

# 当前保险经纪面临的限制和发展对策

唐汇龙

**摘要:**文章认为,我国的保险经纪应该在团结中同发展,尊重规律求发展,开拓创新谋发展。

**关键词:**保险经纪 保险市场 保险公司 发展对策

**中图分类号:**F840.32 **文献标识码:**A

**文章编号:**1004-4914(2004)12-229-02

在我国,中国人民银行于 1998 年 2 月即恢复国内业务近 20 年之后颁布了《保险经纪人管理暂行规定(试行)》,从法律上在中国的保险市场上首次正式确立保险经纪人的地位。可以说,在这短短的 6 年时间里,由于各方努力,中国保险经纪人完成了从孕育到诞生再到初步成长的全过程。其间,1999 年 5 月,保监会举行了第一次保险经纪人资格考试,并有 162 人通过考试且获得经纪人资格证书;1999 年 12 月,保监会首次批准上海东大、北京江泰和广州长城三家保险经纪公司进行试点;2002 年 1 月 1 日,开始执行修订后的《保险经纪公司管理规定》;2004 年 2 月 27 日,中国首家合资保险经纪公司——中怡保险经纪有限责任公司在上海开业。全国保险经纪公司 2003 年经纪保费共计 49.6 亿元,占全国总保费收入的 1.28%,经纪公司全年的业务收入达到 4.43 亿元;截至 2004 年 2 月底,全国已有 88 家保险经纪公司开业,还有 115 家在抓紧筹备即将开业。

从以上可以看出,在这 6 年的发展过程中,虽然我国的保险经纪公司取得了令人瞩目的业绩,但与保险发达国家的水平以及 WTO 对我们的要求相比,其差距亦显而易见。其实,经过这几年的发展,我国的保险经纪公司还远没有发挥其在保险市场上应有的作用,还受到很多方面的限制。形成这一局面的原因多种多样,归纳起来,我们认为其中最主要原因不外乎国家政策、社会与客户、保险市场同行和经纪公司自身原因等方面。

## 一、当前我国保险经纪公司的功能限制

1. 来自国家政策和经纪人制度方面的限制。在中国保险市场还不成熟,经纪服务对大多数人来说还是新生事物之时,经纪人制度需要政府相关部门在政策上予以支持和完善。而自我国保险经纪公司成立以来,与之相匹配的实施细则和行政法规还不完善,有关保险经纪人管理规定的实施细则、保险经纪公司的操作实务、保险经纪人的行为准则、佣金和咨询费标准、保险经纪公司的税收政策等尚未建立或健全。譬如,目前保险公司在财务上无经纪人开支的会计科目,也没有统一的佣金支付标准。按惯例,经纪费应由保险人支付,但现在各家保险公司有关规定可以支付保险代理手续费,而无法支付专门的经纪人佣金,往往只能参照代理人的佣金标准打“擦边球”。由于这个标准大大低于国际通行标准,因而容易造成经纪人收不抵支,在很大程度上限制了保险经纪人的生存和发展。

2. 来自社会和客户方面的限制。在我国的市场经济中,经纪人还远未被社会所认可,保险经纪人同样如此。目前全社会保险知识的普及工作做得很不够,人们的保险意识还很差,保险经纪人的宣传则更薄弱,人们对于保险经纪人知之甚少。某些投保人则认为,保险经纪人虽然代表投保人利益,协助投保人办理投保手续,尽可能使投保人支付最少的保险费取得最大的风险保障,并且佣金也出自保险公司,但实际上这些佣金“羊毛出在羊身上”,最终还是由投保人负担。如果不用经纪人而直接向保险公司投保,也许能争取到更低的费率。不仅如此,还有投保人认为直接与保险公司打交道心里更踏实,因为一旦出险还是由保险公司来赔付。而有的客户虽然了解经纪公司的作用,却却不愿改变与保险公司已有的长期合作关系,或者不愿放弃已有的个人利益,对于保险安排是否合理、保险公司操作是否规范倒不是很在乎。因此,社会对保险经纪人的认知和熟悉程度也会在很大程度上限制保险经纪人的生存和发展。

3. 来自保险市场同行的限制。现在保险公司之间的业务竞争越来越激烈,展业仍然是保险公司的重中之重。有些保险公司为了争取客户、扩大业务规模、抢占市场占有率,难免会采用一些不正当的竞争手段,如“退费”等不规范的操作行为就普遍存在。在这种情况下,保险代理人和保险公司对于保险经纪人的出现显然都会排斥多而欢迎少,尤其是保险公司的反应最快。他们认为,保险经纪人的产生使他们多了一个竞争对手,将他们原有的业务抢走了。我国的保险公司职能是多而全,保险公司都拥有庞大的展业队伍,他们仍旧习惯于传统展业模式和营销渠道。兼业代理公司的存在,也是限制经纪人发展的一个原因。兼业代理公司既有主营业务,也做保险公司的代理,不容易规范。殊不知,这种情况不仅极大地限制了保险经纪人的发展,而且也限制了保险公司自身和整个保险市场的健康发展。

4. 来自保险经纪人自身的限制。目前,虽然已有 88 家保险经纪公司开业,但能形成规模的还只有少数几家。2003 年,中国保险经纪市场占总数 3% 的几家经纪公司,业务量却占总量的 90%。可以说,保险经纪还未形成一个行业规模更无法形成行业自律。另一方面是,自 1999 年以来,尽管我国已组织了多次保险经纪人资格考试,并已有相当多的人取得了经纪人资格。可是,这种资格只是最基本的素质要求,并不能代表其具有多少从业技能和经验。事实上,取得经纪人资格的人员中,多数都是高校的在校学生和刚刚毕业的学生以及部分高校老师,他们要胜任保险经纪实务还需要一个过程。保险经纪人作为专业性很强的保险中介,要求熟悉保险市场的法律环境,掌握保险标的特征和保险条款,并擅长于营销技巧。对各类不同的保险经纪人还有不同的要求,如从事涉外保险业务经纪的要通晓外语,从事风险管理咨询的要掌握风险识别、风险评估和风险管理的基本技能。只有以较高的专业水准和服务技师赢得广大保险客户的信任,更好地保护被保险人利益,才能使中国保险经纪业得到健康发展。但是,目前我国保险经纪公司还刚刚起步,行业经验缺乏,风险管理及其他专业技能相当薄弱,保险经纪人才在数量和水平上还远远不能满足市场的需要,这必然在很大程度上限制着保险经纪人自身的发展。

## 二、当前我国保险经纪公司的发展对策

1. 团结合作共发展。就保险经纪公司目前状况而言,生存和发展仍是第一要务。保险经纪目前的状态是积极、健康而富有挑战性的。在大环境方面,十六大报告强调了中介行业的历史地位,肯定了中介行业对市场经济的巨大贡献。另一方面,加入 WTO,意味着中国经济也要逐步与国际接轨,这对保险经纪的发展也具有积极而深远的影响。同时,2003 年 1 月 1 日开始实施的新《保险法》同样也给保险经纪的发展带来了机遇,解决了许多问题,特别是对保险公司的投资收益、对保险代理市场的管理,十分有利于保险市场的规范和保险经纪市场的发展。2003 年底,来自全国的 41 家保险经纪公司聚会北京,举行了首届中国保险经纪年会。期间,与会者就中国保险经纪业面临的现实问题和未来发展进行了热烈的讨论,并于会后联合签署了《中国保险经纪共同宣言》。这不能不说是我国保险经纪业的新起点。为了投保人和被保险人的利益,保险经纪应该与保险公司、保险公估公司、保险代理公司等金融保险业同行及相关行业精诚合作,创造性地推动中国保险市场不断朝着市场化、规范性、专业化、国际化的道路发展,在中国保险市场与国际惯例接轨的进程中发挥更积极的作用。任何一家保险经纪公司的成功都离不开整个行业在全社会的发展和影响,只有整个行业最终被社会所认可和接受,每一家公司才能被认为是真正意义上的成功。因此,中国保险经纪行业应实行信息共享、资源共享、互通有无、相互交流、取长补短,在团结中同发展。

2. 尊重规律求发展。整个保险经纪行业的发展必须建立在每个公司的成功与发展基础之上,保险经纪公司在合作中共同提高、共同发

展,需要把握和尊重国内外保险市场和保险经纪发展的规律。从发达国家保险发展的历史来看,保险公司的职能一为产品开发,二为资金运用。保险经纪人则是在专业化分工的业务流程中,承担前端的客户开发、风险评估、保险方案安排和后台的客户跟踪、理赔服务和防灾防损等业务职能。保险经纪运作也有其自身的、与众不同的特点;同样在一个行业做业务,保险经纪的业务流程、操作方式一定要有别于其他公司。按照规律办事,短期内或许不能很快见效,但从长远来看,对保险市场的规范和保险经纪公司的开展无疑是有利的。事实上,保险经纪公司所面临的环境虽不尽人意,但现在的情况与两年前相比已大为改观。如在某些经济发达的地区,一些具有先进理念的企业就规定,为规避保险事务中的风险,必须通过保险经纪公司来安排自己的保险事务,不允许直接面对保险公司而主动找上保险经纪的大门。

3. 开拓创新谋发展。就中国保险经纪市场的现实而言,客观地讲,保险经纪公司的竞争对手不仅仅是经纪公司,在很大程度上也的确存在着保险公司与保险公司之间的竞争。因此,保险经纪公司应尽量避免以切入保险公司的长期的、固定的、既有的客户为重点,而应尽可能利用现有资源开拓新项目如新建工程项目,开拓新业务如医疗责任险、公众责任险、员工福利计划等。保险经纪公司在市场开发中,要深刻分析并理解中国保险经纪市场,借鉴国内外先进保险经纪技术与经验,采用市场/客户导向型的开发模式,在注重经济效益的同时,对于部

分项目的开发还要注重品牌效应,如奥运项目、国家重点工程项目、特殊风险项目等。

4. 重视发展中出现的问题。保险经纪公司在发展过程中要注意的首要问题就是行业自律。经纪人代理投保人办理投保手续并从保险人那里取得佣金,这虽然减轻了投保人的负担,但同时也使投保人失去了对保险经纪人的约束力,可能出现较多的保险纠纷。我们认为,可以考虑在保险监管部门内或者在保险行业协会内设立保险纠纷调查委员会,专门负责调解和处理有关保险纠纷。对调查出的保险经纪公司、保险经纪业务人员的违规行为进行处理,情节严重者和反复违规者,应由相关部门吊销其执业证书和业务许可证,充分保护投保人的利益和保证保险经纪业的健康发展。第二个就是保险经纪人的自身风险问题。因为法律规定,由于保险经纪的过失给客户造成的损失,必须由经纪公司承担赔偿责任。由于经纪公司的过失而承担责任的例子在保险大国也不鲜见,这有必要引起我国保险经纪公司的重视。从事风险评估、风险管理业务是国际上保险经纪行业的发展趋势,它表明保险市场对保险经纪人的要求日趋提高,保险经纪行业的技术含量也越来越大。反之,保险经纪人技术含量的提高,对风险的分析和识别也会更加科学、合理,从而促进保险市场和保险经纪业的深入发展。

(作者单位:南京审计学院金融系 江苏南京 210029)

(责编:贾伟)

(上接第228页)度的。但是货币市场基金不用向中国人民银行交纳存款准备金,说明货币市场基金不能享受存款的保险利息收入,也就是说将会给投资于货币市场基金的投资者带来一定的潜在风险。

#### (二)货币市场基金面临的微观因素风险

1. 投资组合风险。目前,制约我国货币市场基金发展的一个重要原因就是可供选择的货币市场金融产品较少,规模较小。当前由于受政策限制,我国的货币市场基金只能投资于短期国债、债券回购、央行票据等金融产品。而短期国债、债券回购、央行票据的市场规模有限,债券的品种也较少,公司债券的发展严重滞后,对于有巨大市场的商业票据无法涉足。因此,我国的货币市场基金只能在有限的投资品种之间进行严格的选择。与美国的货币市场基金相比,美国金融市场上具有丰富的金融产品,如一年到期的商业票据、回购交易、可转让定期存单、短期金融债券、短期地方政府债券等等。这些丰富的货币市场产品,为货币市场基金的投资组合提供了空间,可以在一定程度上分散风险。由于我国的货币市场基金暂时很难有良好的投资组合,风险也难以分散,客观上将影响货币市场基金的业绩。这种投资组合风险不可忽视。

2. 基金管理人方面的风险。货币市场基金虽然有专家理财,但基金管理者仍然会有投资决策失误、基金内部监控失灵等,这样货币市场基金净值将大幅缩水。因此,基金的收益、风险状况很大程度上取决于基金管理者的管理能力和基金投资顾问的专业水平。若出现失误,将由潜在的操作风险、管理风险转化为现实的风险,影响基金业绩。

3. 货币市场基金自身制度设计的风险。货币市场基金是开放式的,投资者可随时赎回部分或全部投资。而货币市场基金没有像商业银行与其他形式存款货币机构那样,享有全国性存款保险机构所授予的保险,一旦基金出现大幅缩水或投资者集中赎回投资的情况,而基金手中所持流动性资产又不敷支出时,货币

市场基金必将面临严重的被动局面。

#### 三、对我国货币市场基金的风险防范及管理

1. 从观念上重视货币市场基金的风险。货币市场基金作为共同基金的一种,由于以短期的货币市场工具为投资对象,其投资风险相对于资本市场基金来说是较小的。但由于其作为金融投资工具所固有的特点,又确实存在一定的风险;且货币市场基金仅有30多年的发展历史,其风险也未能得到充分暴露。目前,我国又处于转轨时期,市场发育不健全,各种金融法规有待完善,在这种情况下推出货币市场基金,我们必须从观念上重视货币市场基金的风险,并积极加以防范。

2. 应由政府尽快制定有关货币基金的管理法规。货币基金尽管在我国才刚刚起步,但它在西方已存在几十年,已经形成一套成熟的运作机制,我国引进这一基金类型,在运作机构等技术环节方面,不可能与国际惯例差别太大,而且这种引进也容易。但出了纠纷,则不能按他国法律予以裁决。所以,政府应当尽快制定法规,对货币市场基金加以规范。有关货币基金的法规应当明确货币基金的设立原则、各方当事人之间的关系、货币基金的投资领域、管理原则、分配制度、会计核算原则、监管体制、风险控制原则以及违规处罚措施等。

3. 加强基金资产的风险管理。我国目前货币市场不发达,货币市场工具少,可供投资选择的投资品种很少,因此基金的投资组合面临着潜在的风险。本着审慎的原则,基金的投资应严格按照以下步骤操作:选择投资目标、选择投资组合类型、掌握证券的实际分散化程度、控制投资组合的质量、掌握基金充分投资的程度。尤其在证券的分散化程度方面,货币市场基金的主要目标应为经常收入的稳定性,故须要扩大投资多样化;而在投资组合的质量上,货币市场工具中,短期国债以及其他政府机构债券的风险是最小的,尤其是国债,向来有“金边债券”之称,可以基本上视为无风险金融资产。因此,货币市场基金应在既定的投资

目标与策略下,尽可能多地持有此类债券。相应地,由于我国信用体制尚不健全,对于商业票据等低级别的工具,开始时应限制基金持有。另一方面,要引进独立董事制度,充分发挥独立董事的监督约束作用,完善基金内部的治理结构,提高基金经理人的管理水平。

4. 要高度重视规避利率风险。由于多种原因,我国货币市场利率在某种情况下会波动较大,货币政策操作对货币市场利率也有一定的影响。在我国货币市场以及其他金融市场上还基本没有衍生产品的状况下,一般不能通过避险交易锁定利率风险,所以预测宏观经济形势和货币政策操作就成为货币市场基金风险管理的重要工作,以便进行积极的风险管理。

5. 完善基金信息披露机制。完善基金信息披露可能需要两种途径并举的方式:一是在主流媒体刊登信息披露的重点内容,如基金的经营业绩、基金的投资组合、基金经理工作报告等;另一方面要在基金公司的网站上刊登全面、详细的披露公告,以供专业人士查看。同时要提高信息披露的及时性、有效性和透明度,及时发现问题,及时处理。

基于上面的分析,我们应当在发展货币市场基金的同时必须密切关注它的风险,投资者也要警惕投资风险。而且,金融监管部门要注意防止风险在货币市场和资本市场间的转移和扩大,防患于未然,使我国的货币市场基金朝着良性的方向发展。

#### 参考文献:

1. 因君. 发展我国货币市场基金问题[J]. 上海证券报, 2003. 12
2. 李继培. 首批货币市场基金瓜熟蒂落[J]. 新经济导刊, 2003. 22
3. 巴曙松. 当前货币市场基金发展的制约因素[J]. 中国经济时报, 2004. 2

(作者单位:西南财经大学研究生部 四川成都 610074) (责编:小青)