



■刘志云 龚胜利

一、保险经纪人我国发展现状及存在问题决定对其加强监管的必要性

保险经纪人在欧美保险市场已有上百年发达史,但在我国却只是近几年局部兴起之事,主要集中在深圳、北京、上海等经济发达城市。如在深圳,保险经纪人的发展声势夺人,据统计,现已有保险经纪公司近 20 家,其中获得中国人民银行深圳特区分行批准的 16 家,取得工商注册而未经人行批准的 3 家。此外,其他外向型经济发达沿海地区,也相继设立多家保险经纪公司或尝试采用保险经纪人的做法。如福建百事可乐、太平洋塑胶公司等,一直通过其境外或国外的保险经纪人或顾问公司与人保建立企业业务关系;正大集团在我国的项目也是由其保险顾问同我国保险公司洽谈并安排保险事宜。随着保险市场的逐步对外开放,境外保险中介机构也开始涉足中国保险市场。早在 1993 年,世界第二大再保险经纪公司——英国塞奇维克集团在北京设立塞奇维克保险与风险管理咨询服务(中国)有限公司,为外商投资企业提供保险咨询和风险管理服务。不难估计,一旦中国加入 WTO,保险市场全面对外开放,境外保险经纪人必将大规模涌入中国保险市场。同时为了迎接国际保险业的挑战,建立我国现代保险体系和与国际保险制度接轨已是刻不容缓之事,迅速发展一支高效的国内保险经纪人队伍将是其中一个重要方面。事实上,从 1999 年起,中国保监会每年组织一次保险经纪人员资格考试,就是为此做好人才准备。

保险经纪人在我国目前虽只有局部兴起之事,但是保险经纪业混乱、地下保险经纪业务猖獗、不正当竞争、违规操作等问题却表现突出,这些问题的存在不仅扰乱保险市场,而且严重阻碍保险经纪业进步发展。如港、台、国外保险中介机构在国内设立的分公司和代表处,往往超出核定

的业务范围,大肆开展非法地下经纪活动。1998 年,国内分保费为 7200 万美元,中保只做 277 万美元,仅占 3.8%,其余基本上通过外资保险中介机构的“地下”经纪活动流向国外市场。究其原因:(一)保险经纪业在我国刚刚起步,经纪行业自身需有一个逐步完善成熟的过程。(二)经纪制度的负面影响。经纪使保险公司与保户在时间和空间上相脱离,双方缺乏直接进行信息沟通的渠道和机会。联合欺诈、超范围经营、违规操作、虚假宣传、不正当竞争等现象就容易产生。(三)保户维权意识薄弱,缺乏必要的法律知识和保险知识。(四)保险经纪人制度严重滞后,尚未建立一套科学、高效、完善的对保险经纪人监督管理机制。这是最重要的也是根本性原因,我国目前规范保险经纪人之法律、法规尚只见于 1995 年颁布的《保险法》第六章以及 1998 年 2 月中国人民银行颁布的《保险经纪人管理规定(试行)》(以下简称《管理规定》),立法之粗疏与缺陷昭然若揭。表现在对有些重要监管制度几无规定,如建立保险经纪人协会,加强行业自律;对有些重要监管制度规定不够完善,如保户对保险经纪人监督制度等;有些监管规定合理性尚待商榷,如《管理规定》第 7 条把保险经纪人的主要监管机构界定为中国人民银行等。

鉴于我国保险经纪市场混乱的以上原因之存在,所以虽然 1999 中国保监会开展了一场声势浩大并收到一定效果的整顿保险中介市场的运动,但治标还须治本,只有健全有关保险经纪人监管的法律、法规,建立一套完善、科学的监管机制,才能从根本上保证保险经纪业健康良序发展。

二、完善的保险经纪人监管机制之构建

我国《保险法》第 128 条规定:“保险经纪人应当有自己的经营场所,设立专门的帐簿记载保险经纪业务的收支情况,并接受金融监督管理部门

的监督。”显然,我国法律亦承认加强对保险经纪人监督管理之必要性。但关于监管方面的规定却停留在粗疏零乱之层次,缺乏系统性,必须予以完善和补充。笔者认为,任何一个完善、科学的保险经纪人监督管理机制应包括三方面,即宏观上由政府机构对保险经纪人监督管理;中观上建立同业公会,加强行业自律;微观上由客户、保险公司对保险经纪人进行监督。

(一)宏观上完善政府机构对保险经纪人的监督管理

1、保监会对保险经纪人及其从业人员的监管。我国法律将保险经纪人的监督和管理主体主要限定于中国人民银行,这在中国保监会成立前本无可厚非,但自1998年11月中国保监会成立后,中因人民银行已将此职责移交于保监会,法律应对此作出修正。中国保监会作为国务院直属事业单位,是全国商业保险的主管机关,根据国务院授权履行行政管理职能,依照法律、法规统一监督管理保险市场。其对保险经纪人的监管应包括:(1)组织保险经纪人员资格考试,审查颁发《资格证书》和《执业证书》。(2)审批保险经纪公司的设立、变更和终止。(3)依法对“保险经纪公司及其从业人员的执业活动进行监督管理。(4)依法对保险经纪公司及其从业人员违反有关保险法律、法规的行为进行处罚。(5)依法对境外保险经纪公司在境内设立的分公司或代表处的执业活动监督管理。

2、财政部对保险经纪人佣金的监管。佣金是保险经纪人主要收入来源,绝大多数由保险公司支付,少部分由客户支付,因而极易导致保险公司与经纪人的私下交易。为有效防范这种道德风险,必须加强经纪人的佣金管理。《管理规定》第51条规定保险经纪人的佣金收取由财政部规定。但缺乏相关具体规定,难以实际操作。我们认为法律对佣金监管规定应包括:严格佣金制度;制订合理佣金标准,佣金多寡应与经纪业务数量、质量、险种差异挂钩;规定佣金上、下限,实行弹性佣金制度;严禁保险经纪人擅自或变相提高佣金标准;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。

3、税务部门、工商部门依法对保险经纪人进行监管。税务部门依据税收法律、法规对保险经纪人行使税务管理、税款征收、税务检查等权利,

并对违反税收法律、法规行为予以惩罚。工商部门依据工商管理法律、法规及反不正当竞争法、消费者权益保护法等对保险经纪人经营活动进行监督管理。

(二)中观上建立保险经纪人协会,加强行业自律。

保险经纪人的身份不同于保户,也不同于保险公司,他们是一个相当独立的群体。现代保险业发展的实践证明,完善高效的保险经纪人制度必须以健全的法律和科学管理指导,以行业自律为依托。所以,除加强国家对保险经纪人监管外,还必须成立保险经纪人协会,以行业自律作为国家监管的有效补充。如在保险业发达的英国,在1977年就依据《保险人法案》成立保险经纪人协会,并在该协会设立一个专门委员会作为管理机构。由于我国保险经纪业起步较晚,至今仍没有保险经纪人协会,在法律上亦无相关规定。从今后的发展的角度,我国保险经纪人的行业自律可以选择两种模式:(1)成立保险经纪人协会,由它负责保险经纪人的自律管理,其优点是了解行业特征,管理具有相当的针对性。缺点是容易从行业利益出发,忽视保险公司或客户的利益。(3)将现有的保险同业公会升格为保险联合会。联合会下设保险公司协会、保险代理人协会、保险经纪人协会、保险公估人协会、保险精算师协会等。各协会在保持相对独立的基础上,自愿接受保险联合会的统一管理。相比之下,第二种模式比较合适。因为它既保持了第一种模式的优点,有效克服了其缺点,又符合我国目前的实际情况。

保险经纪人协会对保险经纪人的管理宗旨是规范行业行为,树立行业形象,维持行业秩序,维护行业利益。管理的内容包括:(1)制定章程,并根据章程对会员违章行为进行监督。(3)制定行业的职业道德规范,敦促会员共同遵守。(3)协调保险经纪人之间的关系,化解因业务竞争而出现的争议,减少行业内部的消耗和创造平等竞争的环境。(4)接受投保人和保险公司的投诉,并代表该投诉人对保险经纪人侵权行为进行调查、仲裁等。(5)为保险经纪人提高知识水平业务能力和进行职业道德教育提供场所和条例;以及为保险经纪人联谊、交流提供机会。(6)对保险经纪人的业务能力进行考核和等级评定,为主管部门的监

(下转第34页)

体系。但是,我们应该看到其不足,首先对英国体系的借鉴是不完备的;其次,国际上更为成熟科学的偿付能力方法监管方法如美国 RBC 法和现金流量测试法都未用到。主要表现在:

1、英国偿付能力额度中规定保费基础或赔款基础都具有再保折扣,而我国完全照搬了其额度系数,但却遗漏了再保折扣,以保费基础为例:

(1) 保费收入 1000 ECU 以下部分的 18% 及 1000 万 ECU 以上部分的 16%。

(2) 以再保摊回比例进行调整,最高不超过 50%。

如果某保险公司保费收入为 1500 万 ECU,则按额度比例计算

$$\left. \begin{aligned} 1000 \text{ 万} \times 18\% &= 180 \text{ 万 ECU} \\ 500 \text{ 万} \times 16\% &= 80 \text{ 万 ECU} \end{aligned} \right\} 260 \text{ 万 ECU}$$

最低偿付能力为 260 万 ECU

按再保摊回调整:

再保摊回 200 万 调整比例为 $2/8 < 50\%$
 全部赔款 800 万
 $(1 - 2/8) \times 260 = 195 \text{ 万 ECU}$

最终计算得出保险公司最低偿付能力标准为 195 万 ECU。

英国偿付能力额度管理制度将保费收入基础与再保摊回结合考核,其方法更为科学、完善。

2、英国偿付能力额度管理制度不仅规定偿付能

力总额度,而且按各类风险程度规定不同的保证金。产险风险根据承保责任分为技术风险、投资风险和自然灾害风险等十八种风险,对各种风险按其严重程度确定最低保证基金,如下表(表中值按承保责任风险线性插值):

单位:千元 ECU

风险类别	保费收入	最低保证基金
1(14~15 类风险)	0~15000	2800~3000
2(10~13 类风险)	0~12500	800~2500
3(1~8 类风险,16 和 18 风险)	0~10000	600~2000
4(9 和 17 类风险)	0~7500	400~1500

这种方法细化了保险管理中遇到的各类风险,按其对保险公司的损害程度不同确定不同的偿付能力保证是十分合理的,因此我们在引进英国偿付能力管理制度时,不仅要引入其比例,还应引入其整体方法。

3、美国保险监督管协会(NAIC)所建立的风险资本 RBC 方法计算偿付能力额度,对保险公司资产、负债的匹配可以做到防患于未然。由于我国保险偿付能力监管力量还较薄弱,如在新的偿付能力管理制度中借鉴 RBC 方法,则能够对保险公司偿付能力作出更有效的控制。

总之,我国保险偿付能力监管制度从无到有,兼收并蓄,必将随着法制完善而趋于合理完备。

(作者单位:天安保险股份有限公司)

(上接第 37 页)

管提供依据。(7)团结国内同仁,形成规模优势,参与国际竞争。(8)积极组织国内保险经纪人与国外同行交流。

(三)微观上健全客户、保险公司对保险经纪人及其从业人员的监督

1、客户对保险经纪人及其从业人员的监督。保险经纪人虽然代表投保人之利益而为投保人与保险公司订立保险合同提供中介服务,但佣金却多由保险公司支付。保险经纪人精通保险业务、财税政策,是保险市场上的专家,而客户却在保险知识和信息上有所欠缺。因此,这就容易产生保险经纪人为牟取佣金而欺诈客户现象。所以在加强有关主管部门对保险经纪人监督的同时,也应赋予客户对经纪人及其从业人员监督的权利。《管理规定》第 39 条、第 43 条对此亦作出规定,如“保险经纪人员在从事保险经纪活动中,应主动出

示《执业证书》,以备监督。”但尚嫌粗疏,有所遗漏。如未规定保险经纪公司营业场所应设置业务员登记簿。业务员是直接与客户面对面打交道之人,客户对业务员的了解对于其选择保险经纪公司有重大影响。由此我们认为,《管理规定》应增补“保险经纪公司应在营业场所明显位置设业务员登记簿,以备监督。业务员登记载明事项包括:(1)业务员之姓名、性别、出生年月、住所、身份证号码、资格测试合格年度及执业证号码、有效期。(2)登记年、月、日。(3)有变更、警告、停职、注销或撤销《资格证书》或《执业证书》者,其事由。(4)专于险种方面。(5)其他由保监会规定应予登记事项。

2、保险公司对保险经纪人及其从业人员购监督。(略)

(作者单位:厦门大学;大连海事大学)