

欢迎订阅 << 保险研究 >>

首页 >> 资料库 >> 论文

标 题: 浅析“分类监管”对保险经纪公司的利好
作 者: 郭振中
作者单位:
导 师:
其他作者:
中文摘要:
关 键 字: 分类监管 保险经纪
类 型: 其他保险 来 源: 中证网
正 文:

为增强保险监管的科学性、针对性和有效性，切实防范化解风险，中国保监会从2009年正式实施对产、寿险公司及保险专业中介机构的分类监管。分类监管制度推行一年多，正在成为中国保监会以风险控制为着眼点的一项综合监管的长效措施。笔者认为，分类监管制度持续深入推进，对保险专业中介机构特别是保险经纪公司而言，有着十分重要的有利影响。

有利于确立保险专业中介机构与保险公司对等的市场地位

众所周知，当前保险行业还是保险公司为主流的市场格局，监管的重点仍然以保险公司为主。对比来看，保险专业中介机构整体起步晚、历史短、规模小、经营艰难，社会认同度不高，市场地位较低，还处于初级发展阶段。与保险公司相比，保险经纪公司在整个保险行业的贡献度与影响力也还十分有限。而保险业要满足客户日益增长的保险需求，要适应社会专业化分工，提升行业服务水平，要服务和谐社会，实践科学发展观，发展、健全、壮大保险专业中介机构是重要环节。行业发展趋势越来越清晰地表明，保险越发展，中介越重要，尤其是代表客户立场的保险经纪公司需要在风险管理与客户维权方面有更多作为。中国保监会在人身保险和财产保险领域多年探索分类监管的基础上出台《保险专业中介机构分类监管暂行办法》（以下简称“办法”），就是给予保险专业中介机构对等的市场地位，表明监管层次提升，监管手段日趋成熟，监管层对中介工作重视度提高，保险市场主体及构成要素专业化分工与市场化运行进程加快。作为保险专业中介机构序列中的经纪公司，能够借助客户资源与专业技术优势拓展业务，放大市场空间，充实持续发展动力，维护客户权益，强化公平对等的市场待遇政策，制衡保险产品供应商——保险公司，在保险业务经营活动中发挥竞合作用，确立和巩固市场地位。

有利于获得与经纪公司地位相匹配的监管评级

正如证监会对证券公司、银监会对商业银行的监管评级，分类评级结果会直接影响监管实施过程，影响社会公众对公司的评价，影响公司的社会声誉。“办法”中分类依据包括合规性和稳健性两大类14个指标，将保险专业中介机构划分为三类：一般非现场检查类机构、关注性非现场检查类机构、现场检查类机构。在“办法”明确标准、统一衡量的指标面前，对照梳理，越是严格监管，越是需要保险经纪公司从保险专业中介机构中脱颖而出，更加要求行业排名前列的保险经纪公司率先垂范，达到一般非现场检查类机构的评级标准，也越是有助于规范运作、稳健经营的保险经纪公司获得与自身地位相匹配的监管评级。同时，要在监管实践中适时应用监管评级，体现差异化管理的政策导向，起到“淘汰落后、限制一般、扶持优秀”的作用，营造良好的市场秩序和经营环境。

有利于经纪公司防范风险，提高经营管理水平

监管部门通过整合监管资源、把握监管重点、增强监管力度、提高监管效率，形成对保险专业中介机构有层次、有步骤、有针对性的监管策略和措施，目标就是防范风险，从而加大防范和化解风险的力度，规范经营行为，引导发展方向，使得经营风险可控、在控，加固了制度层面的“防火墙”，以点带面，有益于整体推动保险专业中介机构又好又快发展。

从个体来看，对照“办法”中规定的评价和分类标准，保险经纪公司可以使用监管部门采信的综合、统一衡量指标，安排系统、全面的“体检”自查，将日常经营活动中形成的“公司标准”尽快向“行业标准”看齐，凭借“标准上层次”促进“管理上水平”。这样，行业中公司之间交流、分析，更具对比性、权威性、公允性；公司管理工作摆

用户名

密 码

[免费注册](#) [登录](#)

书刊快讯

- 2010年第31期总第17...
- 2010年第30期总第17...
- 2010年第29期总第17...
- 2010年第28期总第17...
- 2010年第27期总第17...

热点文章

- 1 宁夏开展新《保险法》
- 2 保险公司刷卡手续费已
- 3 南开保险评论（系列）
- 4 上海高楼火灾敲响住宅
- 5 南昌仲裁委员会保险行

热点词

- 1 保险法
- 2 企业年金
- 3 交强险
- 4 巨灾风险
- 5 保险学会
- 6 保险营销员
- 7 保险监管
- 8 学术年会
- 9 保险数据
- 10 地方保险

资料库导航

- 杂 志
- 地方杂志
- 图 书
- 文 集
- 论 文
- 最新杂志

- 保险资讯 2010年第31...
- 保险研究 2010年第11...
- 保险研究—实践与探...
- 保险资讯 2010年第30...
- 保险资讯 2010年第29...

推荐资料



问题、找差距、定措施，更有方向性、针对性、客观性。还可以清楚地领会监管政策导向，更好地配合监管部门分类监管，坚持区分情况、区别对待的原则，综合运用不同措施，在发挥市场“无形之手”作用的同时，辅以必需的法律和行政手段，建立公司科学的市场调控机制，提高公司整体风险管控能力与合规经营管理水平。

有利于扩大经纪公司在保险中介行业的定位优势

《保险法》对保险经纪公司定位有明确规定：“是基于投保人的利益，为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务，并依法收取佣金的机构”。在保险专业中介机构中，唯有保险经纪公司法律定位始终代表客户利益，这有利于保险经纪公司发挥定位优势开展业务。分类监管制度，能够显现保险经纪公司在保险中介行业的定位优势。近年来，保险经纪公司营业收入稳步增长：2006年14.55亿元、2007年20.19亿元、2008年26.50亿元、2009年33.10亿元（数据源于保监会“年度保险中介市场发展报告”），年均收入增额6.18亿元、增幅42.49%，涌现出一批成长性好、专业特色鲜明、行业排名稳定的公司，获得了保险公司的认同、同业的尊重、监管部门的肯定，体现了保险经纪公司强劲、持续的业务发展趋势。

对照“办法”，一些依法合规经营、市场占有率高、业务优势地位显著的保险经纪公司，将更有条件、有能力采取有效措施规避经营中的合规风险、稳健风险和综合风险，强化各项管理工作，确保公司及分支机构达到一般非现场检查类机构的标准，获得公司外部监管层面宽松的政策环境和行业引领发展优势。长安公司作为保险经纪行业内管理与业绩的领跑者，更应以此为契机，发挥总部资源聚集与管控效应，在机构建设、业务范围、市场开拓、职业教育、人才引入、行业交流、上市推荐等方面获得监管层支持，增强公信力和软实力，提高吸纳优秀专业人才、服务高端优质客户的综合实力，提升公司无形资产与品牌价值，扩大行业定位优势，引领行业做强做优。

综上所述，“办法”的出台和推行，是保险经纪公司规范运作、严格管理的政策支撑，可以更好地促进行业地位领先的保险经纪公司提升管理水平，发挥示范作用，为社会逐步打造一批“行业定位清晰、专业优势明显、服务优质高效、管理科学规范、公司特色鲜明、社会影响广泛”的现代企业，不断发展壮大中国的保险经纪行业。

上一篇：[浅谈创建和谐保险公司关系的几点建议](#)

下一篇：[绿色保险：保险业转变发展方向的新方向](#)

[点击下载](#)

相关杂志：

- [我国保险经纪行业发展的理性思考](#)
- [关于建立涉外保险经纪人制度之我见](#)

相关图书：

- [保险经纪相关知识与法规过关必做1000题](#)
- [保险经纪从业人员资格考试模拟试题及解析](#)

相关文集：

相关论文：

- [保险经纪行业探究](#)
- [保险经纪人如何深化对客户的服务](#)

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