

YINGYONGJINGJIXUELUNCONG

应用经济学论丛 · 金融保险系列

江生忠 鍾碧蓉
邵全权 刘玉焕 编著

保险中介 前沿问题研究

BAOXIANZHONGJIE
QIANYANWENTITYANJIU

南开大学出版社

013057756

F842.4

27

应用经济学论丛——金融保险系列

保险中介前沿问题研究

江生忠 鍾碧蓉 编著
邵全权 刘玉焕



南开大学出版社

天津



北航

C1668181

F842.4
27

013027728

南开大学图书馆——金融学系图书馆

图书在版编目(CIP)数据

保险中介前沿问题研究 / 江生忠等编著. —天津: 南开大学出版社, 2013. 7

(应用经济学论丛. 金融保险系列)

ISBN 978 -7-310-04218-0

I. ①保… II. ①江… III. ①保险业—中介组织—研究—中国 IV. ①F842.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 129580 号

版权所有 侵权必究

南开大学出版社出版发行

出版人: 孙克强

地址: 天津市南开区卫津路 94 号 邮政编码: 300071

营销部电话: (022)23508339 23500755

营销部传真: (022)23508542 邮购部电话: (022)23502200

*

天津市蓟县宏图印务有限公司印刷

全国各地新华书店经销

*

2013 年 7 月第 1 版 2013 年 7 月第 1 次印刷

230×155 毫米 16 开本 25 印张 2 插页 381 千字

定价: 48.00 元

如遇图书印装质量问题, 请与本社营销部联系调换, 电话: (022)23507125

前言

从国内外保险业发展的历史和现状看，保险中介的发展始终是与保险市场发展息息相关的。保险中介不仅是保险市场不可或缺的市场要素，而且保险中介发展程度是衡量该国或该地区保险市场发展水平高低的重要指标，同时，保险中介的发展在很大程度上又受一国或一地区市场经济发展水平、社会文化和科学技术等因素的影响。

保险中介在保险市场中的意义，首先在于它能增加或扩大保险公司的销售渠道和提高销售能力。由于保险经营的特殊性，在保险服务交易前期，保险市场往往呈现买方市场的特征，与其他金融产品销售相比，保险销售对于保险经营的意义显得更加重要。即便在互联网大大推动了保险公司直销发展的当今时代，保险中介对保险公司的销售来说依然具有不可替代的意义。可以说，一国的保险中介发展水平的高低在某种程度上决定了保险业的整体发展水平。在我国国内保险业务恢复初期，保险中介的发展要滞后于保险公司的发展。由于保险双方对保险中介在保险交易中作用的不认可，所以当时的保险中介仅存在部分兼业代理，且业务量也非常少。当时的保险中介具有很强的行政和垄断色彩。而在保险业务经营上，无论财险业务还是人身保险业务，其业务类型主要是团体保险，其投保人也基本是国有企业，保险业务的推动主要源于政府文件的直接或间接的要求或规定，自然无需保险中介提供投保服务，也不需要理赔服务。随着保险体制改革不断推进，市场竞争不断加剧，加之保险市场外部环境的变化，以及投保人的变化，如以个人为主体的投保人增多，和以民营和外企为主体的投保人的大量出现改变了保险需求结

构和要求,这些变化大大推进了保险中介的改革发展。三十多年来,保险中介在市场上的地位和作用不断得到明显的提高和增强:一是保险中介市场体系已建立起来,出现了各种保险中介机构和形式;二是保险专业中介机构的市场认可度不断提高,保险公司不仅主动借助专业中介渠道开展业务,而且保险公司尤其是产险公司开始较大幅度的委托公估公司开展理赔查勘工作;三是保险中介对保险业的业务量的增长的贡献增大,扩大了保险的覆盖面和渗透率;四是保险中介体制改革也不断深入发展,出现了分支机构跨越多省的全国性公司或集团化的中介企业,其竞争力明显增强。总之,保险中介对我国保险业的快速发展起了积极作用。

其次,保险中介的发展水平对保险业的发展具有制约作用。在我国,由于相关的法律、监管、政策及文化等原因,保险中介发展不平衡的现象也逐步呈现出来。^①一是中介机构发展具有不稳定性。一些保险专业中介机构者投资不够理性,缺乏长远规划,从业人员素质不高,以致公司拓展能力不强,发展后劲不足,无法应对激励的市场竞争,时有不少中介机构随意退出保险市场。这将损害保险消费者的利益,也会对保险公司经营稳定性产生冲击。二是保险中介整体经营水平并不高,实力不强。自2002年保险中介实行市场化准入制度以来,我国保险专业中介机构迅速增加。但整体经营管理水平和盈利水平不高,不少中介机构处于低盈利或不盈利状况。这在某种程度上加大了保险行业的经营成本。三是各个保险中介形式发展不平衡。从通过中介实现的收入结构看,兼业代理和保险营销员的代理收入占了很大的比重,而最能体现保险中介专业水准的保险经代机构,其实现收入占比目前仅为5%左右,这与国际水准相比则有很大的差距。四是一些保险中介机构和销售人员在销售过程中欺诈误导,甚至假冒保险公司名义非法开展保险经营、涉嫌以保险营销名义从事传销、非法集资等违法活动。这不仅严重影响保险消费者的利益,而且也损害了保险行业的形象。需要指出,上述问题的产生是与前些年保险业所采取的粗放式的发展模式相关的,而且该发展模式在时间上和空间上掩盖了保险中介存在的问题。因此,在现阶段探索保险

^① 事实上,在保险中介快速发展的同时却也暴露出多方面的问題,且迟迟未能得到有效解决。对此,可参阅唐运祥主编:《保险中介概论》,商务印书馆2000年版。

中介制度的改革,重新整合保险中介资源是必要的。保持保险中介与保险公司发展的平衡与协调性是未来保险行业改革中的一个非常重要的课题。当前,在保险公司转变发展模式同时,保险中介也亟待转型。除了积极推进保监会近期提出的“营销队伍职业化、兼业代理专业化、专业中介规模化、保险公司中介业务规范化”^①外,还应强化对保险中介市场的退出进入及兼并重组、上市融资的调控。此外,不仅强调兼业代理专业化,而且要提升整个保险中介的专业水平和服务水平,从而提高保险中介的效益水平。使保险经代公司或销售公司有效发挥其渠道作用,保险经纪公司经成为全社会重要的专业风险管理顾问,保险公估公司在查勘定损等方面体现其价值。

再次,保险中介对于保险公司的商业模式的设计和生流程再造和保险产业的组织的优化也具有举足轻重的影响。在我国,保险公司的传统经营模式是产品设计与开发、营销、核保、理赔、风险管理、分保、投资等各项业务,都由保险公司自身分部门完成。但随着保险市场及金融市场的竞争加剧,现阶段的保险业发展逐步呈现不可持续性的态势,即保险公司的资本、人力、技术和管理等生产要素及保险产业的市场机制、制度等诸多产业组织要素难以长期支撑保险业发展,这就有必要在保险产业内进行重新分工,将保险公司过去所肩负的职能进行产业分离,部分职能转移到保险中介,其中最典型的是保险产业的产销分离。其意义是这种分离将改变以往保险公司与保险中介的市场关系,保险中介不仅仅所谓分享了保险经济中的部分固定收益,而且这种分离提高了保险中介和保险公司两者的发展效率和发展空间,其中保险中介在保险市场上发挥的功能不再局限于居间调节、协助投保,而是更多地开始涉及保险公司的核心职能。目前,我国保险产业内产销分离的扩大已经使保险中介的业务不仅包括销售和公估,也逐渐包含核保理赔、风险管理、精算与再保险等更为专业的服务。所以,保险产业这种发展要素的调整,保险中介的创新发展无疑对转变保险产业发展方式具有积极的意义。其中,产销分离加快了保险产业向集约化发展转变。当然,这一调整是否能有效实施,关键是保险产业内的上上下下要“更加尊重市场规律,更

^① 见孟龙:《解惑保险中介市场》,《保险中介市场》(深圳市保险中介行业协会内部刊物)2013年4期。

加发挥政府的作用”。上述分析及结论的理论依据是保险中介业务的扩大和更趋专业性使保险产业形成更为合理的产业价值链。保险公司的每一项承保业务都应当成为获得利润的价值点,当保险中介参与保险公司创造价值链时,增加了附加值或提高了保险资源效率,保险公司原来的价值链就相当于得到了再造与延长。而这一新价值链的形成,事实上体现了保险市场资源得到了最优配置,也促使保险产业向集约化发展。同时,在这种行业资源有效配置条件下,也将逐步形成对保险产业价值链更为合理的分配机制,从而将有利于保险产业的可持续发展。所以,保险中介的创新发展对我国当前保险业转变发展方式,保险产业组织优化具有重要的意义。

二

我们编写本书的意图,一方面,是为了配合保险中介课程的教学和学习,即为学生或读者提供一本有关保险中介前沿理论与实践问题的学习资料。我们曾在2001年编写了《保险中介教程》(机械工业出版社2001年9月出版),在2006年又修订出版了《保险中介教程(第二版)》(对外经贸大学出版社2006年1月出版),但遗憾的是,在前两版出版的同时,都未曾编写相配套的学习资料或其他相关专业书籍。目前我们自以为对保险中介理论研究已有点滴的学术积累,所以在完成第三版的《保险中介教程》的编写后,自然想弥补以往的缺憾。另一方面,我们也认为我国保险中介的理论研究,与其他保险领域研究相比,其成果和水平还是相对滞后或较低的,所以我们认为,编写保险中介前沿问题研究的专著(尽管该书未必有很高的理论水平或创新,可能存在诸多问题)也许能起到一定抛砖引玉的作用。在2012年9月22日,南开大学保险系及南开大学中国保险业发展改革研究中心在南开大学成功举办了“保险中介理论与实务研讨会暨2012年博士生创新培养计划”。参加该讨论会的有保监会中介监管部的领导、中国人寿、阳光人寿、人保寿险、华夏人寿、幸福人寿、中英人寿、友邦保险、恒安标准、英大泰和人寿、人保财险和渤海财险等多家保险公司,还有大童保险销售服务有限公司、

江泰保险经纪公司、中诚保险经纪公司、天津北信保险经纪公司、台北和雅保险经纪公司、民太安保险公估公司等多家保险中介机构。讨论会就保险中介信息经济学、制度经济学、保险中介对保险行业价值增加影响、营销员对寿险公司经营绩效的影响、保险中介效率、客户研究和数据挖掘在保险中介的应用、新营销时代及非寿险营销、保险经纪人和公估人的定位与改革发展及寿险营销制度改革、海峡两岸保险中介制度比较、我国保险中介发展空间及运作模式等话题进行了深入交流和探讨。应当说,该研讨会的成功举办对于推动保险中介理论研究有积极意义,也为编写本书奠定了基础。为此,在该书出版之际,我们也对参加该研讨会的保监会中介部的领导、保险公司和中介机构的与会代表再次表示感谢。

本书由南开大学经济学院保险系的江生忠教授总体负责,其他编者和执笔人共同策划设计,并共同努力完成的成果。本书分为九章,南开大学的个别教师,多数博士、硕士生、本科生等承担了本书主要章节的编写,各章执笔分工:杨汇潮编写第一章;邵全权、袁思思、范凯文、秦越编写第二章;张宁、荣幸编写第三章;王洪涛编写第四章;锺碧蓉编写第五章;刘玉焕编写第六章;张领伟、付正编写第七章;李新政、和少波编写第八章;徐海龙编写第九章。上述章节的安排基本上还是从保险中介的基本理论出发,到保险中介外部环境变化对保险中介影响和对策,及保险中介自身发展问题研究这样一个逻辑体系。尽管如此,由于该书属于专著,在上述内容体系中的某一部分,并没有囊括当前所有保险中介的前沿理论问题或热点问题,仅是我们对部分问题的看法或研究成果。在本书最后完稿及出版阶段,刘玉焕博士、杨汇潮博士等做了很多有益的工作。

在实施“保险中介理论与实务研讨会暨 2012 年博士生创新培养计划”及本书编写过程中,中国保监会中介部的孟龙主任、赵庆晗副主任,我系的刘茂山教授、刘京生教授、李冰清教授、刘玮教授、赵春梅副教授、李玲老师等,南开大学研究生院培养处王成辉处长,南开大学滨海学院保险专业主任薄滂沱副教授,中国保监会保险中介部的张领伟,上海保监局的刘涛等给予很多帮助和支持,对此表示感谢。

我们还特别感谢我国台湾地区的保险经纪人协会理事长,也是本书

编者之一的锺碧蓉女士，她为本书的出版给予大力支持和赞助。此外，在编写过程中，我们参考并引用了一些国内外文献的内容与观点，南开大学出版社的王乃合老师等也给予我们很多的支持与帮助，在此一并对他们表示感谢！

由于我们团队的研究水平和能力有限，其中有的队员还属初次参加学术课题研究，他们无论对保险中介领域还是在研究方法上可能还不太熟悉或熟练；再之，我们对书中有些课题跟踪研究的时间也不长，研究积累不厚，所以书中的部分成果质量可能并不太高。此外，由于各章分别由不同的人执笔，所以在数据收集上、内容安排上，甚至某些看法上可能不一致或冲突。对此，也请读者给予批评指正或谅解。从某种意义上说，本书的出版，也是对学生们不断学习和创新的一种肯定和激励。

南开大学经济学院
风险管理及保险学系
教授、博导 江生忠

2013年2月24日

目 录

前 言	1
第一章 保险专业中介机构对保险市场作用的理论与实证研究	1
第一节 问题的提出	1
第二节 文献综述	3
第三节 理论分析	9
第四节 实证分析	18
第五节 结论	46
第二章 保险中介运行机制的研究——基于信息搜寻理论	48
第一节 引言	48
第二节 文献综述	49
第三节 理论模型	50
第四节 中国的实证分析	98
第五节 结论与建议	103
第三章 保险中介机构效率评估	105
第一节 引言	105
第二节 文献综述	105
第三节 保险中介机构效率分析	107
第四节 保险中介机构效率研究方法	121
第五节 保险中介市场效率改进方法	140
第四章 客户研究和数据挖掘在保险中介的应用	144
第一节 引言	144
第二节 客户研究的理论综述	145
第三节 数据挖掘的理论综述	151
第四节 保险客户研究的数据挖掘案例	162

第五节 结论和政策建议	181
第五章 金融一体化背景下保险中介人经营策略研究	185
第一节 引言	185
第二节 保险中介人功能与意义的界定	186
第三节 英美日保险中介制度	189
第四节 我国香港特区和台湾地区保险中介制度	202
第五节 金融一体化对保险中介人影响的市场分析	211
第六节 保险中介人未来发展方向与因应对策	221
第七节 结论与建议	226
第六章 寿险公司营销员规模及成本消耗与经营绩效关系的 实证研究	230
第一节 我国寿险营销体制发展历程及发展瓶颈	231
第二节 文献回顾	237
第三节 上市保险公司营销员数量对人均产能和 财务指标影响的实证研究	242
第四节 营销员规模、手续费及佣金支出占比 对寿险公司经营绩效的影响	255
第五节 寿险营销体制改革的最优路径和暂缓选择	266
第七章 我国保险兼业代理专业化可行性研究	274
第一节 引言	274
第二节 文献综述	274
第三节 兼业代理制度改革的背景分析	276
第四节 我国兼业代理市场专业化的理论分析	283
第五节 专业保险代理机构市场需求的实证分析	288
第六节 银保专业化的国际经验及银保专业化的路径选择	291
第七节 我国保险兼业代理专业化的对策建议	295
第八节 我国台湾地区银保经代模式及启示	296
第八章 中外保险经纪人比较研究	305
第一节 引言	305
第二节 中外保险经纪人发展现状及集中度分析	305
第三节 中外保险经纪人经营模式分析	317

第四节	中外保险经纪人制度比较分析·····	326
第五节	我国保险经纪行业发展的对策·····	345
第九章	当前保险中介市场中的几个问题研究·····	349
第一节	对保险公司利用中介虚开发票的定性与 认定标准的思考·····	349
第二节	对保险营销员双重征税的不合理性分析·····	352
第三节	对第三方网络平台销售保险有关问题的思考·····	354
第四节	从环球远景保险联盟案例看保险中介“金字塔” 联盟的本质与风险·····	359
第五节	从国际经验看我国寿险营销渠道的发展·····	363
参考文献	·····	370

第一章 保险专业中介机构 对保险市场作用的理论与实证研究

本章从价值链角度分析在保险产业职能分离趋势下，保险专业中介机构对保险市场的提升作用。根据 2004~2010 年全国 28 个省市区及单列市^①的面板数据，实证分析了保险中介对扩大保险市场规模、提升保险业发展水平即增加保险深度与保险密度的作用。此外，又将全国 28 个地区分为两个面板，以对比不同的保险中介机构发展程度对保险市场是否存在不同的提升作用。

第一节 问题的提出

保险中介在世界范围内的发展有着悠久的历史，从产生到壮大，其发展已经过了上百年的历程。各发达国家的保险专业中介市场也已形成了自身独特的结构，如英国主要以保险经纪人为主，日本则主要以保险代理人为主，而美国则是保险代理机构和保险经纪机构都非常发达。中国的保险中介市场从 20 世纪 90 年代开始形成以来，得到了迅速发展，从引入代理人制度，到银保销售开拓了新的保险渠道；从保险兼业代理机构拓宽了保险销售的范围，到保险专业中介机构开始为消费者提供量身定制的个性化服务，保险专业中介已经在保险市场上逐渐占有自己的一席之地。

虽然保险中介的发展之路依然面临着各种难题（如如何改革营销员

^① 本书中，除需要明确指出省、自治区、直辖市和单列市之处外，一律不加区分地简称作“省份”。

体制并继续发挥其作用、保险兼业代理与专业代理的未来发展方向等问题),但保险专业中介对保险市场的撬动作用、对提升保险服务专业性的促进作用已经得到保险市场越来越多的认可。

保险中介的产生源于保险市场的发展,社会化大分工的不断细化使具有信息优势的一类中介人逐渐演化成保险中介的形态,这是保险专业中介产生的理论与现实基础。市场的进一步扩大与发展又使保险中介越来越专业化,成为专门经营营销、理算核赔等业务的中介机构。但保险专业中介产生后对保险市场的影响机制探讨,不论是从市场分工理论方面;还是从保险产业组织关系的角度都没有得到充分的理论探讨。究竟保险专业中介作为保险市场上的更具专业特征的第三方是怎么改变投保人及保险公司原有的投保与承保行为的,又是怎样提升保险市场效率的,怎样进行更优质的资源配置的,这些方面很少有人提出完善的理论与精确的数据验证。另一方面,我国保险市场从20世纪80年代恢复以来,保险业已经过了三十多年的发展,保险专业中介也得到了有一定发展壮大,这就为研究保险专业中介对保险市场提升作用机制提供了一定数据基础,但目前极少有针对保险专业中介对保险市场作用进行实证研究的。30年来,虽然我国的保险市场有了翻几番的跨越式发展,保险专业中介市场也在此期间不断成长,但由于我国经济发展水平并不均衡,因此保险市场也呈现出失衡态势,保险专业中介是保险市场的有机组成部分,其发达与否直接受到保险市场的影响,因此也呈现出明显的东强西弱的特点。因此,在这一差异背景下,保险专业中介对保险市场的影响和作用是否有所差别?保险专业中介在较发达的保险市场背景下应当采取怎样的发展方式?营销员体制在保险市场欠发达的地区又应该采用什么样的成长策略?这些问题都应该通过数据实证分析给予讨论与解答。

本章研究保险专业中介给保险市场带来提升作用的影响机制。在理论分析方面,本章采用价值链相关概念来论证保险专业中介机构与保险公司和保险市场的关系;在实证分析方面,通过大量数据收集与整理,以全国和省际面板数据形式分析中国保险专业中介市场的发展状况及其对保险市场的影响,并就保险专业中介市场在中国不同区域的发展提出相应的建议。

第二节 文献综述

要讨论保险专业中介对保险市场的作用,首先,我们要明确研究对象,即保险专业中介的内涵与外延。刘京生、杨俭英、任曙明、查静等人都认为,保险专业中介包括代理、经纪、公估三类机构(或个人),也包括间接为保险业服务的会计师事务所、律师事务所、审计师事务所、咨询及评级机构等。但在界定概念时使用了狭义与广义的区分,并指出其讨论的保险中介对象都属于狭义范围,即保险代理、经纪和公估机构。另外一些学者如谭金芝、李恒光、王安然及姚庆海等人在探讨保险专业中介时,都没有提及广泛的保险专业中介概念,而是直接将保险专业中介等同于保险代理、经纪与公估这三类机构。笔者也认为保险专业中介的概念必须是与保险业务紧密相联的,而会计师事务所、律师事务所、审计师事务所、咨询及评级机构与保险业务有一定的关联,但其服务的对象并非只有保险机构而是整个金融市场,因此将保险专业中介的范围划定在狭义内是更为合适的。

其次,我们要对保险专业中介给予一个准确的定位,即保险专业中介机构在市场上应处于何种地位。刘京生(2001)认为,保险专业中介组织不是政府机构或者政府机构的附属机构,也不是保险市场的经营主体,换句话说,其只是为保险公司服务的市场参与者,是介于保险人与被保险人之间、保险人与政府之间的中间人。王安然(2002)认为,一个完整的保险市场体系,其主体应由保险人、投保人和保险专业中介人三方构成,虽然在保险市场中占有不同的地位,但都是保险市场不可缺少的主体。杨俭英(2003)认为,保险专业中介是保险市场上一个非常重要的角色,因为一个健全的保险市场应包括代理人、经纪人和公估人,并且成熟保险市场对中介人的依赖性特别强。查静(2009)则将保险专业中介定义为一种金融中介,具体来说除银行、证券、保险公司以外的第四种金融中介,其将保险专业中介列在与银行等金融中介机构相同的市场地位上。由此可以看出,不同学者对保险专业中介在保险市场上的定位是不同的,并且可以明显发现,随着保险市场与保险专业中介的

不断发展与壮大,学者们对保险专业中介的重视程度也越为强烈。

在区分保险专业中介的广义与狭义定义的情况下,大多数学者对保险专业中介的界定是其狭义概念,这一观点已被理论界认同和使用,但对保险专业中介地位的论断则是不同学者持不同观点,并且可以明显发现,学者们对于保险专业中介地位的认识,是随着保险专业中介的发展状况不断变化的。当保险专业中介不被市场熟知并认可时,其定位大多只是市场补缺者、非重要参与者,如刘京生(2001)认为保险专业中介机构只是市场参与者、中间人,不是市场交易主体;当保险专业中介的作用日益显露时,学者们对其地位的认识就提高了一级,如王安然(2002)、杨俭英(2003)认为保险中介机构是市场不可或缺的主体;甚至当我们发现保险专业中介的发展与保险市场的完善及新的跨越式发展紧密相关时,有学者就可能开始有意“夸大”保险专业中介的市场地位。笔者认为,保险专业中介是一种金融机构,这是没有错误的,但若将其定位为与银行、证券、保险公司地位相当的金融中介,那还是欠妥的。笔者认为,就目前来看,保险专业中介并不直接为消费者提供金融产品,其仍是处于供需之间的第三方,虽然对于投保人来说其是供给方,但其与真正意义上的保险公司供给仍有本质区别,因此可以说是“批发零售商”,而不能将其列为与银行、保险公司等同意义上的金融中介。

有关保险专业中介对保险市场的提升作用的讨论,也是随着对保险专业中介认识的不断深入而发展的。在保险专业中介出现的初期,理论界对保险专业中介作用考虑有限,认为其对保险市场的作用主要在于扩大了保险公司的供给职能。刘京生(2001)认为,保险专业中介的职能从狭义上讲就体现在供给职能上,首先是利用自身高效率、低成本的特点为保险公司牵线搭桥——为保险业的发展提供保源。保险市场的扩张和成熟在很大程度上要依赖保险专业中介这个“加速器”来实现。保险专业中介从宽度与深度上扩大了保险市场供给的职能。一方面,保险专业中介凭借其广泛的网点与众多专业销售人员,可以从市场宽度上开发更多新的市场领域,如社区及农村保险市场等;另一方面,通过保险专业中介特有的专业性和技术优势,帮助解决投保人保险专业知识缺乏问题,最大限度地帮助其找到适合自身需要的保险服务,从而推动保险业务的纵深发展。开芳、刘子超(2005)对于保险代理人作用的论述也是

持这一观点。刘京生(2001)认为保险专业中介组织是保险资源配置的主体,其意义在于影响供求关系。保险专业中介能够对供应方与需求方分别进行研究,确定并找到保险中介产业的发展目标、产业结构、产业组织制度以及自身发展的规律性。在保险专业中介未发挥其作用时,保险公司长期以来在展业上既是供给方又是需求方,供需关系不受或者很少受到供求规律和价格的影响,因此,正是由于保险中介机构缺位,才导致保险市场供需关系在一定程度上是扭曲的。

上述理论分析对保险专业中介机构为保险市场提供的供给职能提供了更为深入的认识,但仍有些欠妥之处,如有学者认为保险专业中介能够决定保险市场的供求关系。笔者认为,这对保险专业中介在扩大供给职能的作用上有些误读。保险专业中介机构对供给职能的放大作用可以影响市场供需均衡,但由于市场供求最终还是取决于消费者、保险公司双方的共同意愿,保险专业中介只是起居间协助作用,其能够不断开拓保险市场,增加投保人数量,甚至能够调整保险公司产品数量、价格及结构,但这些作用都是“量”的改变,而不能决定保险市场的均衡,即“质”的变化,并且保险中介对保险市场的这些调节作用最终还是需要由交易双方来实现,无论这些影响是出自消费者还是保险中介本身,其最终能否达成还是取决于保险公司提供的产品是否能满足消费者期望的购买意愿,因此决定市场的始终都是供求关系双方的选择。保险中介对交易量的左右只能算是重要的影响因素,当然,我们并不否认这一因素的重要程度。

保险专业中介机构对保险市场的作用还体现在其对保险市场改革与发展的影响上。张金岩(2003)、杨俭英(2003)、姚庆海(2006)都认为保险专业中介的发展促进了保险业新一轮的发展与变革,主要表现在保险专业中介促进了保险公司经营模式的转变,使其由传统的全面铺开放式经营模式转变为专注核心业务的经营模式。他们借鉴发达国家保险市场经验,认为保险公司应当主要承担产品开发、核保、核赔和业务管理等保险业务,而将保险产品的销售、承保、售后服务交由保险经纪公司或保险代理公司办理,理赔的估损及理算交由保险公估公司办理。这样不仅优化了保险服务机制,而且避免了保险公司和被保险人的直接利益冲突,减少了保险公司业务的不确定性,维护了保险当事人双方的利益。