



我国保险经纪业存在的问题及对策

浙江义乌工商学院 陈 飞 中国人寿保险股份有限公司厦门分公司 高 飞

【摘要】 保险经纪业在我国是一个新兴行业,作为一种中介,无论是从保险市场体系的角度来看,还是从保险公司和消费者的角度来看,其都发挥着不可替代的作用。保险经纪业在我国得到了初步发展,但仍存在着社会认知度不高、人才缺乏等问题,本文对此进行了深入的分析,并从实际出发,提出解决问题的具体对策。

【关键词】 保险经纪 保险公司 业务

一、保险经纪人的作用

1. 维护投保人利益的需要。保险经纪人是投保人及被保险人利益的代表者,其自身较高的专业水平决定了他们可以为客户提供适宜的险种、公平的费率和理赔服务。同时,他们深厚的专业知识与丰富的从业经验使他们能够有效地分析和判断保险公司的实力和保险产品的风险性及保障水平,可为保户组合保险责任,并根据保险公司的信誉、管理水平、服

务质量和现金流量折现模型的最大区别。一个公司的投资价值在于其将来获取的收益超过资本成本的能力,价格与账面价值的比率将会随着公司增加“经济价值”的能力增强而增大。如果企业不能获取超过资本成本的收益,那么其股票价格低于净资产的价值也毫不奇怪,这恰恰是资本市场对其内在价值的正确反映。

传统的企业经营绩效评价指标通常有权益报酬率、总资产报酬率、每股收益等。但这些指标都没有考虑资本成本的因素,不能反映资本净收益的状况和资本运营的增值效益。企业有正的利润并不意味着企业资产得到了保值增值。剩余收益模型的核心在于,它从股东利益出发,在评价公司管理层的经营管理活动是否为股东创造了价值时,只有当公司的税后净利润(已扣除债务利息)大于股东对公司的投资资本时,才能认定管理层的经营管理活动为公司创造了价值。由此看来,把权益资本的成本作为考核公司经营业绩的一个指标,正是剩余收益模型与传统财务分析工具的最大区别。

根据传统的“会计利润”计算惯例,许多公司的会计报表都显示公司是盈利的。但事实上,许多公司并没有真正盈利,因为其所获取的“利润”往往小于公司全部投入的资本成本。作为一种新的会计核算方式与管理理念,剩余收益模型纠正了这个错误并明确指出,管理人员必须“为资本付费”,就像支付工资一样。剩余收益模型对资本成本的重视,使企业可以避免隐性亏损。一般企业在进行投资时,只要投资项目的回报率高于贷款利率,就认为该投资是可行的。事实上,如果考虑股东要求的报酬,项目预期现金流量未必能全部实现,用剩余收益模型进行计量,投资该项目可能会遭受损失。

此外,基于剩余收益观念,可以更好地协调公司各个部

门之间的利益冲突,促使公司整体利益最大化。公司的生产、营销、采购、服务是一个复杂的系统,各个部门之间可能存在利益冲突,特别当公司的资源有限时,这种冲突尤为突出。如果从剩余收益角度考虑,就可以较好地解决这个问题。因为不同部门目标的实现都需要一定的投资,如果某项投资能够创造较多的剩余收益,那么其就应该被优先选择;如果其不能创造或创造很少的剩余收益,那么其只能排队等候。

公司价值的来源很多:率先开发出新的产品、进入一个新的行业、现在投入可在未来获益的资本性支出、创新带来的生产成本的降低等。对于公司的高层管理者而言,他们并不是缺少投资项目,而是通常面临着太多的选择。每一个项目经理都会把自己的项目描绘得十全十美,因为他们在公司总体利益条件下还具有不同的私人利益需求。这样,如何选择一个真正好的项目就成为高级管理者的难题。在剩余收益面前,所有这些问题都会迎刃而解,采用剩余收益作为财务衡量指标,所有的决策过程都将归结为一个问题——是否能提高剩余收益。

剩余收益的最大来源无疑是专有技术和产业壁垒,产业壁垒并非每个企业都能具备,创新才是大多数企业的秘诀所在。通过品牌、技术和服务创新,建立更有吸引力的市场,拥有更多的竞争优势,最终建立“剩余收益的永动机”。基于剩余收益理念的核心竞争优势和正确的决策准则是企业生存、发展的基本要求,是保证公司创造价值的必然需要,也是公司基业常青的源泉所在。

主要参考文献

JA Ohlson. Earnings, Book Value, and Dividends in Equity Valuations, Contemporary Accounting Research, 1995; 1

律、保险专业知识及分析评估能力结合在一起,维护投保人的利益。

2.降低保险公司经营成本,提高承保效率的需要。利用保险经纪人开展业务,有保险人无法比拟的优势。首先,保险经纪人不占用保险公司的人员编制和办公用房,费用也只是按保险业务提取一定比例的佣金。其次,保险经纪人分布面广,不受代理网点的地区限制。有资料显示:财产保险公司的销售成本大概是保费的30%~40%,而支付给保险经纪人的费用一般在15%~25%。因此,通过保险经纪人开拓市场,保险公司可以节约大量人力、物力,提高经营效率。同时,保险经纪人的出现,能使我国保险业实行合理分工,减轻保险公司拓展承保业务的繁重任务,使其能专注于保险基金管理,提高其服务质量。

3.减轻保险人的负担,促进保险市场健康、快速发展。保险人通过保险经纪人开展业务,可以不考虑《保险法》中对保险人的诸多要求,如告知被保险人的义务等,因为这些责任已由保险经纪人承担,无形中减轻了保险人的工作量,为保险人工作效率的提高提供了有效途径。另外,保险市场是不断变化的,保险经纪人可以利用其专业优势,熟练运用市场分析技术,对保险市场的需求进行调查,对现有客户和潜在客户进行评估,向保险公司反映市场的保障需求,从而有利于保险公司开发新险种,完善保险条款,促进保险市场的健康、快速发展。

二、目前我国保险经纪业存在的问题

我国保险经纪业在近几年取得了长足发展,但我们不能不清楚地认识到,我国与发达国家之间还有很大的差距,还存在着很多的问题,主要体现在以下几个方面:

1.社会认知度不高。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。目前全社会的保险知识相对缺乏,人们的保险意识普遍淡薄,对保险需求的层次较低。对投保人来说,在国内保险市场尚属新生事物的保险经纪人更是未曾谋面,同时保险经纪人对自身的宣传也十分不足。有些投保人认为,保险经纪人虽然代表投保人的利益,能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“羊毛出在羊身上”,这些佣金最终还是由投保人负担的。如果投保人不经过保险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,还有些投保人认为,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的。而有的客户虽然了解经纪公司的作用,但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则不是很在乎。在保险业发达的国家,人们的保险意识和保险经纪意识较强,通过保险经纪人买保险的投保人数占投保人总数的40%以上,而目前我国此比例尚不足1%。因此,社会对保险经纪人的认知度在很大程度上会限制保险经纪人的生存和发展。

2.面临着庞大的保险公司销售队伍的压力。国内的保险公司习惯于自己直接开展业务或者通过代理人开展业务。由于历史原因,保险公司为了促进业务的发展,分支机构按照

行政区域层层设置,在一定程度上形成了与保险经纪公司的竞争关系。保险公司销售人员的收入一般与其保费收入有很大的关系,经纪公司的介入无疑会加剧彼此间的竞争。因此,保险公司普遍对保险经纪持有排斥心理。这使得我国刚刚起步的保险经纪公司的发展举步维艰。

3.保险经纪业自身存在的问题。

(1)市场定位不够准确。我国保险经纪公司仍处于探索阶段。部分经纪公司在进入保险市场前缺少对市场客户的细分,由于发展战略不明确,导致一些保险经纪公司在开展业务时缺乏准确的市场定位,有些经纪业务被保险经纪公司做成了代理业务,保险经纪公司经营的业务主要是为客户提供非寿险、寿险、再保险等保险经纪服务,在风险管理方面涉及较少,不能充分发挥自己的专业优势。一些保险经纪公司存在着在所有市场领域内平均使用公司资源的不经济行为,在着重利用自己的优势资源突破重点领域方面还缺乏足够的经纪人特色,没有充分发挥保险经纪公司在专业技术上的优势。这对于发展初期资源比较有限的保险经纪公司来说,在一定程度上限制了其发展的速度。

(2)人才缺乏。由于缺乏长期的发展战略,目前我国的保险经纪公司普遍处于人力资源匮乏、技术相对落后、资金实力相对较弱的窘境。保险经纪行业作为一种金融服务行业,主要依托高风险、高技术含量的保险市场,因而对技术和人才的要求非常高,而从业人员的技能、经验和品行是公司的招牌,是至关重要的。国外经纪公司大多拥有一批经验丰富、专业技能高的专家和经纪人才,而我国保险专业人才原本就缺乏,刚刚兴起的专业经纪人在数量上更是远远满足不了市场需求。而现实情况是,无论是保险实践者还是保险经纪公司都缺乏对保险经纪人才的培养,按照有关规定,保险经纪公司中持有经纪人资格证书的人员必须达到职员总人数的一半且不少于30人,而我国目前拥有此资格证书的人数还远远达不到有关规定的要求。这在客观上造成了保险经纪人才的匮乏和技术上的相对落后,严重制约着我国保险经纪业的健康、快速发展。

(3)业务范围狭窄,营销方式落后。从业务结构上来看,当前多数保险经纪公司的业务过多地集中在财产险方面,只有极少数保险经纪公司开展寿险经纪业务,并且寿险业务规模较小。在财产险中机动车险和企业财产险又占去了业务收入的半壁江山,而国内机动车辆险和企业财产险是运用同一条款的。因此,保险经纪公司根据客户的情况与保险公司就条款进行商议缺乏可行性,最终结果是各家公司的业务机构单一、同质化程度高,各家公司的业务对象都集中在相同的几个主要险种上,竞争日趋激烈。

目前保险经纪公司主要的业务来源仍然是股东业务、关系业务,真正靠保险经纪专业技术争取来的业务比例很小。股东实力强、本身业务多的公司不需要积极拓展业务就能发展得不错,有背景、上层关系较广的公司拥有的大业务、大项目自然也多。对于那些既无股东支持也无关系和后台撑腰的保险经纪公司来说,日子就艰难得多了,其甚至不得不充当代理角色,拣些小业务维持生计。很多小的保险经纪公司迫于生存的压力,不惜以高回扣、高提成抢业务。这种营销方式

总体上的单一造成保险经纪公司普遍更关注的是上层关系的拓展而不是专业技术的提高,这不利于我国保险经纪业长期、持续、健康地发展。

4.相关的法律和规章制度滞后。发达国家对保险经纪公司都有一套较为完善的法规。例如,英国颁布了《保险经纪人注册法》;美国有《保险法》和《保险经纪人示范法规》,它们对保险经纪公司的设立和经营进行了详尽的规定。而我国在近十家保险经纪公司成立后,与之相配套的实施细则和行政法规还不完善。当前我国规范保险经纪人的法律与法规只有《保险法》和《保险经纪公司管理规定》,有关保险经纪人管理规定的实施细则、保险经纪公司的行为准则、保险经纪公司的操作实务、佣金和咨询费标准、保险经纪公司的税收政策等都尚未出台,这在客观上不利于我国保险经纪业的健康发展。

三、解决问题的对策

1.加大宣传,逐步获得社会公众的认可。我们应该大力宣传保险经纪人在推动我国保险事业发展、促进我国经济与国际经济接轨等方面的作用。目前,由于我国国民的保险意识普遍不高,社会对保险行业的认可程度不高,保险经纪公司应连同保险公司、保险代理公司、保险公估公司及保险业行业组织一起加强宣传,通过各种媒体宣传保险经纪人的含义、作用、经营范围,并通过优质服务来逐步改变消费者的行为习惯,使客户认识到通过保险经纪人购买保险较之直接从保险公司购买的优势所在,打破我国目前保险市场由保险公司单边运作的格局,创造一个良好的保险市场环境。

2.准确进行市场定位。科学的市场定位是一个行业发展的基础,保险经纪业要发展,首先要使自身具有独特的市场职能和地位,这样才能依托自身的优势有的放矢。风险评估、风险管理业务是国际上保险经纪业的发展趋势,它表明保险市场对保险经纪人的要求日趋提高,保险经纪人的技术水平越来越高。同样,保险经纪人技术水平的提高对风险的分析 and 识别也会更加科学、合理,反过来也会促进保险市场的深入发展。未来一段时间,保险经纪人首先要明确自身的市场定位,通过合理的业务空间拓展,充分发挥保险经纪的作用,挖掘保险资源,提高保险的社会渗透率,促进保险市场的良性循环。保险监管部门应该清楚地认识保险经纪人和保险市场的互动作用关系,引导和鼓励保险经纪公司开展风险评估和风险管理业务。

3.理顺保险经纪公司与保险公司之间的关系,使双方共同协调发展。保险经纪公司当前面临的一个比较棘手的问题是没有处理好与保险公司之间的关系。从国际保险业发展的经验来看,保险公司的主要职能是产品开发、风险管理和资本运作,公司通过有效的风险经营和资本运作来扩充资本、提高偿付能力和资本实力,借以取得良好的市场信誉,巩固市场份额。而目前国内大多数保险公司仍然采用传统的粗放型经营模式,涉及所有的保险经营环节,而风险管理和资金运用等保险企业的核心职能却被忽视,这成了制约保险公司发展的关键环节,使得保险公司为此耗费了大量的人力和财力。在不断深化的保险改革中,目前一些保险公司也已初步认识到了这一弊端,并着手进行销售体制的改革。保险经纪公司应抓住保险公司调整业务的机会,理顺同保险公司的关

系,形成同保险公司既竞争又合作的关系,与之共同把保险市场这块蛋糕做大,然后通过合理的游戏规则分配蛋糕,这样才能做到“双赢”。

4.重视保险经纪人才的培养。保险经纪公司从本质上讲是“人才公司”,拥有人才才可能拥有市场。一般来说,一名优秀的保险经纪人除了必须具有熟练的业务能力、谈判和公关能力,还必须熟悉相关法律与法规,了解国际保险和再保险业务,并掌握风险管理的技能。由于保险经纪业务在我国出现的时间不长,还处于初步发展阶段,因此无论是理论界还是实务界都非常缺乏保险经纪人才。加大人才的培养力度已是当务之急,从近期来看,可以对拥有保险经纪资格证书并且具有保险实务经验的人员加以培养,最快捷的方法是选派一些优秀的人才前往国外保险经纪公司进行短期培训,让这些保险经纪人员尽快了解、掌握世界上发达国家保险经纪业的成熟技术及经验。从长期来看,保险经纪公司应加强与高校教学科研的交流,加强对保险类工程技术、风险管理、保险精算、法律与法规等方面的教育,为我国保险经纪业的发展培养集风险管理专家、保险采购行家、化险为夷的工程师、投资理财顾问于一身的可造之才。各保险经纪公司要结合自己的特点去制定发展战略,注意目标市场、服务策略的差异化,力求形成不同的经营特色。要培养起良好、和谐、健康的企业文化氛围,真正重视人才、以人为本。

5.建立保险经纪人的佣金标准。佣金制被国际经纪业普遍采用。一方面,财政和监管部门应进行协调,设立“经纪人佣金”这一会计科目,使保险公司支付经纪人佣金的核算正规化;另一方面,应制定合理的佣金标准,实行佣金披露制度,使佣金水平受客户、保险公司、社会公众监督,防止保险经纪人擅自或变相提高佣金标准。

6.完善相关法律与法规。“市场经济就是法制经济”已成为人们的共识。没有一个公正、公平、透明的法律环境,只会增加保险市场各参与者的机会主义行为,最终导致“囚徒困境”和保险市场的萎缩。我们应借鉴发达国家保险经纪业法律与法规的先进经验,结合我国保险经纪业发展的实际情况,通过立法来进一步拓展市场领域、控制风险,细化保险经纪操作规范,提高保险经纪机构的盈利能力。我们应加强对保险经纪人及其相关组织的管理,规范保险中介行业及其从业人员的责、权、利,以建立起一整套能与国际惯例接轨的保险经纪法律体系,使保险经纪人在从业过程中有法可依。

7.加强保险中介行业的自律约束。除了监管部门要加强监管外,行业协会也要充分发挥自律作用,而且在目前保险法律与法规还不够完善的情况下,行业自律往往能弥补某些监管真空。例如高额佣金问题,监管部门无法处罚经纪公司,但行业协会可以通过制定标准,建立保证金制度、公开谴责制度等,对高额佣金问题进行规范。所以,应尽快建立保险中介行业协会,促进行业内部自我管理、自我约束。

主要参考文献

①王敏,张洪涛.新形势下对我国保险经纪的思考与发展定位.湖北社会科学,2005;7

②朱俊生.夹缝中成长的中国保险经纪市场.时代经贸,2005;3