

论保险经纪市场的发展

孟 龙

(中国保监会保险中介监管部, 北京 100034)

〔关键词〕 保险经纪市场; 制约因素; 市场培育; 发展方向; 监督管理

〔摘 要〕 目前, 我国的保险经纪市场的发展现状与发达国家相比还存在一定的差距。制约我国保险经纪市场发展的因素很多, 如经济发展水平, 保险业的发展程度, 投保人(被保险人)对保险需求的层次或品位, 保险人对保险经纪人的认可程度以及监管部门对保险业的监管目标与监管方式等。因此, 我国保险经纪市场的发展必须按照中国保监会的“高起点、规范化”的要求, 做到规范化、职业化、市场化和国际化。

一、国际保险经纪市场的特点及我国保险经纪市场的现状

总的来说, 世界保险业发达的国家, 保险经纪市场也都相当发达, 主要表现在以下几方面:

1. 历史悠久。欧美国家现有的经纪人公司中, 许多都有几十年、上百年的历史, 有的甚至更长。从很大意义上讲, 发达国家, 特别是欧洲, 制度成熟、运作规范、竞争有序的保险经纪人市场正是在其悠久的历史长河中磨炼、造就而成的。

2. 主体众多。一般保险经纪人公司往往是保险公司数量的几倍、十几倍, 甚至更高。如法国有保险公司 500 多家, 保险经纪公司 2400 多家; 瑞士有保险公司 30 多家, 保险经纪公司近 1000 家。

3. 业务量大。一般来讲, 保险公司保费收入的绝大部分是通过中介实现的, 其中经纪人所占的比重很大。如荷兰保险公司保费收入的 60% 以上是通过保险经纪人实现的。

4. 业务范围广。不仅从事一般的保险经纪业务, 即为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务, 而且能够为客户提供许多高附加值的服务。特别是近年来, 随着客户对风险保障需求层次的不断提高, 保险经纪人在提供风险管理咨询、保险方案设计等方面的作用与日俱增, 不仅从事原保险经纪业务, 而且从事再保险经纪业务。

5. 从业人员素质高。经纪人公司集中了一批保险和其他行业的专家, 不仅可以为客户在风险管理方面提供优质服务,

而且还凭借其接近客户, 了解市场需求的优势, 充当保险公司的顾问。

6. 规模大。尽管经纪人市场上有许多小公司, 有的甚至只有一、两个人。但在市场上占主导地位的却是一些大公司, 他们的规模很大, 拥有市场份额的大部分。

7. 国际化程度高。在这些国家的保险市场上活跃着一些国际知名的跨国经纪人公司, 国际业务占相当比重, 按国际惯例和规则运作, 声誉很高, 被众多被保险人和保险公司认可, 从而奠定了其生存和发展的稳定基础。

8. 自律性强。一般而言, 政府部门对经纪人的监管都比较宽松, 有的只是按一般工商企业对待, 没有特殊的要求, 市场准入和退出都比较容易。但是, 这种宽松监管方式是以经纪公司有效的自我约束和行业自律为基础和前提的。

就以上几方面比较来看, 目前我国保险经纪人市场的现状与发达国家的差距之大, 不言而喻。1999 年底经保监会批准的三家经纪人公司正在试运行, 无“历史”; 无经验; 业务量、业务范围、公司规模在今后相当一个时期无法与国际水平同日而语, 国际化更不是短期内可以实现的; 市场环境没有根本改观, 保险公司体制改革不到位, 自我约束落不到实处, 经纪人的自我约束很难靠得住; 最后, 也是最重要的是我国高素质的保险经纪从业人员严重匮乏, 经纪公司是“人合”企业, 从业人员的技能、经验和品行至关重要。尽管去年以来举办过两期保险经纪人资格考试, 有一些取得了资格, 但为数不多。我国

〔收稿日期〕 2000-09-08

〔作者简介〕 孟 龙(1963-), 男, 高级经济师, 国际内审学会会员, 出版专著《市场经济国家金融监管比较》《银行监管国际化》, 参与编撰(译)多部著作, 在全国性报刊发表文章近百篇, 现任中国保险监督管理委员会中介监管部副主任。

© 1995-2005 Tsinghua Tongfang Optical Disc Co., Ltd. All rights reserved.

的经纪人资格只是最基本的素质要求,并不代表其具有相当高的从业技能、经验和能力。可以说,当前乃至今后一个时期,人才匮乏将是制约我国保险经纪人市场发展的一个重要因素。

二、我国保险经纪市场的主要制约因素

1. 从投保人方面看。从理论上讲,保险经纪人是基于投保人的利益,受投保人的委托,为投保人设计并购买到适合的保险产品。投保人对经纪人的需要不是必然的,要经过一个比较和选择的过程。在保费和保障条款同等的情况下,投保人完全可以通过保险公司的直销或代理渠道购买到同样的保险产品,这时他就不一定去找经纪人。这也正是前一个时期我国保险经纪人市场主体缺位,但我国保险业依然有较快发展的原因之一。当前我国的国民保险意识普遍不高,对保险需求层次较低,这就决定了投保人对经纪人的需求是有限的。

2. 从保险人方面看。我国保险市场份额的绝大部分被国有独资保险公司所占有。由于历史原因,国有保险公司分支机构按行政区划层层设置,公司内部功能齐全,涵盖了保险业务过程的各个环节,尽管效率低、成本高、队伍臃肿的问题已经非常突出,但改革进程缓慢,今后一个时期还将在旧体制的惯性下运转,尽管相继设立了一些股份制的新型保险公司,外资公司也进入了我国市场,但垄断局面依然存在,留给经纪人的空间自然有限。

3. 从监管方面看。我国保险监管的现状与国际上的差异仍然很大。尽管我们提出了偿付能力与市场行为监管并重的正确思路,但由于种种原因,偿付能力监管一直没能落到实处,该管的管不住,该放的自然放不开,如条款费率。经纪人的一个重要功能就是从投保人的利益出发,与保险人就保险条款与费率等方面进行谈判,如果保险人在条款费率的制定上没有足够的自主权和灵活性,那么经纪人与保险人之间就没有谈判的余地,自然就限制了经纪人的活动空间。

三、我国保险经纪市场的发展前景是乐观的

1. 随着我国经济的发展壮大,必然带来保险业的蓬勃发展,从而为保险经纪事业的发展奠定坚实的基础。

2. 随着国民保险意识的不断增强,投保人对风险管理和保险需求的程度和层次也将逐步提高,这样必然会扩大市场对保险经纪人数量和质量的需求。

3. 随着我国保险市场上保险人数量的进一步增多,在市场竞争和自身生存发展的压力和动力双重作用下,保险公司必然会转变经营观念,增强成本效益意识,放弃小而全、大而全、面面俱到的做法,集中精力抓好核保、精算、险种开发、成本控制、保险资金运用与管理等核心工作,而将一些繁杂展业、理赔工作让位给专业的中介机构。

4. 随着我国保险公司自我约束能力的增强,特别是国有保险公司经营机制的完善和现代企业制度的建立,保险监管部门会将监管的重点放在偿付能力和市场秩序方面,而逐步放松对条款费率的限制,给保险公司充分的自主权,经纪人的市场空间将逐步放大。

5. 我国加入WTO以后,国外保险公司、经纪人公司和其他保险中介机构将以各种形式成为我国保险市场的参与者,国际上先进的保险经营规则和理念将以前所未有的速度传播到国内,其中包括保险经纪人制度和原理。我国的保险人和投保人终究会算过帐来,认可经纪人不可或缺的市场地位和作用。与此同时,必然会有更多的有识之士加入到保险经纪人队伍中来。

四、我国保险经纪市场的发展方向

中国保监会对新设保险经纪人公司提出了“高起点、规范化”的要求,这是正确和有远见的,为我国的保险经纪人明确了发展和努力的方向。主要体现在以下三方面。

1. 规范化。一是要有科学的法人治理结构,根据现代企业制度的要求,健全组织框架,董事会、监事会和管理层切实各负其责,确保公司有效运转。二是有完善的规章制度和有效的内控机制,形成一套覆盖公司业务和管理各个环节的规章制度体系,确保公司内部责权分明、平衡制约、规章健全、运作有序。三是树立守法观念和自律意识,积极创造条件,尽早建立保险经纪人行业自律组织,形成规范经营、公平竞争的市场秩序。

2. 职业化。一是要造就一支高素质的保险经纪人队伍。二是要形成一种明显区别于保险人和保险代理人的职业特征。三是要有一套严格的执业和品行规范。四是要用保险经纪人的职业特征、职业水准、职业纪律、职业操守和职业形象赢得投保人、保险人与社会各界的广泛认知和认可。五是从业人员要热爱自己的行业、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,特别是在艰难的创业时期,要有光荣感、责任感和使命感。

3. 市场化。保险经纪人是市场经济和开放经济的产物。从世界范围保险经纪人的产生和发展的历史与现状看,保险业发达的、保险经纪人成熟活跃的国家无一不是市场经济发达的国家。小农经济不需要经纪人,计划经济也不需要经纪人。世界知名的保险经纪公司,无一不是在开放的市场竞争中发展和壮大起来的。我国党和政府正在坚定不移地推行社会主义市场经济制度和对外开放政策。在加入WTO形势下,我国保险业市场化进程势不可挡。保险经纪公司从一开始就必须牢牢树立起市场观念,彻底打消靠政策、靠扶持、靠垄断的念头,必须靠自己的敬业精神、专业水准、服务质量和良好信誉在市场竞争中求生存、求发展。

4. 国际化。所谓国际化,并没有一个固定的标准,它是动态的,既是目标,也是过程。目前,保险经纪人在我国是一个全新的行业,但在国际上她已经发展得相当成熟,形成了一套公认的运作规则和模式。在全球经济金融一体化、信息畅通、交流便利的今天,我们不应该,也没有必要自己在黑暗中摸索,而必须从一开始就想到与国际接轨,在经营规则、理念和方式等方面多借鉴世界上知名的保险经纪人公司的先进经验。只有这样,才能争取到时间、争取到主动、争取到市场。

[编辑:钰婷]