

# 浅析目前我国保险中介市场

孙灵刚 毛伟宇 李康鹏 韩大涛  
(广西大学 广西 南宁 530004)

**【摘要】**保险中介越完善,保险市场越发达。保险中介市场的发展水平对一国的保险的发展有着十分重要的影响。文章浅析了目前我国保险中介市场的概况,分析了目前我国保险中介市场存在的问题,并针对这些问题提出了一些完善我国保险中介市场的建议。

**【关键词】**保险中介市场 现状 问题 建议

**【中图分类号】**F713.5

**【文献标识码】**A

**【文章编号】**1672-8777(2011)07-0062-03

## 一、目前我国保险中介市场的概况

截至2010年底,全国共有保险专业中介机构2550家,兼业代理机构18.99万家,营销员330余万人。全国保险公司通过保险中介渠道实现保费收入10991.14亿元,同比增长19.98%,占全国总保费收入的75.80%。全国中介共实现业务收入970.81亿元,同比增长10.08%。

### (一)保险专业中介机构

截至2010年底,全国共有保险专业中介机构2550家,比上季度末增加4家。其中,保险代理公司1853家,保险经纪公司392家,保险公估公司305家,分别占72.67%、15.37%和11.96%。全国保险专业中介机构注册资本达到90.80亿元,同比增长24.33%;总资产达到135.91亿元,同比增长26.77%。

2010年,全国保险代理公司和保险经纪公司实现保费收入844.64亿元,同比增长47.27%;占全国总保费收入5.82%,同比上升0.67个百分点。

2010年,保险专业中介机构实现业务收入118.40亿元,同比增长32.69%;实现净利润8.15亿元,同比增长71.94%。

### (二)保险兼业代理机构

截至2010年底,全国共有保险兼业代理机构189877家,比上季度末减少9564家。

表1 2010年保险兼业代理机构数量情况

类型	银行	邮政	铁路	航空	车商	其他	合计
数量(家)	113632	24845	435	2171	23859	24935	189877
占比(%)	59.85	13.08	0.23	1.14	12.57	13.13	100

资料来源:中国保监会网站2010年保险中介市场报告

2010年,保险兼业代理机构实现保费收入5464.42亿元,同比增长22.50%;占全国总保费收入的37.68%,同比下降2.37个百分点。

表2 2010年底保险兼业代理机构业务情况

类型	银行	邮政	铁路	航空	车商	其他	合计
保费收入(亿元)	3503.79	895.99	3.07	7.18	424.82	629.57	5464.42
占比(%)	64.12	16.40	0.06	0.13	7.77	11.52	100

资料来源:中国保监会网站2010年保险中介市场报告

2010年,保险兼业代理机构实现佣金收入283.45亿元,同比增长27.61%。

表3 2010年保险兼业代理机构经营情况

类型	银行	邮政	铁路	航空	车商	其他	合计
佣金收入(亿元)	149.87	34.34	0.36	4.28	51.80	42.80	283.45
占比(%)	52.87	12.12	0.13	1.51	18.27	15.10	100

资料来源:中国保监会网站2010年保险中介市场报告

### (三)保险营销员

截至2010年底,全国共有保险营销员3297786人,比上季

**【收稿日期】**2011-05-29

**【作者简介】**孙灵刚(1985-),男,陕西汉中,广西大学商学院研究生,研究方向:金融学保险;

毛伟宇(1984-),男,广西南宁人,广西大学商学院工商管理硕士;

李康鹏(1982-),男,广西隆安人,广西大学商学院工商管理硕士;

韩大涛(1979-),男,山东金乡人,广西大学商学院工商管理硕士,研究方向:金融投资。

度末增加了 5.14 万人。其中寿险营销员 2879040 人,产险营销员 418746 人。

2010 年,保险营销员实现保费收入 4682.08 亿元,同比增长 13.45%,占总保费收入的 32.29%。其中,实现人身险保费收入 3587.52 亿元,实现财产险保费收入 1094.56 亿元,分别占同期全国人身险保费和财产险保费收入的 33.84% 和 28.10%。

2010 年,保险营销员实现佣金收入 568.96 亿元,同比微降 0.29%。其中,寿险营销员佣金收入为 471.48 亿元;产险营销员佣金收入为 97.48 亿元。

总的来说,目前我国保险中介市场正处于从数量增加到质量提升的转变过程中,保险经纪、公估机构总体发展趋势良好,社会认可度不断提高,品牌优势初步显现,保险代理机构全国性保险销售网络初步形成。但同时,目前我国保险中介市场也存在着在保险专业代理机构业务规模小、市场格局比较混乱、保险公司与中介机构合作关系不真实、不合法和专业保险中介的发展存在资本“瓶颈”等问题。文章将就这些问题展开具体分析,并针对这些问题提出一些完善我国保险中介市场的建议。

## 二、目前我国保险中介市场的问题

### (一)市场结构不合理

#### 1. 专业中介机构业务占比偏小

2010 年保险兼业代理机构和保险营销员在保费收入上仍然占绝对优势。2010 年,保险兼业代理机构实现保费收入 5464.42 亿元,占总保费收入的 37.68%;保险营销员共实现保费收入 4682.08 亿元,占总保费收入的 32.29%。两者合计占全国总保费收入的比重达 94.18%。而专业保险代理机构和专业保险经纪机构实现的保费收入为 844.64 亿元,仅占全国保费收入的 5.82%,仅仅同比上升 0.67 个百分点。这与两千多家专业机构的规模是不相匹配的。

#### 2. 专业中介机构业务结构不合理

在 2010 年专业保险代理和经纪机构实现的保费收入中,代理机构实现的财产险保费比例达 71.20%,经纪机构实现的财产险比例为 86.20%。也就是说,目前我国代理公司和经纪公司市场份额都集中于财产保险市场。根据保险中介发达国家的发展历史、经验和特点,代理机构主要占据寿险市场,经纪机构主要占据财险市场。从这方面看,我国专业中介机构业务结构不合理。

### (二)市场发展不规范

我国保险中介市场发展不规范,存在以下事实:保险中介机构假冒保险公司名义,非法开展保险经营;保险中介机构招募业务人员过程中,进行虚假宣传、采用涉嫌传销的手段开展业务活动;一些保险中介机构涉嫌非法集资;一些保险中介机构协助保险公司套取费用,涉嫌洗钱;一些兼业代理机构参与

制造假赔案等,牟取非法利益;有些保险公司授意中介机构出具虚假的保险公估报告,据此列支赔款,套取资金;个别营销员欺骗投保人和保险公司,从事违法犯罪活动等等。用一个具体实例来体现。2010 年保监会通过对 21 家保险法人的 58 个基层机构进行检查,查明保险公司利用中介业务或中介渠道虚增成本、非法套取资金 1.4 亿元,保险公司与中介机构的业务关系不合法、不真实、不透明情况较为严重。

### (三)与保险公司的专业化分工与合作不足

目前我国保险公司与专业保险中介分工合作、职能交叉不足,保险公司往往挤压专业保险中介,使专业保险中介的发展空间受到限制。大多数保险公司都沿袭了大而全的特点,没有形成明确的专业优势。保险公司自身拥有强大的营销队伍,其营销队伍对于利益分流的专业保险中介十分抵触,保险中介在源头就处在劣势。总之,目前我国尚未形成保险公司与专业中介机构的广泛合作,甚至有的保险公司将中介机构当成竞争对手,一方面在于保险公司认识上的偏差,另一方面也说明中介机构并没有表现出优越于保险公司的专业技术。保险公司与保险中介的专业化分工与合作不足。

### (四)从业人员的职业化程度低

从我国目前实行的保险代理人、经纪人和公估人资格考试来看,我国保险中介从业人员的进入门槛很低,因此,我国保险中介队伍“先天”就是一支职业化程度比较低、素质较低的队伍。尽管我国制定的《保险销售从业人员监管规定》、《保险经纪、公估从业人员监管规定》等法规规范了保险中介从业人员的职业特征、职业水准、职业纪律、职业操守和职业形象,但由于缺乏法规实施后的具体配套办法,加上实践中的各种短期化行为,误导、欺骗消费者的事件的发生,使得保险中介从业人员的市场声誉和社会形象不佳,以至造成保险中介市场形象不佳,社会对保险中介的认同率较低,严重影响了保险中介市场的健康、快速发展。

### (五)市场化、国际化水平不高

我国目前保险中介主体没能很好地按照市场机制来运行,市场定位不明确,运作效率不高。各个主体的规模都比较小,没有大型的保险中介公司;也都没能实现上市来筹集资金,壮大资本实力,存在资本“瓶颈”;中介主体都还没有建立全国性服务网络;保险中介机构的创新意识、创新能力不强,营销模式陈旧;利用国外的资本优势,借鉴国外先进发展经验方面存在不足等等。

## 三、完善我国保险中介市场的建议

从上面的分析可以看出,我国保险中介市场已经取得了很大的发展,总体发展趋势良好,但由于多方面的原因,也存在不少的问题。这些问题既有来自保险中介机构方面的,也有来自保险机构方面的,还有来自监管部门方面的。这些问题如果得不到解决,将严重阻碍市场的进一步健康、快速发

展。各方只有正视这些问题,分析原因,寻找差距,找到合适的解决、改进办法,共同努力,形成合力,并经过长时间的不懈努力,才能逐步形成保险公司与保险中介机构专业分工、稳定合作、互利共赢的全新市场格局和良性互动机制,才能不断促进、完善我国保险中介市场的健康、快速发展。以下是一些完善我国保险中介市场的建议:

#### (一) 保险中介机构自身需要不断推进“四化”建设

首先需要保险中介机构自身积极、主动地推进改革和发展,不断推进自身的规范化、市场化、职业化和国际化进程,这是最主要的。

保险中介机构首先要树立守法观念和自律意识,自觉遵守国家的法律法规,同时要推进规范化管理。根据现代企业制度的要求,不断完善法人治理结构,健全组织框架,确保公司内部权责分明、平衡制约、规章健全、运作有序。

保险中介主体要通过市场机制的作用确立相互关系,明确市场定位,发挥市场作用,发挥保险中介市场的功能和作用,降低交易成本,提高运转效率。

要造就一支高素质的保险中介队伍,形成一种明显保险中介人的职业特征,有一套严格的执业和品行规范。要培养从业人员热爱自己的行业、自己的公司和自己的岗位,要格外注重自己的市场声誉和社会形象,以此赢得投保人、保险人与社会各界的广泛认知和认可。

我国的保险中介历史很短,但在国际上它已经发展得相当成熟,形成了许多成熟的经验。在金融全球化的今天,各保险中介机构要积极、主动地学习国际先进经验,同时注意结合国情、行情与自己的实际,这样才能应对激烈的市场竞争。

#### (二) 保监会和各级保监局要做好监管工作

监管部门要强化对保险公司中介业务、市场的查处力度,扎实开展现场检查和相应的处罚。主要是围绕保险公司与中介机构合作关系是否真实、合法等内容开展检查;依法从重处罚违法违规行为,对涉嫌行贿、职务侵占、贪污、商业贿赂、非法集资、传销、洗钱、逃避纳税义务等案件和线索,严格依法移送相关执法部门;加强通报披露,及时在辖区内通报检查结果,及时向新闻媒体宣传披露违法案件处理情况;集中力量对保险代理市场开展清理整顿,依法将一批严重违法违规、经营管理混乱的代理机构清理出市场,推动保险代理市场走向规范化、专业化。通过严查重处,增强保险公司自查自纠和加强内控管理的意识,使行业逐步形成自觉依法合规经营、自觉抵制违法违规的风气,推动保险中介市场秩序不断好转。

要鼓励创新,引导培育市场。保险中介监管要牢牢把握工作主动权,在依法严处违法违规行为、规范市场秩序的同时,还要做好保险中介市场的环境培育和结构调整工作,促进行业形成科学发展的内在动力。一要推动我国保险中介市场对外开放。只有深入推进保险中介市场对外开放,充分利用国外的资本优势,借鉴国外先进发展经验,才能快速提高我国

保险中介行业的整体经营水平,加快保险中介市场走市场化、规范化、职业化和国际化步伐,稳步提高承接保险销售职能的能力。二要鼓励兼并重组。出台具体政策措施,鼓励和支持有发展空间和发展潜力的中介机构,进行机构间的兼并重组,鼓励建立全国性服务网络,逐步将现有保险中介机构培育成优势互补的大型保险中介公司。三要鼓励上市融资,壮大资本实力。鼓励自身发展条件成熟的专业中介机构,在市场环境允许的前提下上市融资,突破资本“瓶颈”,提高自身的综合竞争力,走专业化、集约化发展道路,努力提升自身的专业化程度和服务水平,以适应保险市场发展的需要。四要鼓励保险公司提高创新意识,加大对新型营销模式的创新力度,通过发展专属代理公司、网络销售、电话销售等多元销售渠道,促进保险产业升级,实现专业化经营,促进可持续发展。五要鼓励保险公司充分利用保险中介渠道,采取销售服务外包、引入经纪人制度等多种方式,逐步形成保险公司与保险中介机构专业分工、稳定合作、互利共赢的全新市场格局和良性互动机制。

#### (三) 加强保险中介行业自律

保险业发达国家的经验已经表明,保险中介行业自律组织在市场经济运行体制下发挥着重要的作用,在协调和规范同业间的经营行为,代表和维护会员的合法权益,负责与监管机关的沟通,促进保险中介行业的健康发展等方面发挥着重要的作用。我国的实践也已经证明,保险中介人的行业自律形式是政府监管的重要补充,能起到政府监管所不能起到的作用,具有明显的管理效果。我国已经成立了三类的保险中介自律组织:中国保险行业协会中的保险中介工作委员会、独立的保险中介行业协会和各地方保险行业协会中的保险中介工作处。各类组织的影响和效果不太相同。前两类影响比较大,效果比较好。而由于各地方保险行业协会的发展水平参差不齐,有的设立了保险中介工作处或类似机构,有的只是安排一些人员从事保险中介协调的相关工作,没有设立机构,少数地方由于保险中介机构数量少,保险行业协会没有将保险中介机构纳入工作范围,保险中介机构也没有建立自律组织,保险中介自律处于真空状态。因此,各地方要重视保险中介行业自律的重要性,加快保险行业自律组织建设,从而实现同业内部相互协作与相互监督,实现自我约束、自我管理和自我发展。相信随着我国市场经济的不断深化,保险需求的不断扩大,法制建设的更加完备,保险中介机构的日益成熟,保险中介行业自律组织必将发挥更大的作用。