

09年保险市场分析：发展中求突破 调整中趋协调

中国保险报 刘冬姣 2010-04-08 我要评论

2009年，保险经代市场是极不平凡的一年，中介监管法规的调整和监管力度的加大，市场各类关系的调整与业务的突破，纵使风起云涌，还是实现了保险经代市场稳健发展。

保险经代公司 在发展中寻求突破

2009年，保险代理公司和保险经纪公司数量分别为 1903 家和378 家。全年保险经代公司实现保费收入 573.53亿元，同比增长 11.75%，占全国保费收入的5.15%，保险中介机构实现了总体盈利。保险经代公司的发展，得益于公司的不断创新与突破。

2009年保险代理公司和保险经纪公司的持续发展，得益于经代公司的不断创新与突破。

保险经代公司在拓展业务中，最抢眼的亮点之一是在传统代理业务的基础上，参与保险公司产品的开发，以寻求业务的突破。继2008年保险业界推出中介专属产品，这一创新态势在2009年仍然继续。2009年3月，大童保险代理作为代理多家保险公司产品销售的保险渠道商，从客户需求的角度，全程参与华夏人寿“童鑫锁”（投资型、养老型）产品的设计、保障分析以及费率计算，并独家进行专属销售。2009年10月，大童保险代理又与生命人寿合作，推出了中介专属产品“福满堂”（健康型、养老型）。2009年10月，华康代理与中英人寿合作开发“金喜多”两全保险，并由华康代理在全国销售。保险经代公司参与保险产品的开发并专属代理销售无疑是传统保险产品开发、销售模式的一次重大突破。

借助资本市场实现经代公司发展在2009年再次受到重视。2007年泛华保险服务集团在纳斯达克成功上市为行业带来了极大的诱惑。随着2009年股市的回暖，一些中介机构也跃跃欲试。江泰一直以上市为目标，2009年5月，江泰公司更名为股份有限公司，为上市做基础准备。华康保险代理也开始了上市的准备工作，联合保险经纪等也有上市计划。如果国内保险经代公司能乘势在2010年实现上市，将为未来的发展带来更多新的机会。

保险经代公司与保险公司关系 在调整中趋于协调

在保险产业链中，保险中介作为重要的销售链、合作链，有着协调发展的内在需求。为此，2009年围绕保险经代公司与保险公司关系的调整，开展了一系列有益探索：

加强对保险公司与保险经代公司业务往来的管理。目前，我国保险公司与保险经代公司之间一方面存在“相互拖欠”问题，既有保险中介机构挪用侵占保费，也有保险公司拖欠代理手续费。另一方面存在过于“紧密”的关系，一些保险公司利用中介渠道从事违法违规行，通过保险中介机构虚开发票、非法套取资金等，这些行为已成为当前保险中介市场秩序混乱的源头，这不仅是一些保险公司经营亏损的重要原因之一，也严重损害了保险消费者利益。为此，保险监管部门出台一系列通知，督促保险公司加强和完善委托保险代理机构收取保费业务的管理，对保险公司中介业务合规性检查纳入保险中介监管的常规工作，并在2009年四季度加大对保险公司中介业务违法违规行为专项整治力度。

保险公司与经代公司的资本融合关系“松绑”。2008年3月，中国人寿与中煤国际各出资735万元与765万元成立国寿安全保险经纪股份有限公司，实现保险公司与保险中介机构资本的融合。参股国寿安全保险经纪股份有限公司，是中国人寿向保险中介领域迈出的第一步。但在2009年底，国寿退出中介领域，抛售合资保险经纪股权。至此，保险经纪公司在业务发展中代表股东利益与代表被保险人利益的尴尬境地也得以避免。

保险公司与经代公司的合作走向更高层次。早期保险公司与经代公司的合作只限于为中介提供培训、进行

热点文章

- 新保险法解读：投保人新添哪...
- 法规部杨华柏博士解读新保险法
- 中国人民大学法学院：热评新...
- 首届学术年会入选论文集目录
- 关于开展第二届保险研究优秀...
- 中华人民共和国保险法（主席...
- 金融危机下的中国保险业：监...
- 《保险研究》征稿启事
- 2008—2009年度中国保监会部...
- 保险巨头押宝中国
- 关于征集中国保险学会首届学...
- 中国保险学会第二届学术年会...

书刊快讯

- 2010年第9期总第154期《保险...
- 2010年第3期总第263期《保险...
- 2010年第8期总第153期《保险...
- 2010年第7期总第152期《保险...
- 2010年第6期总第151期《保险...
- 2010年第2期总第262期《保险...
- 2010年第5期总第150期《保险...
- 2010年第4期总第149期《保险...
- 2010年第1期总第261期《保险...
- 2010年第3期总第148期《保险...
- 2010年第2期总第147期《保险...
- 2010年第1期总第146期《保险...

销售合作等层面，2009年保险公司与中介机构之间的合作不断拓宽、不断深入。中介专属产品的出现，标志着保险公司和中介机构深度合作的开始。区别于经代渠道产品，中介专属产品是保险公司提供给某一个中介公司的产品，是由某一中介机构提出需求，由保险公司设计产品，由该中介机构负责销售，保险公司负责承保的产品。更重要的是，中介不仅在销售环节销售该产品，在产品的设计时就已经参与到该产品中来。除产品生产与销售环节合作外，保险公司与保险经代公司在服务领域的合作之路也在探索之中。

保险经代公司监管 在法规完善中日趋规范

保险中介监管一直是保险监管的重要部分。2009年，对保险经代公司的监管不断强化。保监会在2008年12月底发出《关于遏制保险中介机构挪用侵占保费违法违规行为的通报》后，2009年初便加大了对保险中介机构的严格管理力度。在2009年2月召开的全国保险中介监管工作会议上，中国保监会主席助理陈文辉就强调，2009年要以加强保险公司中介业务监管为抓手，以查处保险公司中介业务中的违法违规行为为突破口，标本兼治，从源头上规范保险中介市场秩序。同时强调要理顺监管体制机制，完善保险中介监管规章制度，出台《保险公司中介业务违法行为处罚办法》，为实现有力、有序、有效的科学监管打下了良好基础。

依法监管是有效监管的重要条件，而法规的完备尤其重要。2009年，保险中介监管所依托的一系列法规得到修订完善。2009年10月1日起实施的新《保险法》对保险中介进行了更加详尽、完整的描述与规范。《保险专业代理机构监管规定》、《保险经纪机构监管规定》、《保险公估机构监管规定》，大幅提高专业保险中介公司准入门槛，在市场准入、经营规则、监督检查、法律责任等方面的规定都更加详细，并特别增加了市场退出的具体规定。新的中介法规对未来经代市场的健康发展无疑起到重要作用，并引起业界的高度关注。

在2009年极不平凡的一年里，保险经代市场的稳健发展，得益于保险经代公司在发展中不断寻求突破，得益于保险公司与保险经代公司关系的不断协调，也得益于保险中介监管的日趋完善，这些也将成为未来保险经代公司健康发展的持续推动力量。

责任编辑：万济滢

上一篇：[瑞再：偿付能力问题将长期困扰险企](#)

下一篇：[寻觅偿付解压良方 险企另辟再保途径](#)

[相关专题](#)



会员名

密码

登录

免费注册

评论只代表会员个人观点，
不代表本网站观点

■ [《2009年度江苏保险业发展报告》编写工作开始...](#) ■ [吴定富：经济周期背景下的保险业发展与监管](#)



联系方式 | [LOGO说明](#)

技术支持：北京甘同风险管理咨询有限公司 中国保险网(RMIC.CN)

Copyright (c) 1997-2005 www.iic.org.cn All Rights Reserved. 版权所有：中国保险学会 京ICP备05048800号

地址：北京市西城区金融大街15号鑫茂大厦北楼7层 邮编：100033 电话：010-66290379 66290392 传真：010-66290378