保险经纪兼修术

随着保险行业的崛起，保险经纪也取得了较快发展，但还远低于国际同行水平，规模小、专业水平低、人才匮乏等问题突出，亟需内外兼修以实现健康快速的发展。

文 | 林巍巍

在保险行业的快速崛起中，保险经纪暴露出的问题越来越多。

统计数据显示，2016 年保险行业共实现原保险保费收入 3.1 万亿元，资产总量达 15.12 万亿元。与之相伴随的，整个保险市场中介费用规模达 35 亿元左右，作为专业的风险管理顾问，保险经纪公司的身影也越来越频繁地闪现在保险市场。它取得了较快的发展，但远低于国际同行水平，规模尚小，专业水平较低，人才匮乏等问题突出，亟需内外兼修以实现健康快速的发展。

对外：提高行业认可度

在我国，外部环境对保险经纪公司有以下两个不利影响：一是保险经纪行业的认可度不够，二是保险经纪监督策略不完善。

中国的保险经纪公司虽已快速发展十余年，但规模尚小，社会认可度不高。比如在保险市场，大多数客户并不知道保险经纪公司具体是做什么的，或将其直接与保险代理混为一谈，或被认为是保险公司的展业渠道之一。这些都非常不利于保险经纪公司展现应有的价值。

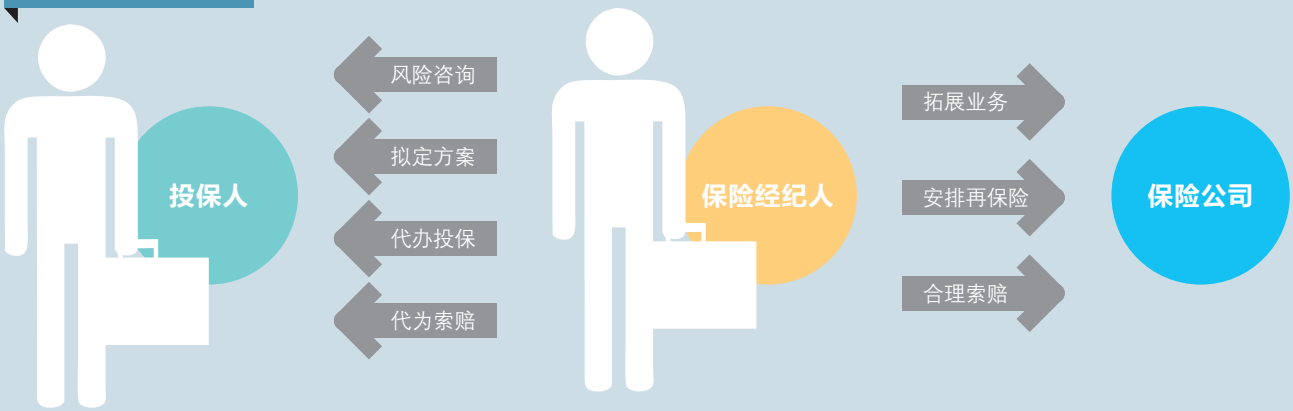
在2001年和2002年，我国相继出台《保险法》和《保险经纪机构管理规定》，明确提出了我国保险经纪人的法律基础，此政策极大鼓舞了保险经纪行业发展的信心。然而，相关配套的法律实施原则和行政条例的可执行度依然不高，保险经纪监管政策仍然需要进一步的完善。

对内：补齐诸多短板

目前，国内各大保险公司纷纷成立了自身系统内的保险经纪公司，此举壮大了保险经纪从业人员队伍，也充实了保险经纪行业的力量。然而此类保险经纪公司的成立，由于其行业背景的限制，业务来源多靠行政手段，自身的技术水平较低，不利于保险经纪公司立足于市场，不利于提高自身的专业服务能力和展业能力，也不利于保险经纪公司的长远发展。

保险经纪公司的业务核心是为投保方提供风险管理、保险方案设计、协助索赔、风险评估等一系列的服务。但部分保险经纪公司的经营机制不够完善，无法充分发挥保险经纪人应具备的价值，损害了投保人的权益。如一些保险经纪公司缺乏长远规划，经营机制不完善，最终导致不能有效履行为投保人提供保险服务的职能，从而发生合同纠纷。

保险经纪人的作用



另外，保险经纪行业的工作人员缺乏完善的管理教导和经营技能，具体来说就是无经验可论，无技能可施。人才的匮乏在很大程度上影响着保险经纪公司的发展，专业的风险管理人才和风险管理数据库的缺失，使得保险经纪公司无法真正实现为客户提供优质服务，协助客户进行高效风险管理的核心价值。在国内，保险经纪人大都没有发挥自己的业务特色，发展形式单一，忽视了立足于市场的根本职能，降低了自身的专业服务能力。

发展：降低战略风险

随着风险管理水平的提升以及管理现状的不断变化，保险经纪公司应对自身的战略风险管理策略进行定期的考核和评估，以检查其科学性和适用性，及时根据实际来进行修订和完善，以提高自身的行业竞争力。

为降低战略风险发生的概率，减少公司的损失并对风险进行有效利用，依据风险的性质及战略风险的管理目的，主要有以下策略。

“转移”策略，即是把风险进行转移，例如公司付出一定的代价将风险以某种方式转嫁给他人承担，将战略风险的最终后果转移到其他地方。代价则一般指的是盈利业务和利息等，转嫁方式分为再保险转移和非保险转移。

“减弱”策略，即通过降低战略风险发生的几率或者削弱降低后果的严重性来控制战略风险的损失。战略风险减弱策略不能消除风险的发生的可能性。

“自留”策略，前提是公司拥有足够的实力，能够承担风险所带来的损失。风险自留就是公司用其自身的内部资源来弥补损失，直接将损失冲减利润计入成本中。

从上面三个策略出发，保险经纪公司战略风险管理可从如下几点具体突破：一是依据提供的风险分析，结合风险的具体情况，积极开发国内寿险市场，实现产寿险发展的平衡；二是针对保险经纪制度的缺陷所造成的经营风险问题，积极向监管机构及行业协会反映，促进保险经纪法规制度完善；三是适当增强对保险经纪公司的从业限制，积极吸纳和培养人才；四是对战略风险进行模拟虚构，作出应对备案，大力开发增值业务，拓宽自身的服务渠道，最终促进自身的良好建设。

（作者供职于英大长安保险经纪集团有限公司）

保险经纪公司的业务核心是为投保方提供风险管理、保险方案设计、协助索赔、风险评估等一系列的服务。