

# 加快保险经纪制度建设的现实思考

严继莹<sup>X</sup>

(浙江师范大学工商管理学院 浙江金华 321004)

[提 要] 保险经纪人是保险市场发展一定阶段的产物。目前我国面临 WTO 的严峻挑战和国内保险市场的改革, 加快保险经纪制度的建设有着十分重要的意义, 它可以给我国保险市场带来新的活力与增长点。目前我国的保险经纪制度还十分薄弱, 在加快建设经纪制度的过程中应做到内外兼修, 把完善国内保险市场、提高经纪人素质同向国外取经结合起来, 谋求保险经纪制度的健康快速发展。

[关键词] 保险 经纪人 建设

[中图分类号] F840 [文献标识码] A [文章编号] 1009—8267 [2004] 03—0063—03

保险经纪人是基于投保人的利益, 为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务, 并依法收取佣金的工作人员。在我国, 保险代理人长期以保险业务主力军的形象存在, 在全部保险业务占据了绝大多数份额, 而广大保险客户对于保险经纪人却相当陌生。近年来, 随着我国保险法律法规的不断完善, 保险市场结构的逐步健全, 中国保险业务与国际保险市场开始接轨, 保险经纪人也随之逐渐进入人们的视野, 尤其是经纪人在保险谈判、参与理赔及其它保险活动中发挥的重要作用已经逐渐被人们所认识, 并受到越来越多的关注。

## 一、加快保险经纪人制度建设的必要性

为了更好地发展我国的保险市场, 同时为打入国际市场做准备, 加快发展我国保险经纪人制度十分必要:

(一) 发展保险经纪制度是中国加入 WTO 的必然选择。中国加入 WTO 之后, 向国外开放了我国保险市场, 中国保险业面临前所未有的来自国际保险业的冲击, 国外保险公司先进的管理技术、完善的险种结构、高素质的专业队伍都对国内保

险行业提出了挑战。与此同时, 国外一些经验丰富的保险经纪机构也将随之进入我国保险市场, 给中国传统保险展业方式带来一场新的革命。中国保险公司要想稳固自己的市场份额, 大力发展保险经纪制度, 实现与保险经纪公司的强强联手, 是十分重要的。同样的道理, 中国保险公司想进入国际保险市场, 也必须拥有一批高素质的保险经纪人员, 深入国外市场开展业务。因此, 加快发展我国保险经纪制度是当务之急, 重中之重。

(二) 保险经纪制度比保险代理制度更有优势。中国保险市场长期以来通过传统的保险代理人展业, 在我国保险市场发展的初级阶段确实发挥了重要的作用。然而, 随着中国保险市场不断走向成熟, 代理人展业制度出现一些不适应保险业发展的问题。保险代理人中有不少为兼业代理人, 他们对保险知识缺少足够的了解, 因此对客户的疑问无法给出满意的答复, 在展业过程中显得比较盲目。另外, 个人代理人的整体素质不高, 个别人甚至为了拿到高的佣金把公司利益放在一边, 给保险公司的经营带来潜在隐患。这些都会大大损坏保险公司的

X [作者简介] 严继莹, 女, 浙江师范大学工商管理学院讲师, 主要从事金融保险教学与研究。

形象和利益，影响市场竞争力。为此，在完善保险代理人制度建设的同时，加快建设保险经纪人制度，在借鉴国外先进经验的基础上，建立以保险经纪人为主，保险代理人为辅的保险中介市场，充分保护客户的利益，有着十分重要的意义。

(三) 良好的经纪人制度会给保险市场带来新的增长点。保险经纪人素有“客户利益的代表”和“风险管理专家”之称，是保险市场上非常重要的一分子。保险经纪人的职责就是协助保险客户用最小的成本获得最大的风险保障，即实现“风险控制的总成本”最小化的目标。此外，保险经纪人是保险采购的行家，凭借其保险专业技术和保险行业背景，通过批量采购、招标谈判等形式，可以为投保人争取到尽可能优惠的价格和保险条件，如果被保险人出险，还可以得到来自保险经纪人的索赔协助服务，使投保人和被保险人的利益得到充分保障，保险客户会更乐于通过保险转嫁自己的风险。同时，保险经纪人不仅是保险客户利益的保护者，也是保险公司的良好合作伙伴，通过保险经纪人的业务，保险公司间接接受了客户的投保，增加了业务来源，还可以通过保险经纪人更好地开展售后服务，优化公司形象，提高知名度，增强市场竞争力。

## 二、我国保险经纪制度的现状及原因

虽然保险经纪对于我国保险市场来说有着十分重要的作用，但是由于一些历史或现实的原因，我国的保险经纪业还非常弱小，主要表现在：

(一) 保险经纪行业规模小，没有形成规模优势。我国保险经纪人的规模很小，截止 2002 年年底，中国保险经纪公司已有 16 家，通过保险经纪人完成的业务，只占到保费总收入的 1% 左右。反观国外保险发达国家，保险经纪人在整个保险业务开展中占据了非常重要的地位。以英国为例，英国保险市场上有 800 多家保险公司，而保险经纪公司超过了 3200 家，共有保险经纪从业人员 8 万多名，70% 以上的保险业务是由经纪人介绍和安排的。经纪人给保险公司提供了大量的业务来源，并且为保险公司节省了拓展业务的各项费用，因而深受保险公司的欢迎。

(二) 出现时间短，客户对保险经纪人的认知度不高。保险经纪业在欧美有近 200 年的历史，在

许多国家，保险经纪人与医生、律师一样，成为家庭的三大顾问之一。而我国保险经纪人的出现也就是近几年的事。1998 年 2 月，我国才有了第一部保险经纪人的专门法规《保险经纪人管理规定（试行）》，1999 年 5 月，我国推出了第一次全国保险经纪人资格考试，2000 年 6 月，北京成立全国第一家正式的保险经纪公司——江泰保险经纪有限公司，我国才有了第一批保险经纪从业人员。因此，公众对保险经纪人的认知程度还相当低，很多人把保险经纪人和保险代理人混为一谈，甚至有人从来没听说过保险经纪人这个职业，对保险经纪人在保险业务中对广大投保人发挥的协助作用更是一无所知。在我国，人们对于保险代理人的认知程度要远远高于保险经纪人，市场对经纪人的需求尚未真正形成，从未认知到被认知再到充分发挥经纪人的辅助作用，中国的保险经纪人仍有一段很长的路要走。

(三) 保险经纪人本身经验不丰富、技术水平不高。由于我国保险经纪人业务量较少，加上从业时间短，经纪人应对特殊情况的能力较弱。目前我国已取得保险经纪人资格证书的大部分是保险公司职员，从直接展业到间接展业，转换工作思路，改变工作方式的难度较大。特别需要指出的是，取得经纪人资格证书仅是从事经纪业务的基本要求，并不代表其具有足够的经验与技能。事实上，我国的保险经纪人与国外高水平保险经纪人相比，无论从业务水平还是服务技能方面均存在较大差距。因此对于刚刚起步的中国保险经纪市场而言，应把业务人员的能力和素质的培养放在十分重要的位置。

(四) 保险市场对保险经纪作用的误解，限制了保险经纪人作用的发挥。保险经纪人可以通过自己的活动，参与保险交易，维护保险双方的利益，可以说，保险经纪人有助于促进保险市场的良性循环，从而对保险公司有利。但是，由于目前我国的保险公司数量在不断增加，保险市场的竞争日益加剧，许多保险公司对保险经纪制度存在误解。保险经纪公司的出现，保险公司不但没有充分利用经纪公司的特殊优势来扩大自己的市场份额，反而感觉到竞争危机，把保险经纪公司看成他们的潜在竞争对手拒之千里之外。所以保险市场上保险公司普遍对经纪人持有排斥心理，仍习惯于沿袭传统的直销

或通过代理人推销保险的营销模式，从而限制了保险经纪公司在保险市场上发挥应有的作用。

### 三、建立我国保险经纪制度的途径和应注意的问题

综上所述，加快发展我国保险经纪制度乃是今后一个阶段保险业发展的“重头戏”。在保险经纪制度建设的过程中，应从我国保险市场的自我培养与自我完善做起，练好内功，运用“拿来主义”的观点，从国外的先进经验和管理模式吸取精华、剔除糟粕。通过内外兼修，加速发展我国经纪制度。

(一) 规范保险市场运作，形成良好的市场秩序，迎接 WTO 的挑战。加入 WTO 之后，我国保险业与国际保险市场接轨，对现有的保险经营模式势必带来很大的冲击，加速我国保险市场的国际化、规范化，改变现有的传统经营模式，建立一支优秀的保险经纪人队伍也是重要内容之一。从我国保险市场实际情况来看，保险经纪业的发展既可以满足我国保险行业走向国际市场的需要，也是我国保险企业应对外资保险公司挑战的重要武器。当前我国保险监管部门应致力于保险市场的整顿，完善市场规则，形成市场规范，建立一整套科学合理的保险企业及保险中介行业的相关制度，在市场中形成既竞争又合作的良性关系，保护我国保险业的健康有序发展。

(二) 严格保险经纪人资格考试制度，建立高素质经纪人队伍。毫无疑问，一支高素质的保险经纪人队伍将会在整个保险市场中注入活力，刺激保险市场的良性快速发展。一个优秀的保险经纪人除应具备极强的经纪专业知识，而且需要具备丰富的相关知识，如法律、财会、计算机等。为此，从 2000 年开始，我国每年进行两次保险经纪人资格考试，对应试人员的经济学理论知识水平及保险经纪相关知识水平进行考核，几千人取得了保险经纪人资格证书。但通过保险经纪人考试并不意味着保险经纪资格证书持有者具备良好的保险经纪能力，因此，加强对经纪人实务操作能力的考核也十分重要。尤其是在取得证书后仍应定期进行相关知识和

相关能力的培训与提高，这样才能保证经纪人队伍的高素质、高能力，也才能为投保人提供专业化的、技术含量高的服务，赢得客户对保险经纪人的信任。

(三) 加强监管，发展保险经纪人同业工会，实现保险经纪制度的健康快速发展。完善的监督机制是保险经纪人制度健康、良性发展的有力保证。外国保险经纪行业的成功经验告诉我们，一个良性发展的保险经纪市场离不开有效的监管。以保险经纪历史最为悠久的英国为例，其对保险经纪人的管理相当严格，通过颁布《保险经纪人法》，设立专门的监管机构——保险经纪人注册理事会，建立严格的惩罚机制，对保险经纪人的资格、信誉、服务、财务等方面进行监督和管理，形成一套行之有效的管理体制。而目前我国与保险经纪相关的法律法规主要是《保险法》、《保险经纪人管理规定（试行）》，尚未建立专门的保险经纪管理部门，对于保险经纪人的管理机制比较薄弱，仍有待完善。另外，可以考虑在时机成熟的时候建立保险经纪同业工会，制订保险经纪行业发展的长期目标和短期目标，制订行业自律的规则，制订共同遵守的职业道德规范，为会员提供咨询服务，促进保险经纪行业素质的整体提高。

(四) 参考国外保险经纪行业的先进经验，但切忌照搬照抄，要形成自己的特色。保险经纪人制度源于国外，中国发展保险经纪制度的过程中不能不借鉴国外一些约定俗成的既有的规章制度，这就免不了在中国的保险经纪制度方面刻上国外的烙印。而我们有自己的国情，无论在社会制度、经济制度还是社会风俗方面都和国外有着天壤之别，照搬照抄国外制度是不现实也是不科学的。我国的保险监管机构和保险从业人员应正视我国实际情况，充分吸收、利用国外保险经纪业的先进经验，加强同国外经纪公司的交流与合作，在洋为中用的思路下不断探索符合我国国情的有效保险经纪运作模式。

(责任编辑：亚光)