

非车险目标市场分析

为充分发挥非车险业务市场潜力，促进非车险保费收入稳步增长，逐步提高非车险业务占比，现对非车险目标市场分析如下：

一、发挥政府职能部门的助推作用

充分了解政府各部门的职能作用，加强与政策主导部门的沟通公关，有效利用其对各行业的监管作用及审批权力，扩大相应险种的业务规模，有力推动非车险业务发展。

以下是政府各部门的职能以及可助推的相关险种（部分）：

| 职能部门 | 主要职责 | 助推险种 |
|-----------|-----------------------------|------------------|
| 发改委 | 重大建设项目、外资项目等的审批、监管及验收 | 重大工程项目的工程险和建意险 |
| 经济和信息化委员会 | 管理及扶持中小企业；协调重点企业、重点工程和外贸货运等 | 中小企业财产险、货运险、工程险等 |
| 科学技术局 | 科技合作交流项目的规划与审定；规划科技民企的发展 | 涉外工程险、科技民企财产险等 |
| 公安局（治 | 保安培训机构许可以及保安审批，金融机构及金库的 | 保安人员意外险及雇主责任险， |

| | | |
|----------------|--------------------------------------|-------------------------|
| 安支队) | 安防设施建设许可 | 金融机构现金保险 |
| 公安局（消防支队、网络监管） | 建筑工程消防验收行政许可；公众聚集场所使用或开业前消防安全检查；网吧审批 | 火灾公众责任险，网吧公众责任险 |
| 民政局 | 贯彻执行国家的婚姻登记法律、法规和政策并组织实施，组织、协调救灾减灾工作 | 家财险卡折式保单，农村房屋（家财险）统保 |
| 司法局 | 监督管理法律服务市场 | 律师执业责任险 |
| 财政局 | 拟订和执行政府采购政策；管理行政事业单位工资统发、采购等 | 政府采购招标项目保险 |
| 国土资源局 | 矿产管理科：矿产开采登记管理，探、采矿权的审批 | 矿山雇主责任险、团意险 |
| 住建局 | 归口管理建筑行业的资质审核、备案工作，建设工程施工许可证核发 | 工程险、建意险、安责险、建设工程设计责任保险等 |
| 交通运输局 | 监管交通建设工程招标；管理客货运输、车船修造、 | 工程险、建意险、安责险、货运险、 |

| | | |
|-----|--|----------------------------------|
| | 搬运装卸、运输服务市场等 | 车队业务、承运人责任险等 |
| 商务局 | 指导外贸货物仓储工作；对外项目审核与管理；外派劳务人员许可审批；特种行业人员培训与资格认定；商业行协审核 | 仓储保险、外包工程保险、外派劳务人员意外险、特种行业人员意外险等 |
| 文化局 | 文化市场的管理及其经营活动的许可和监督；重大商演的报批；协调文化市场行政执法 | 网吧、影院等文化场所公众责任险、重大商演综合保险 |
| 卫生局 | 监督实施医务人员执业标准、医疗质量标准；监管采供血机构的采供血及临床用血质量 | 医疗责任险、输血责任险、餐饮场所责任险 |
| 城管局 | 市容环卫及户外广告管理，餐饮业油烟污染行政处罚 | 户外广告责任险、餐饮场所责任险等 |
| 环保局 | 环境保护行政处罚、复议和诉讼；监督环保行政执法，组织环保执法检查 | 生产型企业的企财险、环境污染责任险 |

| | | |
|-------------|--|-----------------------|
| 安监局（非煤监管科） | 监督检查非煤矿山、尾矿库等安全生产工作，非煤矿山安全生产准入管理工作 | 非煤矿山雇主责任险、安责险等 |
| 外侨办（出国管理科） | 因公出国团组、人员出访任务有关审批，办理因公出国护照等 | 出境人员意外险等 |
| 旅游局（旅行社管理科） | 国内旅行社设立的审批工作及旅行社出境旅游业务的审批 | 旅行社责任险，导游人员意外险等 |
| 煤管局 | 煤矿《煤炭生产许可证》和煤炭经营企业《煤炭经营资格证》的审批、年检；重大安全措施的审批和验收，发放矿长资格证 | 煤矿雇主责任险等 |
| 住房公积金管理中心 | 发放住房公积金贷款 | 房贷险 |
| 质监局 | 特种设备的安全监察及其设计、制造、安装、检修、改造等环节的监督，有关检测机构、人员及作业人员的资格考核 | 特种设备第三者责任险、特种作业人员意外险等 |

二、细分各险种目标市场

熟悉各险种的功能特点，对各险种的目标市场进行细分，有针对性地进行销售。另外根据客户特点可以连带销售其他险种，进行组合式销售，充分挖掘每一位客户的潜力。

以下是我司常见险种的功能特点、对应的目标市场以及可以连带销售的非车险产品：

| 险种 | 险种功能 | 目标市场 | 可连带销售产品 |
|---------|-----------------------------------|------------------------|-------------------------------|
| 企财险 | 赔偿因火灾、爆炸、累计或列明的自然灾害造成的企业财产损失 | 生产型企业及仓储企业 | 团意险、雇主责任险、货运险、机损险、员工家财险、借款人意险 |
| 商业楼宇财产险 | 同上，仅目标客户不同 | 商业门面、酒店、KTV、餐厅等经营性质的企业 | 团意险、雇主责任险、公众责任险、电梯责任险 |
| 机损险 | 赔偿机器设备因设计、技术缺陷、超负荷等原因造成的损失，与财产险互补 | 生产、加工型企业 | 团意险、雇主责任险 |
| 家财险 | 家庭财产的损失 | 各种有房家庭 | 个意险、驾意 |

| | | | |
|-----------|----------------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| | | | 险 |
| 房贷险 | 贷款新购房屋损失 | 贷款购房家庭 | 个意险、驾意险 |
| 建筑、安装工程险 | 赔偿工程合同相关的财产或费用的损失 | 各种建设单位、房地产开发商、生产型企业等 | 建意险 |
| 道路工程一切险 | 同上 | 各种建设单位、公路管理单位 | 建意险、安责险 |
| 货运险 | 赔偿被保险货物在运输途中或转运、装卸过程中的损失 | 各种货物的生产商、供货商或大型物流企业 | 企财险、团意险 |
| (火灾)公众责任险 | 在载明地点内合法经营生产造成的第三者伤亡或财产损失应负的赔偿责任 | 商场、酒店、餐厅、网吧、KTV、公园、游乐园等公共场所 | 被保险雇员的团意险或雇主责任险、商业楼宇财产险等 |
| 产品责任险 | 因产品质量缺陷导致第三者人身伤亡和财产损失 | 当地生产型企业 | 产品质量保证保险、企财险、团意险、雇主 |

| | | | |
|-----------------|--|--|--|
| | | | 责任险等 |
| 校园方 责任险 | 在校园活动中学 生的伤亡或财产 损失 | 普通教育机构 或校外教育机 构 | 学平险、学意 险、实习生责 任险 |
| 道客险 (校车) | 负责赔偿客运车 辆或校车中乘客 的人身伤亡和财 产损失 | 客运公司、公交 公司、出租车公 司、学校、校车 公司等 | 交通工具意外 险、学平险、 校园方责任险 等 |
| 雇主责 任险 | 负责赔偿雇员因 工作有关的意外 或职业病造成的 伤亡 | 各种企事业单 位、社会团体等 | 企财险、公众 责任险、物业 责任险等 |
| 实习生 责任险 | 负责赔偿实习期 间因意外造成的 伤亡 | 各种职业院校 | 学平险、教职 工的团意险 |
| 食品安 全责任 险 | 负责赔偿因食品 安全事故造成的 第三者人身伤亡 或直接财产损失 | 食品生产或加 工企业、餐饮服 务业、食品添加 剂的生产或经 营者 | 企财险（生产 商）、公众责 任险（餐饮）、 团意险、雇主 责任险 |
| 医疗责 | 负责赔偿因医护 人员执业过失造 | 医院、卫生院、 医务室等合法 | 企财险、团意 险或雇主责任 |

| | | | |
|---------|----------------------------------|---------------|----------------------|
| 任险 | 成的患者人身损害 | 医疗机构 | 险、电梯责任险 |
| 物业管理责任险 | 负责赔偿列明范围内因被保险人疏忽或过失造成的第三者伤亡或财产损失 | 各种合法的物业管理机构 | 雇主责任险、电梯责任险等，代理销售家财险 |
| 个意险 | 负责被保险人因意外造成的人身伤亡 | 3类人员以下的各种人员 | 家财险 |
| 团意险 | 负责被保险人因意外造成的人身伤亡 | 各种企事业单位、社会团体等 | 企财险、团体家财险 |
| 驾意险 | 负责被保险人被驾驶过程中因意外造成的人身伤亡 | 各种机动车车主 | 家财险 |
| 建意险 | 负责赔偿施工过程中或施工现场、指定生活区域遭受意外造成的人身伤亡 | 各种施工单位 | 工程险、安责险 |

| | | | |
|-----|---------------------|----------------|--------|
| 旅意险 | 负责赔偿旅游过程中因意外造成的人身伤亡 | 各种有旅游计划的团体、旅行社 | 旅行社责任险 |
|-----|---------------------|----------------|--------|

三、共享大型企业客户资源

寻求与苏宁电器、步步高百货、红星美凯龙、加油站、通信服务商等拥有巨大客户资源的大型企业开展合作，共享其客户资源，具体如下：

（1）优惠赠送

向上述企业提供家财险、个意险等分散性小额险种的产品，让其在促销活动时作为优惠赠送商品赠与客户，代替其原本赠送的低价劣质、实用性不大的产品，让消费者真正享受到优惠的同时，加深对这些保险产品的了解；

（2）代理销售

通过与上述企业签订代理合作协议，借助其巨量的客户资源，在其销售自由的产品的同时代理销售家财险、个意险等分散性小额险种，充分发掘此类企业的行业特色。

四、开拓新渠道

在维持现有渠道的同时，要积极探索发展新渠道，寻求新的增长点。

以下是几个可以尝试发展的新渠道，各中支还可积极探索其他新的渠道。

（1）通过与社区、居委会、村委会等居民密集处的管理单位合作，加强产品知识宣传，推动销售家财险、个意险等小额分散性险种，并在居民特别是农村村民比较在意的价格上给予一定的优惠，促进形成业务规模，充分发掘该类产品的发展潜力；

（2）通过与骨科医院、烧伤医院等专科医院合作，推动销售手术意外险等产品；

（3）对于一些不愿购买团意险或雇主责任险的企业客户，可以通过企业宣传让员工以自费的方式购买，并给予一定的优惠，发展企业渠道；

（4）依托互联网经济，寻求与电商企业的合作，拓展第三方交易平台真品责任险、第三方支付平台支付责任险、退换货运费损失险等；

（5）依托金融机构，积极开拓各类信用保证类业务。