

## 保险中介在两极间飞翔

在保险市场上，保险人与被保险人是保险关系的两极，而保险中介则充当着联系两极的重要纽带。各种保险中介对保险经济关系的建立和保险业的发展有着十分重要的、不可替代的作用，而影响最大的主要是保险代理人、保险经纪人和保险公估人三类。

### 保险代理人：直接放大保险公司的承保能力

保险代理人作为保险公司的代表和主要承保系统之一，总是直接放大保险公司的承保能力。如在20世纪90年代初，日本代理人所收取的保险费占全日本非寿险直接保费收入的90%，韩国代理人所收取的寿险保险费占其寿险保费总收入的85%。日、韩保险业的发展在很大程度上直接依赖网络庞大、设置周密、管理严格的保险代理人制度。在美国保险市场上，独立保险代理人已达20多万人，保险代理点遍及各行各业，涉及各个险种，甚至投保人可以就近在商店所设的代理柜台办理投保手续。可以说，普设代理点，便利投保，以至代理人成为整个保险市场的中心角色，已成为各国保险公司招揽业务的通常做法。

根据保险代理人与保险公司不同的业务代理关系，有独立代理人和专用代理人之分。前者指独立经营的、能够同时为多家保险公司代理业务的保险代理人，它较适用于财产与责任保险市场；后者是指只接受一家保险公司或某一保险集团委托，并专门为其代理保险业务的保险代理人，它是各国保险市场上较为普遍的代理人制度。

保险公司对保险代理人的管理大致可以分为三种：一是总代理制度。即保险公司只与一个总代理人签订保险代理合同，授权总代理人在一定范围内代表保险公司全权处理保险业务经营活动。二是分公司所属代理人制度。在分公司制度下的代理人不与总公司直接发生关系，只与分公司保持经济往来，由于保险公司可以通过自己的分支公司起直接控制作用，因此，分支公司所属代理人制度越来越受到各国保险公司的欢迎。三是直接代理制度。即保险代理人既不通过总代理人，也不通过分支公司，而是由总公司直接与每一个代理人签订代理合同，委托代理人开展保险业务。直接代理人的具体内容与总代理制度相似，类似于总代理人与保险公司的关系。

### 保险经纪人：大企业的风险管理人

保险经纪人，是各国保险市场上联结保险需求与保险供给的另一种中介人，亦是保险市场上的重要构成因素。在发达国家的保险市场上，保险经纪人是受到高度重视的。如英国，独立的保险经纪公司有3000多家，各种直接保险经纪人和再保险经纪人达7万多人。在美国，保险经纪公司达1000多家，其中有100多家在国际保险市场上有很大影响。在德国，专业的保险与再保险经纪人约170多家，独立经纪人控制着保险市场份额的15%左右。值得指出的是，保险经纪人大多集中在大都市为大企业从事保险活动，从而堪称大企业的保险经理或风险管理人。

由于保险经纪人涉及到保护公众的利益，各国均对保险经纪人有严格的法律规范和管理措施。在美国，保险经纪人须向营业所在州（或几个州）申报并接受审查且取得营业执照方可开业。英国对经纪人的管理更严。

### 保险公估人：凭独立信誉行事

保险公估人又称保险公证人，根据执业的属性不同，它分为损失理算师、损失鉴定人与损失评估人三种。从各国保险市场来看，保险公估人的业务范围比较宽，不仅包括保险标的的风险评估、价值鉴定，货物的监装监卸，保险标的损失的检验、查勘、理算，而且还包括受损物品的清理，受损标的物的残值处理或拍卖，索赔代理、理赔代理和理赔咨询服务等。

对保险公估人的管理，国际上存在着两种模式：一是以英国为代表，实行行业协会自我管理模式；二是以美国为代表，实行政府监管模式。为保证保险公估人的执业水平，各国一般都有严格的资格考试和市场准入限制。作为保险市场上具有中立性并凭独立信誉行事的中介人，保险公估人所起的作用越来越重要。如在美国和日本，保险公估人经营的理赔和承保公估业务占整个保险人理赔和风险评估业务的80%以上。在我国香港，其所占比重更是高达90%以上。因此，保险市场离不开保险公估人，保险公估人以自己的专业知识和信誉维护着保险市场的健康发展。

作者：中国人民大学保险系副主任 许飞琼  
摘自《中国保险报》