



美国保险代理制度及其对我国的启示

华中师范大学政法学院 晋玉建

【摘要】 美国保险代理制度是世界上体系最完备、发展最成熟的保险制度之一。美国没有统一的保险立法,保险制度以保险代理为核心逐步形成,其特色在于:各州建立了内容各异的保险代理法律法规,有可供不同保险代理人选择的多层次的保险教育培训体系,保险代理人层次分明,在保险市场各司其职,实行政府监管和行业自律相结合的保险代理监管体制等,极大地促进了美国保险业的发展。研究分析美国保险代理制度,对完善我国保险代理制度可起借鉴作用。

【关键词】 保险代理 评析 启示

美国的保险代理制度十分成熟和发达。美国的保险代理人数量相当多,而且他们代理的业务无所不包,遍及各行各业,既给保险公司提供保险业务,又给被保险人提供人身、经济安全服务。研究美国保险代理制度,对建立和完善我国保险代理制度有很大的参考和借鉴意义。

一、美国保险代理制度概况

(一)保险代理人的种类

美国的保险代理人类型多样,根据所代理的业务不同,分为人寿保险代理人、财产责任险代理人、事故及健康险代理人。按保险代理人与保险公司的关系和代理地位不同,分

于各个行业都有自身的一些经营特点,具体体现在财务数据上存在差异,这就降低了各个行业之间财务数据的可比性,从而使财务危机预警模型中的参数在不同行业中要有差异,同时也降低了通用财务危机预警模型预测的准确性,这也使建立不同行业的财务危机预警模型显得十分必要。

2.未来的财务危机预警模型还应把一些非财务指标所能体现的定性因素考虑进去。现有的财务危机预警模型所用的数据都来自财务报告提供的可量化的财务指标,实际上还有一些因素也会影响公司的财务风险比如公司的信用状况等,但是这些因素无法用财务指标直接体现出来。

3.未来的财务危机预警模型应能够对公司所提供的财务数据的真伪做出辨别。由于公司财务数据的提供者与公司的所有者、公众、政府等的利益不一定一致,财务数据的提供者可能为了自己的利益而提供虚假的财务数据,从而使财务危机预警模型的预测结果发生偏差。

4.未来的财务危机预警模型应该具备一定的自我学习能力。由于预警模型都是使用历史的财务数据来预测公司未来的财务状况,但公司的历史情况并不能完全反映出公司未来的发展情况。

5.未来的财务危机预警模型应该向静态和动态两个方向发展。在国外成熟的资本市场中静态模型已经相当完善,对公司的财务风险已具有很好的预测性,并且这些模型的参数都是根据该国公司的数据计算得到的,因此将这些模型运用

为独立保险代理人和专业保险代理人。独立保险代理人独立于保险公司,可按照自己的意愿同时为几家保险公司代理保险业务,在保险公司的授权范围内开展业务活动。专业保险代理人只能为一家保险公司或某一保险集团代理保险业务,其依附于保险公司。按保险代理机构的经营管理模式和机构设置不同,分为总代理人、分代理人和个人代理人。总代理人是独立的经营者,在保险公司的授权范围和区域内开展业务活动,其组织形式一般是公司。分代理人是指直接由保险公司设立代理机构,其经理是保险公司的雇员,其全部费用由保险公司支付。在个人代理中,个人与保险公司签订代理合同,独立

到我国的资本市场中还需要对模型及其参数进行修正,从而使其适合我国资本市场的情况,满足一般投资者的需要。同时,由于具备一定自我学习能力的模型比较复杂,对数据的要求也较高,因此其研究还处在初级阶段,目前它主要是满足一些专业人士和机构投资者的需要。

6.未来的财务预警模型在重视对上市公司的资产负债表和利润表提供的数据的同时,更应重视对能够反映上市公司资产流动性的现金流量表数据的应用。在使用上市公司年度报表数据(包括三大报表及其附表)的同时,应设计一些利用公司季报和月报数据的中短期预警模型,来满足投资者的中短期需求。

主要参考文献

- ①陈静.上市公司财务恶化预测的实证研究.会计研究,1999;4
- ②王建成,高大启,王静,胡上序.改进的遗传和BP杂交算法及神经网络经济预警系统设计.系统工程理论与实践,1998;4
- ③黄岩,李元旭.上市公司财务失败预测实证研究.系统工程理论方法应用,2001;1
- ④王建成,王静,胡上序.基于概率模式分类的宏观经济预警系统设计.系统工程理论与实践,1998;8
- ⑤郑茂.我国上市公司财务风险预警模型的构建及实证分析.金融论坛,2003;10

开展业务活动,承担费用开支,从保险公司提取手续费。

(二) 保险代理人的执业资格及培训制度

美国没有统一的保险立法,但联邦和各州都有保险代理方面的法律法规。在美国若想从事保险业,必须通过相应考试取得执业资格。

美国规定代理人必须完成相关的培训,如必须完成监督官规定的课程,受教育量必须达到规定课时,而且保险代理人必须向监督官提供所完成的课程的书面结业证明,若不遵守教育要求,则不能取得执业资格。

教育培训是使保险代理人具有专业技术水平的保证。美国有多层次的保险业务培训体系,主要是以下三种形式:学院培训,即学院可为保险代理人提供相关的保险知识培训;专业机构培训,即由专业机构提供专业化较强的培训,保险代理人可以自己选择是否参加培训;保险公司自己也要给员工提供相应的保险知识培训,主要涉及公司文化、经营理念、营销技巧、商品状况等。

(三) 美国保险代理市场营销制度

1. 人寿保险代理人营销制度。从保险代理机构的设置来看,有以下几种营销制度:

(1) 总代理人营销制度。总代理人是独立的经营者,在保险公司的授权范围和区域内独立开展业务活动,设立自己的分代理处,自主招收业务人员,对其进行保险培训和监管。保险公司根据总代理人完成的业务量支付一定的手续费,总代理人再依据其业务人员的业绩来确定和支付业务人员的工资。这对保险公司来说既节省了费用,又减轻了对业务人员的监管责任。

(2) 分代理人营销制度。这种形式的代理人与保险公司之间存在直接的附属关系,严格来说,它是保险公司设立的代理机构的拓展。分代理处招收代理人可以采用雇佣制,代理人是保险公司的正式职员,也可以采用合同授权的办法,其代理人不是保险公司的正式职员。

(3) 个人代理人营销制度。个人代理人与保险公司签订代理合同,独立开展业务活动。个人代理人可以招募员工,为自己的营销网络拓展业务,独立承担自己及由自己招募来的员工的费用。

2. 财产责任险代理人营销制度。财产责任险种单一,业务相对简单,在此领域中独立保险代理人发挥着极为重要的作用。

(1) 独立保险代理人营销制度。独立保险代理人通常同时代理几家保险公司的业务,在公司授权范围内开展业务活动。有权将招揽的业务在其代理的公司间进行分配,按照业务量的不同从不同的保险公司获取手续费。除了有签发保单、收取保费等基本权利外,还具有保单续保的权利,即当投保人在保单到期后选择续保时,独立保险代理人有权建议投保人在原保险公司续保,或放弃原来的保险公司而转投其所代理的其他保险公司。这一规定能够保护独立保险代理人的利益,使得保险公司损害其利益时,其能够迅速得到补偿,但同时也埋下了隐患,独立保险代理人可能为了自身利益而损害客户利益。

(2) 专业保险代理人营销制度。专业保险代理人仅代理

一家保险公司,招揽到的业务只能交给保险公司处理。其无权建议投保人在保单到期续保时选择其他保险公司,所以专业保险代理人要以发展新客户为工作目标,其收入主要是发展新客户得到的手续费。

二、美国保险代理制度的特点及发展趋势

(一) 完备的保险法律制度

美国的保险立法是分散的,联邦政府同各州都制定了行之有效的保险代理法律法规,规定了详细的执业资格取得程序、完善的保险代理人培训制度、完备的保险代理市场营销制度。并且,从保险代理人的执业申请到资格审查、资格取得,再到资格延续,从保险代理人执业前的培训到执业过程中的学习和定期考察都有严格的规定。另外,法律还严格规定了保险代理人的责任和业务拓展范围、保险公司的责任、对保险机构和保险代理人的监管等。

(二) 多层次、多种类的保险代理人结构在业务市场中发挥着不同的作用

保险代理人有各自的代理领域,如在人寿保险领域主要依赖专业保险代理人,其他领域则主要依赖独立保险代理人。保险代理人分为总代理人、分代理人和个人代理人,不同的代理人开展业务活动的方式各异。充分发挥他们的灵活性和优势,可以为美国保险业务开拓多种渠道,使得保险代理业务和保险事业蓬勃发展。

(三) 完善的、可供不同保险代理人选择的保险代理培训体系

美国的保险代理培训体系从不同角度和方面提供了各式各样的培训机会。培训体系非常严密,供不同层次的保险代理人选择。培训制度设置得比较合理,对课程、学时、学期都规定得很明确,能够从整体上提高保险代理人的业务素质,它为全社会对保险代理人的认同奠定了很好的基础。

(四) 专业保险代理人极大地推动了保险业的发展

专业保险公司是独立的经营单位,自主决策,自主核算,自负盈亏。保险公司不需要支付保险代理人员的各种费用,仅按照他们完成的业务量给代理公司支付手续费。这样不仅为专业保险公司节约了成本,有利于投入更多的资金开发保险产品,而且减轻了保险公司对业务人员的监管责任。这种形式易于保险代理的产业化、专业化发展,降低代理成本,推动保险业务的发展。

(五) 严格的保险监管体制

美国采取政府监管和行业自律相结合的监管体制。联邦保险监督委员会主要指导、协调各州保险局的工作,各州保险局下设不同的保险办公室,各办公室职责不同,主要是对保险产品及其税率提出质疑,对违规保险机构的调查和取缔,制定和实施保险监管政策以及对营业许可证进行管理。但近年来,由于保险业务跨州发展,各州的保险立法不相同,因此,要求统一保险立法的呼声越来越大,联邦保险监督委员会发挥着越来越重要的作用。另外,美国的保险行业协会非常发达,行业协会通过制定行业自律守则来加强对保险代理人的监管,补充和完善了政府监管体系。

随着经济的发展,美国的保险代理制度正在逐渐发生变化,以前是专业代理人在保险市场发挥主要作用,现在是独立

保险代理人的业务量大幅增加,专业保险代理人的业务量则日渐减少。以前分代理处的经理人没有提成,近年来分代理处的经理人可以在代理人的销售额基础上按比例提成。这样可以促使经理人尽职尽责,增强服务意识。

三、美国保险代理制度评析及对我国的启示

(一)以保险代理为核心的保险制度适应美国经济发展的需要

美国保险制度采取以保险代理人、保险经纪人共存的制度,并确立了以保险代理人为主体的制度体系,这与美国的环境相适应。因为美国的市场经济高度发达,保险市场完善、健全,保险公司数量众多,提供的保险产品种类繁多,保险法律体系完备,保险监管体制严格以及美国全社会对保险代理人的认同度高,这些都为保险代理制度在美国的发展壮大提供了有利条件。

我国的市场经济建立时间不长,保险业发展时间很短,人们对保险业的接受程度有限,对保险代理人的信任度不高,保险机构运作不成熟,保险代理人的素质普遍不高,这需要国家、社会以及个人的支持。国家要完善保险方面的立法,创造一个积极研究保险业的学术环境,保险公司要转变经营理念,寻找适合自己的经营方式,注重保险业的发展、保险制度的创新以及保险技术的更新,实现保险产品开发和营销体系分离,把精力放在新产品的开发上。需要注意的是,美国联邦和各州分别立法的模式并不适合我国的保险立法,我国应该在全国统一立法的前提下,各省市按照地方特色贯彻执行或变通实行。另外,立法者也要积极研究国外保险立法,留意保险业发展的新动态,探索适合我国国情的保险法律。

(二)多层次、多种类的保险代理人结构适用范围广泛,为保险公司提供了多种销售方式的选择

保险公司可根据自己的需要与不同的保险代理人签订代理协议,不同代理人在业务市场职责分明,可以利用自己灵活的代理优势,为保险公司拓展保险市场、推动保险代理制度的有效运行以及为维护投保人的利益做出贡献,创造一个规范有序的保险市场。

我国的保险代理人种类不多,现有的保险机构以保险代理公司为主,其发展也不完备,中介代理市场非常混乱。如法律规定保险营销人员属于个人代理,但实践中并非如此,人寿保险代理人并不是真正意义上的个人代理,他们依附于保险公司,由保险公司承担他们的行为责任。在美国,保险代理机构十分发达,其地位独立,熟悉保险业务,人们大多通过保险中介购买保险产品。而我国保险公司固守传统的经营模式,追求大而全,自身承揽了大部分保险业务,多数保险公司形成了以保险销售为主的部门,保险代理公司并没有发挥应有的作用。我国保险公司应该顺应世界保险业的发展趋势,将精力放在保险业务的创新和保险产品的开发上,把销售业务交给保险代理公司,双方相互促进,共同发展。

(三)美国完备的、不同层次的教育培训体系使保险业务人员可以随时随地学习到保险知识

保险代理人要经过严格的考试才能获得相应的代理资格。我国保险代理培训体系还很不完善,虽然实行了保险代理人资格考试制度,建立了中介培训机构,但这远远不能满

足保险业发展的要求。另外,保险资格考试制度也有很多问题,受到很多人的质疑,并且保险公司还停留在初级发展阶段,为了增加自己的业务量,实行粗放经营,一味增加业务人员,却忽视了对业务人员的培训。很多保险代理人的业务素质不高,出现了保险代理人为抢占保险市场,超出保险公司授权范围和授权区域开展保险业务的不正常情况。这不仅加大了保险公司对业务人员监管的难度,而且破坏了保险代理市场的信誉,造成了保险业的恶性竞争,扰乱了保险市场的正常秩序。因此,要实现保险业的可持续发展,对保险代理人的教育培训应该放在首位。

(四)美国保险代理制度既强调政府监管,又重视行业自律

美国不仅各州有自己的保险代理监管机构,联邦也有监管机构,它们分层次管理,各司其职。行业协会虽是民间组织,但它与政府监管部门共同监管,相得益彰。

我国对保险代理的监管力度不够,主要表现在:监管机构设置不合理,中央设立了保险监督管理委员会,实施保险监管,但其职能还不完善,而且管理手段不太合理。保险监管部门缺乏专业管理人才,掌握丰富监管知识的人员极度缺乏。保险行业自律协会的发展尚处于初期,因此,我国应该研究借鉴美国保险行业自律守则,完善我国的行业自律规定。

当然,美国的保险代理制度也存在一些缺陷,它未将保险代理人 and 保险经纪人严格区分,以致引起一定混乱。如在人寿保险业务中,保险代理人本身就是保险经纪人,因为他们可以将业务分给多家保险公司,而且人寿保险代理人既可以是专业保险代理人,也可以是独立保险代理人。这在一定程度上阻碍了保险代理人 and 保险经纪人的独立发展,与保险代理人 and 保险经纪人的独立发展趋势不一致。

此外,关于对独立保险代理人的规定,虽然在一定程度上维护了独立保险代理人的利益,但不能避免独立保险代理人为了自己的利益,与保险公司合谋,共同损害客户利益,从而使客户的投保行为形式上合理而实质上不合理,使客户处于弱势地位。

主要参考文献

- ①邓成明.中外保险法律制度比较研究.北京:知识产权出版社,2002
- ②刘文华.WTO与中国金融法律制度的冲突与规避.北京:中国城市出版社,2002
- ③盛亚峰,赵勃,唐勇.世界各国保险制度.北京:中国大百科全书出版社,1995
- ④朱华琳,张润晖.美国保险代理人制度介绍.上海保险,2003;5
- ⑤张辉.保险中介人监管的国际比较及启示.上海保险,1998;12
- ⑥粟榆.对保险代理人基本资格培训工作的思考.上海保险,2004;4
- ⑦姚壬元.美国保险中介制度.中国保险,2001;12