

摘要：保险经纪业务在国外发达国家已有几十年甚至上百年的历史，而在我国仍然是一个新兴行业，尚处于“初级阶段”，存在很大的问题和挑战。本文通过对我国保险经纪行业的发展现状进行分析，结合近几年来保险经纪行业所取得的经营成果，提出问题和相应的建议。

关键词：保险经纪人 专业化管理 市场和社会监督 服务创新

保险经纪人是代表投保人在保险市场上选择保险人或保险人组合，同保险公司洽谈保险合同条款并代办保险手续以及提供相关服务的保险中介人。保险经纪人一方面力争更有利于投保人的费率、足额的保险赔偿；另一方面也间接的为保险公司提供客户，增加保险公司的业务来源。

在保险市场上，由于缺乏保险这个特定行业的专业知识，投保人很难理解保险条款，不知道自己的需求，不知道自己存在什么风险，不知道购买何种保险可以更好的规避风险，也不知道哪家公司服务好，所以不能对保险产品进行有效的选择。特别是在我国，保险市场作为一个新兴的行业，其发展和管理规范还不是很完善，存在很大的缺陷，很容易引起保险人和被保险人之间的纠纷，从而降低保险公司的信誉，进而影响保险行业的发展。而保险经纪公司可以凭借自己的专业人员优势，对投保人的具体情况进行分析，为其选择合适的保险产品，满足其需求。同时对于保险公司而言，保险经纪公司的出现，使保险人从开展售后服务、宣传公司形象、检验客户提供资料的真实性等工作中解脱出来，集中精力搞好内部管理和市场开发，从而促进其工作效率的提高。推进我国保险行业的迅速发展，并加以完善。

保险经纪公司是保险市场上沟通保险人和被保险人的重要桥梁，保险经纪行业的发展直接影响着保险行业的发展。在欧美，保险经纪已有上百年的发展历史，而我国的保险经纪行业发展历史短，经验缺乏，且由于各种原因，运营尚不规范。近年来我国保险经纪公司虽有发展，但发展规模小且效益不理想，大部分经纪公司仍处于亏损状态。自第一家保险经纪公司成立之后，2000年全国保险经纪公司实现的保费收入为3亿元，约占全国保费收入的0.16%，实现佣金收入3000万元；2001年，实现保险费收入8亿元，占当年保险费总收入的0.5%，实现佣金收入4200万元；2003年，通过经纪公司实现的保险费为49.6亿元，占全国保险费收入的1.27%，实现佣金收入4.43亿元；2004年，通过保险经纪公司实现的保险费为74.18亿元，占全国保险费收入的1.72%，实现佣金收入7亿多元；2006年，保险经纪机构共实现营业收入14.28亿元；2007年保险经纪公司实现代理保费收入190.58亿元，占全国总保费收入的2.71%；到2008年，保险经纪公司实现代理保费收入269.70亿元，占全国总保费收入的2.76%。虽然保险经纪的保费所占份额不断提高，但是与欧美保险经纪行业的60%-70%相比，差距之大显而易见。从世界保险市场上来看，保险经纪人占有十分重要的地位，所以我国的保险经纪行业发展仍有很大的空间。

由于我国的保险业处于初级发展阶段，保险经纪行业更是处于初级的起步阶段，再加上宣传不够，公众对保险经纪行业的认知认可程度不高，甚至误解甚深，有时把它与违法的传销混为一谈。所以不论是保险公司还是保险客户对保险经纪公司的接纳程度都十分有限：一些保险公司把其看成是抢生意抢客户的竞争对手，更无从谈起保险经纪人和保险公司形成战略合作；公众也简单的把保险经纪公司看作是代理商，并没有认同它的专业服务功能。其实这些错误的认识不仅仅是因为保险行业处于初级发展阶段，更大程度上也与保险经纪行业本身存在的问题有关。例如，一些保险经纪人为了完成业绩指标，骗取公众投保；为了获取更多地利润，在经营中“重发展、轻管理，重佣金、轻服务”，从而造成了保险经纪业低水平低质量的发展。此外，保险经纪人公司缺乏受过足够训练并且有经验的员工，在保险经纪人员专业素质不足的情况下为投保人服务，一旦发生保险事故，就推委责任，不同程度地损害了投保人和保险人的利益。而且我国初生的保险经纪公司几乎是在没有任何操练和演习的状态下进入保险市场的，在这么短暂的时间内还来不及

探索出适合中国保险市场现阶段需求的一套完善的经营技能和管理经验,所以各种专业技术力量还相当薄弱,从而严重制约了保险经纪市场的发展。从监管方面来看,社会和监管部门的支持力度不够,市场监管缺乏力度,法律滞后,还没有形成一个完善的监管体制来规范保险经纪行业的竞争和发展。

针对我国保险经纪行业发展现状及存在的问题,提出以下思考:

- 1.加强保险经纪公司的专业化管理。一是专业人才,保险经纪公司应立足于自身培养、在薪酬待遇、工作环境、企业文化等方面综合考虑,而不仅仅是从卖出多少份保险来评定。充分培养和造就一支高素质的人才队伍,从而实现以专业素质去赢得社会公众的广泛认可;二是诚信服务,应加强内部自律,通过诚信优质的服务来提升自己的职业形象,赢得社会公众的信任。
- 2.加强宣传,开展广泛合作。保险经纪公司应当注重媒体的宣传效应,同媒体保持密切的接触和良好的关系,充分利用各种媒体,全面加大保险经纪宣传力度和广度。让保险产品的需求者彻底了解保险经纪人在整个过程中的地位和作用,而且保险经纪公司也要加强和保险公司的合作,发挥其对保险公司的展业和检验的替代作用,赢得双赢。
- 3.完善市场监管和社会监督体制,强化对保险经纪人的规范管理。从法律管理角度规范保险经纪人,保障其行为的合法性和合格性,设立严格的进入行业的标准,提高整体行业的素质,从而规范保险经纪市场的正规型。与此同时,还要发挥社会监督的重要功能,建立保险经纪机构资信评级制度,并将资信评选结果公示于众,实现信息的完全对称化,让公众有选择经纪人的根据,从而逐渐淘汰非专业化的保险经纪公司。
- 4.不断的进行保险经纪业务的创新,提供专业化服务。创新是一个行业取得持续发展的不竭动力,我国的保险经纪行业还处于初级阶段,服务的种类比较少,虽然吸收了很多发达国家保险经纪业务的模式,但是要结合我国的国情进行不断的服务产品创新,才能及时地满足市场多方面的风险管理需求,同时通过提供更加专业化的服务,减少保险交易成本,提供保险市场资源配置的效率。从而实现我国保险经纪行业的更快发展。

参考文献:

- [1]中国保险业监督管理委员会.2006 年保险中介发展报告.
- [2]杨倬妮.保险经纪发展评价指标体系研究.西北民族大学学报.
- [3]刘晓敏.对我国保险经纪行业发展的研究.海南金融.
- [4]郑端端.发展我国保险经纪行业的战略研究.企业技术开发.
- [5]薛富平.当前我国保险经纪市场存在的问题与加强监管的建议.北方经济.

