

# 我国保险经纪人的法律监管<sup>x</sup>

林 欧

(中南大学法学院,湖南 长沙 410083)

**摘 要:**保险业在中国刚刚起步,而保险经纪人更是在最近几年才开始发展起来,在保险经纪人的法律监管中由于经验不足,出现了专业保险经纪公司以非分支机构的形式在异地展业造成监管困难、市场退出机制缺失、信息披露的不完全等漏洞。针对这些问题试图提出解决办法,从而进一步完善对保险经纪人的法律监管。

**关键词:**保险经纪人;保险公司;法律监管

**中图分类号:**D912.29

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,并依法收取佣金的单位。我国法律规定,保险经纪人必须是有限责任公司和股份有限公司。自然人、合伙企业不能成为保险经纪人。而以公司形式组成的保险经纪人需要职业的从业人员,所以本文所指的保险经纪人将从保险经纪公司和保险经纪从业人员两方面来研究。

## 一 我国目前对保险经纪人的法律监管

我国目前对保险经纪人的监管体现在《中华人民共和国保险法》、《保险经纪公司管理规定》。其监管机关是中国保监会。

### 1 保险经纪从业人员的基本规定

保险经纪公司从业人员应当通过中国保监会统一组织的保险经纪从业人员资格考试。具有大专以上学历的人员均可报名参加考试。凡通过保险经纪从业人员资格考试者,均可申请领取《资格证书》。但是,《资格证书》是中国保监会对保险经纪从业人员基本资格的认定,并不具有执业证明的效力。要想执业,还必须取得由中国保监会监制,由保险经纪公司核发的《执业证书》。《资格证书》是从业人员取得《执业证书》的前提,从业人员在开展保险经纪业务时,应主动出示《执业证书》。从这些规定中可以看到,中国保监会对保险经纪从业人员的监管是相当严格的,这点与我国法律规定保险经纪人只能

是具有法人资格的公司相呼应。要两证齐全,才能真正从事经纪业务。

### 2 保险经纪公司的基本规定

保险经纪公司的设立,必须经中国保监会批准。申请设立保险经纪公司除要依照《公司法》基本规定以外,还有以下特殊的条件:一是注册资本不得低于人民币1 000万元的实收货币。这与股份有限公司注册资本的最低限额相同,但却大大高于有限责任公司设立的要求。前文已说保险经纪人必须是有限责任公司和股份有限公司,但从这个条款来看,显然如果保险经纪公司为有限责任公司,但其出资要求也比一般的有限责任公司要高出很多。二是持有《保险经纪从业人员资格证书》(以下简称《资格证书》)的经纪人员不得低于员工人数的二分之一,这也是针对保险经纪公司是专业性较强的公司而定的。

保险经纪公司按规定区域进行经营,其具体经营区域由中国保监会核定。保险经纪公司所经纪的业务应与承保公司的业务范围和经营区域一致;但涉及到共保、异地承保及统括保单等业务时,可按中国保监会的有关规定执行。

### 3 保险经纪人的执业管理

保险经纪公司的法定名称中应当包含“保险经纪”字样。保险经纪公司在开展业务过程中,应明确告知客户有关保险经纪公司的名称、住址、业务范围、法律责任等事项,按客户要求说明保险经纪公司

x 收稿日期:2004201225

作者简介:林 欧(19812),女,湖南长沙人,中南大学硕士研究生。

收取的经纪佣金。在开展业务时,应当与委托人订立书面委托合同,应按双方当事人约定收取经纪佣金。为了防范潜在风险,保险经纪公司应按其注册资本的15%缴存营业保证金,或按中国保监会的规定购买职业责任保险。未经中国保监会批准,保险经纪公司不得动用其缴存的营业保证金。

## 二 我国保险经纪人运行中存在的问题

综上所述,相对于以前的中国人民银行颁布的《保险经纪人管理规定》,现行的《保险经纪公司管理规定》较完善。但毕竟中国保险经纪人起步不久,在实践中仍有一些问题需要加以注意。

### 1 允许专业保险经纪公司以非分支机构的形式在异地展业的政策给监管带来一定难度

在目前专业保险中介机构的管理规定中,允许保险经纪公司在异地派驻人员展业,且不需要备案。经纪公司的异地派驻人员一般是当地掌握一定保源的人,但由于我国保险经纪公司都是刚刚成立,员工一般对企业忠诚度较低,再加上经纪公司的内控力度不强,非分支机构不得开设账户等因素的影响,往往容易诱发个人的道德风险,不但给公司带来损失,也扰乱了当地市场,破坏了保险经纪公司的形象。新的管理规定采用异地派出人员的事后备案制,取决于公司接受监管的自觉性,在实际操作中往往给监管机关带来很大的被动。

### 2 市场退出机制的缺失

根据我国的相关法律法规,对保险经纪公司的市场进入都做了比较严格的规定。实现市场准入监管,不允许先天不足的机构进入市场,防止了潜在风险。但是其市场退出机制却只在《保险经纪公司管理规定》中的经纪公司的变更和终止中提到经纪公司的变更和破产需要得到保监会的批准。而具体的操作规范却没有作出。事实上,强化市场退出监管,监督经营不善或严惩违规经营的机构依法按程序尽快退出市场,最大限度地减少市场波动,降低损失,是维护被保险人利益和整个保险体系的安全和稳定的重要一环。

### 3 信息披露的不完全

而保险经纪公司基于投保人的利益提供中介服务的公司,要获得投保人的信息,诚信原则相当重要。我国相关的法律仅规定了经纪公司对保监会定期送达相关材料,虽然对投保人保险经纪公司在开展业务过程中,法律也规定应明确告知客户有关保险经纪公司的名称、住址、业务范围、法律责任等事

项。但这完全取决于保险经纪公司一方的意愿,告知的事项的诚实与否也得不到验证,这样难免造成恶意经营行为,在损害投保人的利益的同时也给同行业的保险经纪公司的信誉带来了损伤。

## 三 对现存问题的建议

### 1 加大对经纪公司异地展业的法律监管

进一步规范专业保险经纪公司的分支机构,加强对经纪公司注册地以外的展业人员的管理。对现已存在的专业保险经纪公司的分支机构进行规范,督促他们进行清理整顿,予以保留地按照新的管理规定,可采取设分公司、营业部、办事处等形式,向保监会提出申请,领取许可证,办理工商注册登记。对于经纪公司异地展业人员,如需常驻时间在6个月以上,则可要求其在当地设立正式分支机构。

### 2 完善市场退出机制

相对于保险公司来说,经纪公司的风险较小,因此,对问题严重,该关闭的,要坚决依法关闭,从一开始就做到有进有出,有生有死,按市场规律,形成良性循环。在市场退出机制上,应当最大限度地按市场化运作与监管,强调竞争和透明度,不允许经纪公司吃垄断饭,吃政策饭。保监会要切实把握好经纪公司的资格审查关,维护投保人利益,完善法律法规,拟订运作规则。同时也要促使保险经纪公司形成完善的公司治理结构。

### 3 建立严格的信息披露制度

在国际保险市场上,英国的保险经纪制度影响最大,保险经纪人的力量最强。英国在信息披露方面设立了专门的法案机构即英国保险经纪人协会和英国保险经纪人注册理事会(IBRC)。保险经纪人注册理事会后来颁布了“经营法”,对保险经纪人的信誉、宣传及服务进行监管。在英国,只有经过注册理事会注册的个人或法人才能以“保险经纪人”的身份开展业务。我国的保监会也可以考虑颁布类似的法律法规,或采取对保险公司监督相同的方法,定期对保险经纪公司进行审查,然后对其进行评级并向社会公众进行公布,对资信较差的经纪公司可以采取一定的惩罚。而对于保险经纪从业人员,笔者认为应该更多地依靠行业自律组织和经纪公司的监督。但保监会可以将资格考试的难度和要求提高,从而在整体上来提高整个经纪行业的性质。另外还可加强对经纪人员的财务管理。英国《保险经纪人法》规定,保险经纪人的资产要超过负债1000英镑,

(下转第92页)

配,同时对提成系数采用随销售业绩增长而递减,分段累积总体相加,更符合经济学原理,具有科学性。

调整后的销售业绩与考核制度,各项因素定义明确,相互间权重合理,计算更简单,报酬更透明,同时出台了相应的营销费用管理办法,营销员薪资报酬管理办法以及营销费用预算制度,使销售业绩与考核制度的每一项措施都有相应的制度落实。上述制度和新的销售业绩与考核制度及相关配套制度的实施,满足了企业发展的需要。

## 五 结 论

研究表明:企业在发展的各个阶段需要不同的营销模式与之适应。在企业的创业阶段,企业面临着生存问题。采用高额提成的营销模式能有效的激励营销员,有利于企业拓展业务,顺利渡过生存期。在企业的成长阶段,企业的管理逐渐规范,企业文化的逐步建立,随着销售收入和利润快速增加,单纯的高额提成模式已不适应企业的整体营销管理的需要。此时营销管理应遵从“效率优先,兼顾公平”的

原则,从单一的物质激励转向物质激励与精神激励并重。在企业的成熟阶段,企业的营销渠道逐渐牢固,客户关系基本稳定,企业文化大致定型。企业的营销管理遵从“公平优先,兼顾效率”的原则,主要是进行制度化建设,提供具有内外竞争优势的薪酬,增加营销员的归属感,精神激励多于物质激励。在企业的衰退期,企业面临着被兼并、收购、破产的风险,营销管理应加强原渠道和原客户关系的管理,努力保持营销团队的稳定。总之,科学激励手段只有与企业的环境和发展的阶段相适应才能使企业与营销员达到双赢,营销员因此获得更大的激励,企业因而实现加速跳跃式的发展。

## 参考文献:

- [1] 胡君辰,郑绍濂. 人力资源开发与管理(第2版)[M]. 上海:复旦大学出版社,1999.
- [2] 张 德. 人力资源管理与开发[M]. 北京:清华大学出版社,2001.

(上接第89页)

而且要开设独立的“保险经纪人帐户”;保险经纪人每年要向注册理事会提交审计过的帐户及有关证明;执业保险经纪人必须提交一定的保证金,最低金额为25万英镑,最高为75万英镑。我国规定的金额虽然不用这么高,但可依据实际情况而确定。

## 参考文献:

- [1] 覃有土. 保险法概论[M]. 北京:北京大学出版社,2001.

- [2] 刘剑文. 保险法[M]. 北京:中国方正出版社,2003.
- [3] 曹锡男,叶佳林. 论保险中介的发展与监督[J]. 天津财经学院学报,2000,(10):15-18.
- [4] 董 蓉. 专业保险中介公司发展中的问题[N]. 中国保险报,2003-12-12.
- [5] 张 虹. 中、英、美保险经纪人制度比较[J]. 上海保险,2002,(6):38-39.
- [6] 陈 丽,林瑶珉. 加快发展保险中介业的思考[J]. 保险研究,2003,(10):17-18.