上的比例明显高于非保户。从某种程度上来看,保险仍是中高收入人群的行为。从某种程度上来看,保险仍是中高收入人群的“活动”。对于广大中低收入人群而言,商业保险难道真的是那么遥远吗?



■被访保户和非保户的收入水平对比



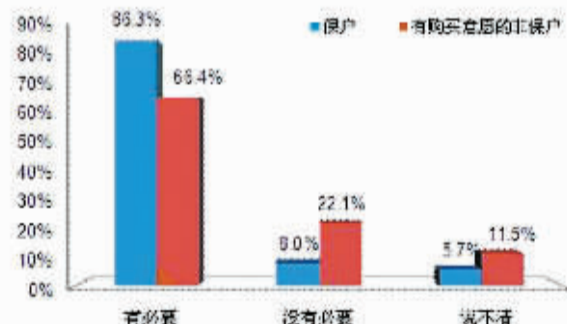
■被访保户和有购买意愿的非保户的年龄构成

30~39岁投保意向最强

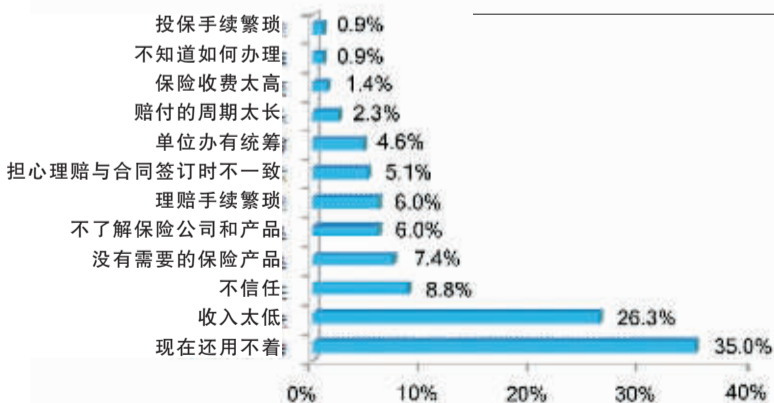
调查显示,受访保户中年龄段在30~39岁最多。而未来一年有购买意愿的非保户中,30~39岁的人群购买意向最为强烈,其次是25~29岁的人群。调查显示,66.4%的被访非保户认为购买保险是必要的,22.1%的被访非保户认为没有必要。保险必要性的高认知与保险的低购买率之间的强烈反差,其中的原因值得探究。

六成非保户认为保险很必要

调查显示,66.4%的被访非保户认为购买保险是必要的,22.1%的被访非保户认为没有必要。保险必要性的高认知与保险的低购买率之间的强烈反差,其中的原因值得探究。另据调查显示,8.0%的被访保户认为没有必要购买。



■被访保户和有购买意愿非保户看待保险的必要性



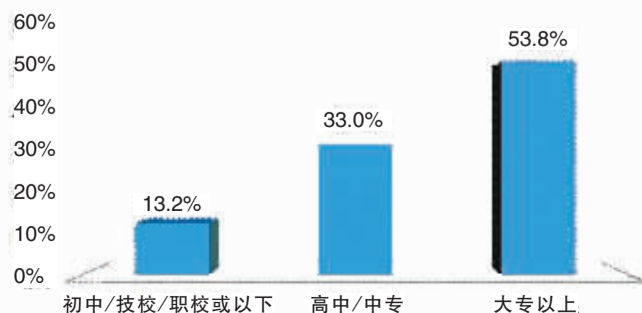
风险意识制约市民购买保险

调查显示,受访者不购买保险的原因中,认为“现在用不着”的比例最高,提及率为35%;其次是“收入太低”,提及率为26.3%。从中可以发现,相当一部分老百姓对风险的主观感受并不强烈,风险意识水平以及处置风险的方式还处于低阶段水平。收入低也制约了老百姓对保险的购买力,使得老百姓对保险有需要但不能构成需求。另外,“没有让顾客心动的产品”、“保费太高”也是制约因素。因此,适当降低保费门槛,推出对老百姓实用的保险是保险公司扩大市场的有效途径。

■被访者不购买保险的原因

学历越高投保意识越强

调查显示,受访保户中,大专以上学历的人群占53.8%。反映出不同学历人群看待风险的态度不同,学历越高的人群,风险防范意识越强。



■投保人群中的学历构成

特别声明:本次调查所有数据均由独立第三方调查所得,不代表本报观点。

