

发达国家保险经纪人制度对我国的启示

钟 用

(厦门大学, 福建 厦门 361005)

摘要: 保险经纪人是基于投保人或被保险人利益,为其提供保险中介服务的经济组织。保险经纪人制度是保险人通过保险经纪人开展保险业务的经济组织形式,是促进保险供需双方市场联系的桥梁和媒介,对促进世界保险市场的繁荣和发展起到了巨大的作用。文章对部分发达国家保险经纪人制度从现状、法律法规、经营范围、资格考试、管理、佣金制度等六个方面进行比较研究,并从中得出对建立我国保险经纪人制度的几点启示。

关键词: 保险经纪人;保险经纪人制度;比较;启示

中图分类号: F84 **文献标识码:** B **文章编号:** 1008 - 5947(2005)01 - 0060 - 03

一、保险经纪人及保险经纪人制度

(一) 保险经纪人

我国《保险法》第一百二十三条规定:“保险经纪人是基于投保人的利益,为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务,并依法收取佣金的单位。”

保险经纪人是基于投保人或被保险人利益,为其提供保险中介服务的经济组织。从本质上说,保险经纪人是客户利益的代表。与保险代理人是保险公司利益代表的属性不同,保险经纪人必须和投保人、被保险人站在一起,代表他们的利益。

保险经纪人作为投保人的代理人,可根据投保人的委托,代其与提供具有竞争力费率的保险公司洽谈保险合同、承保条件;向客户提供风险管理的咨询服务;为客户提供各种保险方案;进行保单设计、风险分析与管理;保险事故发生后代被保险人向保险人索赔等。保险经纪人的种类,可以根据国际上通用的险种标准分为:

1. 人身险经纪人。
2. 非寿险经纪人。
3. 再保险经纪人。

保险经纪人代理其客户的权力并不是无限大的,而仅限于有关代理合同中规定的事项或委托人同意或认为他理应具有的权力。但是,如果出现以

下几种情况:

1. “经纪人未按委托人的指示办理保险。”
2. 经纪人未按约定为委托人达成协议。
3. 由于经纪人的疏忽、过失或故意行为而使委托人遭受经济损失。
4. 由于经纪人的过失而使保单失效或存在实质性缺陷。

那么,经纪人要对其委托人由此遭受的一切损失予以负责。由于保险经纪人在从业过程中存在相当的责任风险,因此不少国家均规定保险经纪人在申请核发执业证书时,必须交纳一定的保证金或购买专门的职业责任保险。

(二) 保险经纪人制度

保险经纪人制度是指在保险市场上,保险人通过保险经纪人开展保险业务的经济组织形式。

保险经纪人制度是促进保险供需双方市场联系的桥梁和媒介,是保险市场的重要组成部分,是保险市场繁荣和发展的重要因素。

海上运输是现代保险的起源,同时也是保险经纪制度的起源。海上运输不仅牵涉到贸易与航运,还与保险密切相关。随着保险交易日趋复杂化,贸易双方在委托经纪人为其安排航运、贸易的同时,也委托他们为自己办理海上保险。渐渐地,保险经纪

[收稿日期] 2004 - 03 - 10

[作者简介] 钟用(1975 -),男,四川成都人,厦门大学经济学院金融系硕士研究生,研究方向为保险理论与实务。

人从货物交易的经纪人中独立出来。从经纪人制度本身的发展来看,作为近代保险发源地的英国,也是现代保险经纪人制度的发源地。保险经纪人在16世纪产生于英国保险市场。1574年在英国只有30人左右的保险经纪人,现在已经发展到注册的保险经纪人公司达3200家,注册的保险经纪人已逾8万人。

在西方的保险市场上,大型的保险经纪人跨国公司、业务和职员遍及世界各地。保险经纪人制度对促进世界保险市场的繁荣和发展起到了巨大的作用。

二、发达国家保险经纪人制度比较

(一)发展现状比较

在国际保险市场上,英国的保险经纪人制度影响最大,保险经纪人的力量最强。据统计,英国保险市场上有800多家保险公司,而保险经纪公司就达3200家,共有保险经纪人员8万多名。

美国保险市场上保险公司众多,达到5000多家。保险代理人、保险经纪人有70余万人(无专门的保险经纪人数据,因为二者难以区分)。美国保险市场是世界上最大的保险市场。1998年,美国全部业务的保费收入达7364.7亿美元,居世界首位,寿险业务保费收入为3493.9亿美元。

德国目前的保险经纪人总数已超过3000人。在个人保险业务方面,8%的业务量是由经纪人带来的,高于银行代销(5%)和保险公司直销(7%),而在企业保险业务的销售上,50%~60%是由经纪人带来的,远远超过代理人10%~20%的业务量。

与欧美市场相比,日本保险市场上经纪人的力量则显得更为单薄得多,他们不能控制市场。

一是由于日本市场上的保险公司数量有限,寿险与非寿险加起来不过40多家;二是由于日本市场传统的习惯力量很大,保险人沿袭历史做法,擅长于自我推销,不少日本公司都有众多的外勤人员。

(二)保险经纪人法律法规

在英国,由于保险经纪人发展的历史较长,有关的法规也较完备。英国对保险经纪人有直接约束的法律有《保险经纪人(注册)法》、《保险经纪人行为法》、《业务法》、《金融服务法》。由于美国是联邦制国家,在《联邦保险法》的框架下各州都独立地制定了《州保险法》,NAIC制订了《InsurancebrokerModelLaw》供各州的保险监管部门参考,以制订本州相应的保险经纪人监管法规。在德国,对保险经纪人监管的依据是《民法》、《商法》和

《保险合同法》三部法律,《民法》规定保险经纪人在从事保险经纪过程中,因自身过错造成委托人损失的,应单独承担民事法律责任,而且保险经纪人必须投保职业责任保险,以维护他们所服务对象的利益。

(三)保险经纪人的经营范围

各国允许保险经纪人涉及的经营范围包括直接保险业务和再保险业务。英国对个人保险经纪人较为宽松,不禁止其兼职。美国的保险经纪人本身是从保险代理人发展而来,很多保险代理人同时也是保险经纪人,美国的保险经纪人分为销售财产、责任保险的经纪人和销售人寿保险的经纪人两大类,一般允许保险经纪人兼营财产和责任保险,团体人寿和健康保险的经纪业务,并可安排再保险。销售财产、责任保险的经纪人在美国保险市场上占有绝对优势,往往有全国性或地区性的保险经纪公司,规模都较大,在地区、全国乃至全世界范围内都从事保险经纪业务,其客户一般都是大的工商企业,他们不但安排客户的财产和责任保险,也安排客户的团体人寿和健康保险,提供各种保险方案、安排再保险,进行风险管理和自保管理。

(四)保险经纪人的资格考试制度及资格管理

为了确保保险经纪人具有扎实的专业知识水平,许多国家的保险法规都对其作出了进行注册和资格审查的规定,要求其在申请执照前必须通过资格考试。

如英国1977年颁布了《保险经纪人法》,该法规定:凡从事保险经纪业者,首先要具备一定的文化素质,并接受规定的专业教育,参加统一规范的考试,领取官方或同业最高协会核准颁发的资格证书后,方可申请注册开业。对申请注册的保险经纪人,注册理事会首先要审查其个人品德及有没有从事保险经纪人的经验,并要求申请人拥有不少于100英镑的净资产。凡经注册机构审查不符合条件的保险经纪人,不予登记注册或取消其保险经纪人资格,凡未经登记注册而自称为保险经纪人的个人或法人,都将受到有关惩罚。

在美国,各州都有自己的管理保险经纪人的法规,大多数州要求对申请人的道德和保险知识水平进行考查,并且规定保险经纪人须向其营业所在州(或几个州)注册并取得营业执照方可执业。

然而,各州对保险经纪人的保险知识水平要求有所不同,申请执照的资格考核的难度也不一样。

一些州规定申请人必须完成正规的学习计划或修完一门课程,并通过专业考试,而有一些州的考试

难度不大,申请人不需经过专门学习就能通过考试,还有些州甚至允许申请人不经过考试就可以领取执照,但这种执照的有效期很短,只有3至6个月。大多数州规定,如果已完成某种正规教育计划或者获得注册人寿保险师(CLU)资格者可以不参加考试直接申请执照。

(五)对保险经纪人实行依法管理与行业自律并举制度

保险市场发达的国家通过经纪人行业工会实行行业自我管理,保险经纪人的行业组织是保险经纪人进行行业自律的主要形式,它的有效管理能够促进保险经纪人行业更好地服从于整个保险业和保险市场的发展。行业工会一般都定有严格的规章制度,要求会员共同遵守,在保险经纪行业内部进行自我管理、自我约束。

英国的保险经纪人协会,它是由保险经纪人协会,保险经纪人联合会,保险经纪人公司和劳合社经纪人这四大组织组成的,该协会通过对保险经纪人定期审查,达到了了解保险经纪人财务状况的目的,进而提高了业务水平和在公众中的声望,促进了英国保险经纪人制度更加成熟,并成了英国重要的保险销售制度。

一般说来,保险经纪人的行业工会是不具有监管权力的,仅仅进行行业自律,属于微观上的监督,难以从宏观上的对市场秩序控制和监督。因此,国家保险管理机构还必须对保险经纪人实现依法管理。例如,美国有州保险监督官管理,日本由大藏省管理,香港由政府保险管理局管理,从而形成了国家依法客量与行业自律并举的格局。

(六)保险经纪人的佣金支付标准

保险经纪人是以收取佣金为报酬的,主要方式是对不同的险种收取不同比例保险费佣金,对续保业务收取的佣金的比例与新接受的业务相同,否则,他们会把业务安排给其他经纪人。

在英国,佣金率的大小由保险人和经纪人协商确定,监管机关不规定佣金率的幅度,因此,保险人和经纪人在佣金率的确定上十分自由,为了维护客户利益通常规定:如果客户要求知道保险人所支付的佣金金额,保险经纪人应该向客户披露。

在美国,保险经纪人对不同的险种收取的佣金

比例不同,对续保业务收取的佣金比例也与新业务不同。其收取佣金的基础有两种:一种是按照保险费的一定比例收取服务佣金,一种是按照赔付率高低收取利润佣金。

三、对建立我国保险经纪人制度的启示

建立我国保险经纪人制度,既要考虑我国国情,又要借鉴发达国家的成功经验,既要考虑我国市场经济刚刚起步的实际,也要考虑高起点,高质量地与国际惯例接轨;不仅要考虑放得开,更要考虑管得住,应采取积极慎重,稳健性原则。总的来说,发达国家的保险经纪人制度给我国带来的启示有以下几点:

1.“完善和细化现行的法律法规。纵观发达国家的法律制度,我们发现完善、细致的法律、法规是市场快速发展的基础。我们要大胆借鉴国外被反复证明的人类优秀文明成果,创造性地建立和完善我国的保险法规体系。

2.从业人员的素质与考试制度。从发达国家的发展史上看,由于经纪人(代理人)制度执行得较早,保险经纪人员的素质均较高,这不但与其生活的大环境有关,也与其教育、考试制度有关。因此,我国的保险监管部门要有超常规发展保险经纪人市场的思路,高质、高量地完成保险经纪人队伍的建设,吸引更多的人投身这一行业,坚持严格的市场准入规则,提高进入保险经纪人市场人员的素质。

3.建立行业自律组织,强化信誉机制。任何一个行业直至一个国家都应该有良好的信誉机制。作为保险市场中介的保险经纪人更应如此。行业自律组织能够担当起建立和强化这一机制的任务,促进整个保险经纪人市场健康发展。

参考文献

[1]唐运祥.保险中介概论[M].商务印书馆,2000.

[2]特瑞斯·普雷切特(美).风险管理及保险[M].中国社会科学出版社,1998.

[3]刘晓帆.保险经纪人:风险识别、控制与转移[M].中国大百科全书出版社,2003.

[4]杜晓黎.建立我国保险经纪人制度的思考[J].中国工商管理研究,1998,(1).

责任编辑 王承云