

探索中国专业保险中介的可持续发展之道

汪振武

据中国保险监督管理委员会公布的统计数据显示，2004年至2009年的六年间，中国保险业保费增长势头强劲，其复合增长速度达到了20.9%，特别是其中细分的专业保险中介的增长表现更加突出。2006年至2009年的四年间，专业寿险中介保费整体复合年增长速度达到36.3%，非专业寿险中介保费整体复合年增长速度达到28.5%，与之对应的代理费收入整体复合增长速度更高，其中专业寿险中介代理费收入整体复合年增长速度高达52.3%。

中国专业保险中介市场的发展前景之广和发展速度之快，超越了所有行业同仁想象。天时地利人和，促使专业保险中介出现了宝贵的战略机遇发展期，现在还是刚刚开始，我们还有很长的路要走，寿险行业是一个永续经营和诚信至上的行业。既然要在这个行业走下去，就要求我们必须走一条可持续发展的道路，用可持续发展的眼光去看待行业，用是否可持续发展来衡量我们的管理行为和经营结果。如何保持中国专业经代业的可持续发展呢？成为经代行业必须面对的问题，以下为华康创业四年来的一些思考：

一、保险经代业新政开闸速度加快，行业将进入加速发展期。

华康公司2006年7月1日成立时，国内保险经代业才刚刚露出曙光。但这四年来，基于中国保险业营销体制与国际接轨，以及产销分离改革趋势的需要，我们明显感觉到中国保险监督管理委员会对专业保险经代业发展的支持力度空前加大。吴定富主席在2007年5月全国保险中介工作座谈会上讲话时强调“保险中介是保险市场不可或缺的重要组成部分，是保险市场化改革的必然结果。保险业越发达，保险中介越重要，发达的中介市场是保险业走向成熟的标志”。同时，保监会近年面向专业保险经代业接连推出新政，特别是2010年初开闸发放全国性保险代理牌照，允许保险代理公司子转分，走集团化扩张之路，加上海峡两岸签署《两岸经济合作框架协议》（ECFA），随着台湾专业保险经代业资金与先进管理技术未来更多介入内地，中国专业保险经代行业已经迎来了繁荣发展期，未来几年将会出现一个前所未有的加速发展期。

二、经代企业尚处粗放式经营管理，凸现行业“瓶颈”。

与专业保险经代市场发展趋势形成鲜明对比的是，当前，中国的保险经代企业虽然有追求“专业”的意愿，但大部分经代企业仍处于粗放式的经营管理生态。突出表现为四个方面，一是“小”而“散”，区域性特点明显，形不成规模。特别是小型经代企业缺乏企业发展的战略规划，片面追求利润，忽视企业的合规管理，给行业造成负面的行业形象。二是专业化程度低，特别是从业人员的教育培训缺乏，主要还是靠佣金点数来刺激产生业务。大部分中小型保险经代企业没有教育培训体系，没有完整的网络管理技术平台。三是保险经代业尚没有形成标准化管理体系。如很多保险经代企业只是成为保险公司开票、过账、业务挂靠的工具，没有队伍及管理、没有业务操作流程，有的还以佣金费率高低为导向，采取恶性竞争的手段扰乱市场。四是行业交流不足，没有形成中介特色的行业自治组织体系。与此同时，中国保险经代业发展的学术研究组织缺失，保险经代理论体系建设亟待建立。

中国保险经代业粗放式经营管理生态，已经明显不适应急剧的中国保险经代化发展趋势，这也已经成为保险经代业可持续发展的主要“瓶颈”。

三、中国保险经代业需要引入可持续发展理念。

1989年联合国环境规划署（UNEP）第15届理事会通过《关于可持续发展的声明》提出了可持续发展的理念：“既满足当代人的需求，又不对后代人满足其自身需求的能力构成危害的发展”。这个理念对今天



中国保险经代业的发展尤为重要,即中国保险经代业要立足行业实际,通过确立可持续发展理念,营造一个“健康、专业、长远、和谐”的保险经代事业的发展环境。

保险经代业确立可持续发展理念,基本思想包括三个方面,一是可持续发展鼓励保险经代业健康稳定的快速增长。我们强调保险经代业增长的必要性,但不仅要重视增长的数量,更要追求增长的质量。粗放式的管理导致数量上的增长是有限的,而依靠管理与现代科技进步,提高经代业的效益和质量,采取科学的经济增长方式才是可持续的。因此,可持续发展要求重新审视如何实现保险经代业的增长。二是保险经代业可持续发展的标志是建立行业的永续经营秩序与良好的管理环境。保险经代业必须依托合规与正道求得战略层面的环境支撑,不能以牺牲行业的形象为代价,取得短时期的高速增长。三是保险经代业可持续发展的目标就是要谋求和谐社会的全面进步。健康稳定的保险业是和谐社会稳定的基石,作为保险业的一个重要组成部分,保险经代业的发展不能偏离保险事业的宗旨与使命,要积极承担起维护社会和谐稳定的责任与使命,而不仅仅是行业本身所带来的利益诉求,要十分明确这是一项伟大的事业。

保险经代业要从社会观、经济观、自然观层面建立可持续发展的基本原则。一是要建立公平性原则。要通过建立市场有序竞争的自然法则,包括行业的诚信、法规、标准等。二是建立持续性原则。当前,影响保险经代业持续性发展的核心问题是专业化发展环境。要强调经代企业专业化市场准入,即以企业组织管理系统、法制化体系、教育培训体系与IT后援管理技术体系是否具备与完善为衡量标准,实现保险经代企业的专业化发展环境的建立。三是建立共同性原则。保险经代业必须有共同的理想与追求。要通过建立全行业的发展理论体系,把保险经代从业人员、经代企业家的人生观、价值观、道德观集中统一到共同的旗帜之下,动员一切可以动员的力量,实现保险经代事业的可持续发展。

四、“走正道、走远路、靠专业、靠组织”是保险经代业可持续发展之道。

近年来,华康保险代理公司一直专注于保险经代事业长期发展的探索实践,在考察借鉴海外保险经代业发展经验,结合当前国内行业发展现状及其趋势,总结出了经代行业的可持续发展之道:“走正道、走远路、靠专业、靠组织”。

一是走正道,积极面对市场与历史的考验。我们认为,中国保险经代事业发展趋势不可阻挡,任何一家负责任的经代企业,必须把握正确的发展方向,并且立志做大做强,管理上规范才能有好的发展。为此,保险经代从业人员必须摒弃急功近利和浮躁心理,走正道,干正事。经代企业要走正道,就意味着合法经营,要切实按照现代企业制度,做好企业的规范化管理,实现企业的健康发展,以科学的管理获得企业的发展价值。经代企业只有规范经营,才能焕发进取的动力,经得住市场风险与历史的考验。

二是走远路,做长远发展的思想准备。中国保险经代市场今天所取得的这点成绩还远谈不上已经成功。中国拥有13亿人口的寿险市场,投保率还很低,保险中介行业不到10年的市场发展史,在全国保费占比中可谓微不足道,对比国外成熟的市场,还有很远的路要走。所以,中国的保险经代从业人员,都要珍惜当下、着眼未来、志存高远、敢于面对困难,做好未来五年、十年、二十年的科学规划,把握好未来的努力方向与奋斗目标,把握住这一历史发展机遇,要做好走远路的准备。

三是靠专业,取胜市场、赢得市场的尊重。在新加坡、香港、台湾地区成熟的金融中介市场,发展好的中介企业,代理涵盖保险、基金、证券等数千种产品,需要有更系统的平台支持,从业人员也需要具备更多的专业资格,考取多种执业牌照。专业保险中介在中国保险市场市场份额突破20%、30%,发展壮大的一天一定会来临,但这一天的来临,必须依靠一大批行业精英来实现。基于中介行业的本质,要求寿险中介从业人员必须具有较高的职业素养,甚至要比专业保险公司更专业,因为我们的核心竞争力体现在销售和服务上,这样才能真正地拥有渠道和客户,专业就是中介企业得以发展的根基。



四是靠组织，抱团打天下。古往今来，人类历史上所有的大事都是由组织系统来完成的。今天对于保险经代企业而言，我们还很小，甚至还处于教育市场的阶段，我们应该团结起来，树立整个保险中介行业专业规范的形象。

在 2002 年到 2006 年，当我们筹备华康的时候，保险中介给我的感觉就像在深夜的河里面游泳，河水冰冷、寒风阵阵、看不到岸。那个时候，没有看到一家中介公司是发展得比较好的，专注做寿险的公司寥寥无几，有人在准备退出，但也有极少数人在砸锅卖铁地坚持，他们看好这个行业。今天经过 10 多万中介人的不懈艰苦创业和努力拼搏，我们终于看到的阳光、看到了春天，今天宝贵的发展机遇是多么的来之不易，中介行业的发展前景是多么的珍贵。透过国际成熟保险市场的趋势，透过客户更理性的保险理财需求，透过保险金融机构对销售渠道的重视，透过监管机构对中介行业的规范管理。中介行业就如吴定富主席说的“保险业越发达，保险中介越重要”，在保险行业逐渐成为国民经济的支柱企业的过程中，保险中介的价值必将逐步凸显，中介企业必须以专业规范的经营理念，走可持续发展的道路，才能中国专业保险中介的发展蓝图中有自己的定位。

