

论我国保险经纪市场发展之策

顾寒梅

摘 要: 保险经纪人是构成保险市场主体的重要组成部分,然而在我国的发展并不尽如人意。本文分析了我国保险经纪领域存在的问题以及发展的制约因素,进而提出了发展我国保险经纪市场的策略。

关键词: 保险经纪人; 保险经纪公司; 发展策略; 制度

中图分类号: F842 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-1894(2006)02-0066-04

一、我国保险经纪市场的发展和现状

保险经纪人在我国的起步较晚。在中国保险市场引入竞争机制的10余年后,我国第一部关于保险经纪人的规定于1998年2月出台,从法律上首次正式确立了保险经纪人的地位。1999年5月,中国保监会举行了我国首次保险经纪人资格考试。1999年12月,上海东大、广州长城、北京江泰3家公司成为首批获准筹建的全国性保险经纪公司,并于2000年6月起先后对外营业。2003年,首家合资保险经纪公司——中怡保险经纪公司在上海组建。截至2005年9月30日,全国共有253家保险经纪公司获准营业。2004年全国保险经纪业务保费为110.2亿元,而2003年只有49.6亿元。从总体上看,我国保险经纪市场的主体快速增加,保险经纪公司整体实力不断提升,保险经纪市场已初具规模。

二、我国保险经纪市场存在的问题

目前我国保险经纪市场仍处于初级发展阶段,存在不少问题,主要表现在以下几个方面:

1. 业务规模小,经纪人的作用不明显 保险经纪人的作用是在更广泛的保险市场范围为客户寻找所需要的产品,为客户提供全套的风险管理服务,因此更能满足被保险人的要求,在财产保险安排以及再保险安排方面发挥着不可替代的作用。国外许多企业在安排保险时只和保险经纪人接触,经纪人有着广阔的市场。如英国现有3000多家保险经纪公司,为保险公司招揽了80%以上的业务;在法国,也有约60%的企业保险业务是由经纪人安排的;美国则拥有全球10家最大的保险经纪公司中的6家。而在我国,2005年1~9月

通过中介渠道实现的保费收入占全国总保费的75%，其中保险经纪的保费收入占比仅不足2%，财险领域占5%，寿险则不足1%，对保险市场的影响显得微不足道。

2. 人才缺乏，人员素质不高 保险是一种专业性很强的服务，涉及内容复杂多样。保险经纪人需准确地为被保险人选定保险方案，在保险市场上寻找最合适的保险公司，提供防灾、防损，风险评估、风险管理等服务，因此世界各国对保险经纪人的素质要求普遍较高，经纪人需具有保险专业知识和各行业的业务知识，还应熟悉保险市场的动态和情况。

我国规定保险经纪企业的员工持证率应不低于50%，业务人员的持证率则应为100%。而目前我国仅有1900多名保险经纪人拥有执业证书。据中国保监会2005年第3季度保险机构从业人员持证率的统计，保险经纪公司全体员工的持证率为39%，业务人员的持证率为51%，均没有达到规定。从人员构成看，保险经纪从业人员部分来自于保险公司，部分来自于保险代理公司，部分则直接为学校应届毕业生，普遍存在实践经验缺乏，行业知识、业务技能不熟练的问题，而且素质良莠不齐，道德风险时有发生，其形象和社会地位不高，与保险市场发展对保险经纪人高水平服务的要求还有相当的差距。

3. 业务范围狭窄，经营层次低 目前我国保险经纪公司的业务大部分来自于股东业务，业务范围较为狭窄。保险经纪人的收入超过80%来自于经纪服务，只有不足20%来自咨询服务。受制于高素质管理和技术人才的匮乏，很多保险经纪公司缺乏发展战略，市场定位不明确，保险经纪业务技术含量较低，缺乏创新，同质化程度很高。还有些经纪公司的业务结构和保险代理公司的业务结构趋同，与代理人形成了竞争。这都限制了保险经纪公司的自身发展，截至2005年9月底，全行业仍处于亏损状态。

三、我国保险经纪市场发展的制约因素

1. 保险市场竞争程度的制约 目前在我国境内营业的中外资保险公司已有近90家，保险竞争的局面已初步形成。然而从我国保险市场的结构看，保险市场集中率（前5位保险公司的市场份额）为97%以上，这表明我国保险市场是典型的垄断市场，而且市场垄断程度极高，这不利于保险经纪人的业务开展，限制了我国保险经纪市场的发展。

另外，根据波特的竞争理论，我国的保险竞争仍处于第一阶段，即要素驱动阶段，最大的特点是依靠机构的扩张和人员的投入获得市场份额，各保险公司的产品差别很小，同质性强，保险经纪细分市场的优势难以体现，发展受到制约。

2. 公众对保险经纪认知的制约 我国恢复保险制度仅20余年，国民对保险了解得并不多，对保险公司的服务和保险产品的了解程度也很低，这就决定了我国民众对保险的需求处于较低层次，往往并不知晓不同保险中介的服务特点和优势，不会主动选择保险中介，而是被动地接受保险公司的业务员或代理人提供的保险产品，这也制约了我国保险经纪市场的发展。

3. 保险公司的制约 由于历史原因，我国市场上规模最大的几家保险公司分支机构层层设置，功能部门齐全，涵盖了保险业务的全部环节，其中的展业和理赔部门形成了和保险经纪人的竞争，出于自身利益考虑，对保险经纪公司的活动设置了种种障碍。

此外，保险公司的部分员工对保险经纪人的职能和作用的认识并不全面，认为保险经纪人为被保险人的利益而行事，寻求有利于客户的承保条件，还向保险人收取佣金，必

然会影响保险公司的利益,增加保险公司的费用开支。因此对保险经纪人采取排斥手段,情愿选择代理渠道开展业务,即使与经纪公司合作也仅限于公司自身尚未拓展的新业务。

4. 制度供给不足的制约 在我国,保险经纪是新兴的领域,与之相配套的制度并不健全。例如,目前保险公司财务上无经纪人开支的会计科目,也没有统一的佣金支付标准。按惯例,经纪人的佣金应由保险人支付,但现在各保险公司只能支付保险代理手续费,而无法支付专门的经纪人佣金,往往只能参照代理人的佣金标准进行支付,这大大低于国际通行标准,造成经纪人收不抵支,盈利水平不高,在很大程度上制约了经纪人的生存和发展。

四、我国保险经纪市场发展策略

针对我国保险经纪市场自身存在的问题和面临的制约因素,通过借鉴国际上保险经纪发达国家的经验,并结合我国保险经纪人发展中的特点,我们应从以下几方面着手,推动我国保险经纪业的健康发展。

1. 培养和吸纳高素质人才 高素质人才的稀缺已成为我国保险经纪业发展的瓶颈,培养高素质人才应坚持高标准的职业培训。一方面应完善保险经纪资格考试制度,实行多等级,分层次的经纪人资格考试,加强经纪人的资格管理和审查制度,提升资格证书持有者的整体素质。另一方面,应加强保险经纪行业从业人员的在岗培训,采取定期安排内部的业务培训,聘请外国专家授课以及派业务骨干去经纪业发达国家接受专业培训等多种方式,不断提高经纪人的职业素养。

保险经纪企业还应创造有利条件,吸纳各行各业的专家,如会计师、各类工程技术人员、医生、律师及风险管理人才等加入到保险经纪行业,为客户提供精湛的专业服务,充分发挥保险经纪的作用,推动保险经纪业和保险业的发展。

2. 明确市场定位,提高技术水平 如前所述,目前我国很多保险经纪公司的业务大部分来自股东业务,其经营方向很大程度上受到大股东的专业背景影响,这在经纪公司业务的初创阶段是可取的。但从长远的发展看,保险经纪公司应将视野投向更广阔的保险市场,充分利用现有的资源,建立自身的优势,采取“优势定位”的策略,开拓新的业务领域,例如生物制药、网络安全、核电利用等技术含量高的领域。

保险经纪公司还应加强在风险评估、风险管理对策、防灾防损等方面的业务能力,从而不仅可以更好地服务于被保险人,还能促进保险市场资源合理配置,形成与保险公司合作的良好态势,同时降低保险公司的赔付率,增加社会总福利。同样,保险经纪公司业务技术含量的提高,对风险的分析和识别也会更科学、更合理,反过来也会促进保险市场的深入发展。

3. 加强宣传力度 目前,我国很多民众对保险知识仍然知之甚少,保险职能部门应加强宣传,积极引导,培育国民的风险意识和保险意识,激发人们的保险需求,为保险经纪人创造广阔的业务空间。

为提高社会民众对保险经纪的认知程度,保险经纪公司也应注重做好自身的营销工作,通过各种营销手段向公众宣传经纪人的服务内容、经营目标、业务职能和优势等知识,树立自己的良好社会形象,使更多人了解并接受保险经纪这一中介形式,从而拓展其业务

来源渠道,扩大业务规模,增强其对保险市场的影响力。

4. 创造有利于经纪人发展的环境 根据我国加入 WTO 的承诺,自 2004 年底我国保险业全面开放后,在政策的支持下,将有更多的外资进入中国保险市场,保险公司之间的竞争将更加激烈,保险市场将更趋完善,保险产品将更加丰富,保险经纪人的市场空间将日益扩大,这有助于保险经纪人活动的开展。

作为保险市场的一部分,保险经纪市场的开放也不可避免。相关的职能部门应鼓励外资经纪公司以各种形式进入国内保险经纪市场,例如 2004 年 8 月内资的浦东保险经纪公司与具有 170 年经营历史、全球经纪费收入排名第三的韦莱集团合作,成立合资的保险经纪公司,实现了双方的优势互补,被认为是激活国内保险经纪市场最有利的方式之一。通过近距离地学习外资保险经纪公司的管理经验、服务技术和经营理念等,将加速提高国内保险经纪的专业化水平。

此外,我国对保险公司的监管将从市场行为监管和偿付能力监管并重逐渐转向以偿付能力监管为主,在保险条款和保险费率的制定等方面,保险公司将有更大的自主权,保险公司个性化保险产品的增加会给经纪人带来更大的活动空间,经纪人将充分发挥其专业化服务的优势,为保险客户提供优质的服务。

5. 完善经纪人制度,加强制度实施力度 制度的安排应具有前瞻性,能在变化的环境中保持制度的适用性和有效性,避免法规、规定的频繁更换。基于我国目前保险经纪制度供给不足的现状,职能部门应制定和健全包括有关保险经纪人管理规定的实施细则、保险经纪公司的财务会计制度、保险经纪人行为准则、保险经纪公司佣金和咨询费标准等一系列规定,维护经纪人的合法权利,约束经纪人的行为,保证保险经纪公司健康有序的发展。

健全的制度实施机制是制度发挥功能的重要保证。我们应借鉴国际先进的保险中介监管理念,采取政府监管和行业自律互相配合的保险经纪制度实施机制,明确不同部门的职责和分工。一方面应加强保监会的人员配置,提高其管理能力,规范监管措施,杜绝制度实施的灵活性和特例现象。另一方面,保险经纪企业应加强自律监控机制,提高自我约束能力。

诚信是市场主体的立足之本。现阶段,我们尤其要加强保险经纪人信用制度的建设。由于保险是无形商品,在保险经纪人与保险人及被保险人之间普遍存在信息不对称的现象,容易诱发机会主义行为。建立诚信制度,不仅要通过学习教育、企业自律及政策监督等途径,还应在全行业内实施信用评级制度,将曾经有职业不良记录的从业人员记入行业黑名单,通过行业内部信息互通的方式,加强监督机制的实施,推动保险经纪业的健康发展。

(作者单位:上海对外贸易学院)

参考文献:

- [1] 刘晓帆.保险经纪人[M].北京:中国大百科全书出版社,2003.
- [2] 刘京生.保险理论实务研究[M].北京:中国社会科学出版社,2003.
- [3] 刘冬娇.保险中介制度研究[M].北京:中国金融出版社,2000.
- [4] 唐运祥.保险中介概论[M].上海:商务印书馆,2000.
- [5] 卢现祥.西方新制度经济学[M].北京:中国发展出版社,1996.
- [6] 浙江财经学院课题组.加入 WTO 对我国保险中介市场的冲击及对策[J].财经论坛,2001,(1).
- [7] 李琼.关于保险经纪人在风险管理中作用的思考[J].中国保险干部学院学报,2001,(1).