

关于中国保险经纪人问题

中国保险监督管理委员会保险中介监管部 孟龙

自 1999 年 12 月中国保监会批准三家保险经纪公司筹建以来，中国的保险经纪人一度成为国内外关注的热点，中国加入 WTO 之后，未来开放保险经纪市场已成定局。许多人跃跃欲试，想成为这一市场的开拓者和排头兵。然而，一个市场、一个行业的形成和发展仅靠热情是远远不够的，我们必须对现实以及未来的潜力和前景有一个清醒的判断。

一、我国保险经纪市场的国际差距

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，主要表现为：

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，正是在其漫长、悠久的历史长河中磨炼、造就而成的。

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。

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。

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。

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。

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。

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所认可，从而奠定了其生存和发展的稳定基础。

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。

这些国家经纪人公司的自我约束和行业自律之所以有效，根本原因在于经济金融体制的高度市场化，在市场经济激烈竞争的环境下，保险公司和中介机构生存和发展要依赖于现实和潜在投保人的信任(而不是靠借助行政手段、政策扶植甚至人为或历史形成的垄断地位)，所以，他们自觉不自觉地都要本着最大诚信原则竭力赢得市场信誉。信誉就是生命，自毁信誉，无异于自掘坟墓。所以，保险公司也罢，经纪人公司也罢，很少会置自身信誉于不顾去冒违法违规经营的风险。因此，政府在监管方面自然就省去很多精力。这与我国的情况相去甚远，根本途径是努力创造条件，逐步推进市场化进程。

另一个重要原因是各国都有健全的保险经纪人协会等行业自律组织，如荷兰的 NVA 和 NBVA、瑞士的 SI—BA。经纪人自律组织的宗旨是制定并监督执行行业规范和准则，维护行业共同利益和市场竞争规则，约束各成员的市场行为，维护共同生存和发展的市场环境和市场秩序。对会员遇到的法律、财务等方面的问题提供指导和帮助。

在一个健全、公平的市场经济制度下，保险经纪人行业自律组织与保险人行业自律组织应当是分别独立的，分别代表不同市场主体的利益，具有平等的地位和作用。

就以上几方面比较来看，我们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”可言，无经验可谈；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；在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，有一些取得资格的人员，但为数不多。需要指出的是，我们的经纪人资格，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产业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

以上只是一些显而易见的差距，我们认为更重要的原因在于：(1)经济发展水平；(2)保险业的发展程度；(3)投保人(被保险人)对保险需求的层次或品位；(4)保险人对保险经纪人的认可程度；(5)当局对保险业的监管目标与监管方式。

上述(1)、(2)道理很简单，保险业的发展取决于经济的发展，而保险经纪业的发展又取决于保险业的发展。当然，后者对前者也具有很大的推动或制约作用。

以下着重看一下投保人、保险人和政府监管三方面对保险经纪人生存和发展的影响和制约。

(一)从投保人方面看。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。

(二)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，外资公司也进入了中国市场，但垄断局面依然存在，留给经纪人的空间有限。

(三)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

尽管当前存在制约我国保险经纪人发展的诸多因素，但我们认为，用长远的、发展的和战略的眼光看，我国保险经纪人市场的前景是光明的、乐观的。

一是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。

二是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。

三是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、理算、险种开发、成本控制、保险资金运用与管理等核心工作，而将一些繁杂的展业、理赔工作让位于专业的中介机构。

四是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，保险监管当局自然会将监管的重点放在偿付能力和市场秩序方面，而对条款费率的限制将逐步放松，给保险公司充分的自主权，经纪人的市场空间将逐步放大。

五是加入 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中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。中国的保险人和投保人终究会算过账后，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、我国保险经纪人的发展和努力方向

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，为中国的保险经纪人明确了发展和努力的方向。我们认为，所谓“高标准、规范化”主要体现在以下四方面：

(一)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。

(二)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。

(三)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。

(四)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、理念和方式等诸多方面努力与世界上知名的保险经纪人公司学习、接近和看齐。只有这样，才能争取到时间、争取到主动、争取到市场。否则，在可以预见的不久的将来的激烈的市场竞争中，必将无立足之地。

五、发展保险经纪市场的基本思路

我们认为，要形成与国际接轨的中国保险经纪行业，首先要发展。发展我国保险经纪市场，是我国经济和保险业发展的需要；是保护被保险人利益的需要；是完善保险市场结构，满足客户高层次风险管理和保险需求的需要；是推动和促进保险公司，特别是国有保险公司转变观念，深化改革的需要；是迎接我国加入 WTO 的挑战，为我国保险经纪和保险业在未来参与国内、国际竞争积蓄实力、争取时间的需要；为此，必须按“高标准、规范化”的要求，积极发展我国的保险经纪市场。一是要坚持原则，严格审批，不刮风，不搞一哄而起。二是严格监管，发现问题，及时查处。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。三是在监管指导思想，要有所为，有所不为。与保险公司相比，经纪人公司的市场准入与退出比较简单、应当最大限度地按市场化运作与监管，强调竞争和透明度，不允许他们吃垄断饭，吃政策饭。监管部门要切实把好机构审批和资格审查关，管住客户账户和保证金，维护投保人利益，完善法律法规，拟订运作规则。而公司的经营策略、成本费用、工资标准、佣金水平等，只要不违反国家有关法律和规定，就应当由企业根据市场竞争和经营管理的需要，按照自主经营、自负盈亏、自担风险和自我约束的原则，由董事会和管理层决策和调整。四是在逐步批设中资保险经纪公司，形成多主体公平竞争格局的同时，允许一些知名的国际性保险经纪公司向国内保险经纪公司参股，以便引进发达国家保险经纪公司先进的管理经验和经营模式，培养和锻炼一批高素质的保险经纪人才，促进和推动我国保险经纪人向国际水准看齐。

六、结束语

随着三家保险经纪人公司的陆续开业，理论上讲，中国保险市场上没有自己保险经纪人的历史已经成为过去。但是，今后的路还很长、甚至很艰难。用监管者的眼光看，试点允许成功，也允许失败，但不允许走样。我们所担心的不是这 3 家公司能否生存和发展下去，而是他们的生存和发展方式。我们不希望经纪人公司的决策管理层把自己的公司办成代理公司，或其他什么公司，如果这样，即使是有再好的效益，也是败笔。