

朱

T-842.4
18

2008

中国保险中介市场 发展报告

Annual Development Report of

China Insurance Intermediary Market

陈文辉 主编

孟龙 吕宙 薛江 副主编

4



中国财政经济出版社

2008

中国保险中介市场 发展报告

Annual Development Report of
China Insurance Intermediary Market



中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国保险中介市场发展报告. 2008/陈文辉主编. —北京: 中国财政经济出版社, 2009. 8

ISBN 978 - 7 - 5095 - 1754 - 3

I. 中… II. 陈… III. 保险业 - 市场 - 中介组织 - 研究报告 - 中国 - 2008
IV. F842

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 139842 号

责任编辑: 郁东敏

责任校对: 卢秀华

封面设计: 李运平

版式设计: 苏 红

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 010 - 88190406 北京财经书店电话: 010 - 64033436

北京中兴印刷有限公司印刷

889 × 1194 毫米 16 开 11.25 印张 197 000 字

2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

定价: 60.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 1754 - 3/F · 1484

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010-88190744

序

伴随着保险业的发展，我国保险中介市场一直保持良好发展的态势，取得了很大成绩：保险中介市场体系初步建立，以市场化为立足点和出发点，以专业化为发展方向，形成具有中国特色的有竞争的保险中介市场格局；对保险业发展的推动作用和服务经济社会的能力逐步显现，保险中介机构的市场认可度不断提高，保险公司开始主动借助专业中介渠道开展业务。保险中介市场的发展促进了中国保险业的发展，完善了保险市场结构和保险市场运行机制，扩大了保险的覆盖面和渗透率。

随着保险业站在新起点、处于新阶段，保险中介的地位将越来越突出，作用也将越来越重要。保险代理机构要成为保险产品销售和服务的重要网络平台。保险代理的优势在于点多面广，可以在很大程度上代替保险公司提供产品销售和售后服务，有效弥补保险公司尤其是新成立的保险公司分支机构不足的缺陷，填补保险公司销售与服务的空白。保险经纪机构要努力成为全社会的风险管理顾问。保险经纪机构可以作为专业的风险管理顾问，能够为社会提供专业的风险管理和风险顾问服务，帮助客户更好的识别、化解和防范风险，并对可保风险进行保险保障安排。保险公估机构要努力成为公正专业的保险理赔专家。保险公估存在的意义就在于独立、公正，保险公估必须站在公正、公平的立场上取信于民；同时，公估机构一定要将专业作为发展的根本，减少保险服务成本，提升保险服务质量，与保险公司建立长期稳定的合作关系。

保险中介要在促进保险产业调整和创新方面发挥积极作用。保险中介机构的发展能够进一步完善保险产业结构，实现产业分工的科学化、合理化。保险中介为保险公司转换经营机制营造了一个有利的市场环境，为推动保险公司转换经营机制发挥了积极作用。保险中介机构也是联系保险公司与广大投保人的桥梁和纽带，在保险产品创

新、销售渠道创新和服务方式创新等方面有自己的独特优势。

保险中介要努力提升可持续发展能力，必须在三个方面下工夫。一是专业。保险中介机构要想得到全社会的认可，提升行业的形象，首先要练好内功。要充分利用好贴近市场、贴近投保人、体制机制灵活的创新优势，适应经济社会发展，提高自主创新能力，大胆探索，勇于实践，通过创新闯出发展新路。二是服务。保险中介是服务业，做好服务是立业之本。要有强烈的服务意识，把注意力放在如何更好地服务各行各业发展、服务人民群众生产生活上面来。要在承担社会责任、服务经济社会发展、满足人民群众多层次保险需求的过程中取得经济效益。三是管理。企业的内部管理和控制，是企业依法经营、实现盈利目标和社会目标的重要保证。保险中介要加强企业内控管理，堵塞漏洞，提高效率，获得更多发展机会。

《中国保险中介市场发展报告（2008）》全面回顾了2008年保险中介市场的发展情况，总结了经验，分析了发展中存在的问题，探讨了发展思路。相信本书对于分析研究我国保险中介市场会有所裨益。

是为序。

吴定富

2009年7月

目 录

第一章 保险中介市场发展概述	1
一、基本情况	1
二、市场特点	2
三、主要问题	3
四、市场展望	5
第二章 中国保险中介市场监管报告	7
一、2008 年保险中介市场监管情况	7
二、2009 年保险中介监管工作重点	9
第三章 保险专业代理机构发展报告	12
一、市场运行状况	12
二、发展特点	23
三、问题及对策	24
第四章 保险经纪机构发展报告	29
一、市场运行状况	29
二、发展特点	37
三、问题及对策	38

第五章 保险公估机构发展报告	43
一、市场运行状况	43
二、发展特点	54
三、问题及对策	56
第六章 保险兼业代理机构发展报告	61
一、市场运行状况	61
二、发展特点	67
三、问题及对策	69
第七章 保险营销员发展报告	73
一、基本情况	73
二、发展特点	81
三、问题与对策	83
第八章 中国保险中介行业协会发展报告	87
一、北京保险中介行业协会发展情况	87
二、湖北省保险中介行业协会发展情况	88
三、深圳保险中介行业协会发展情况	90
第九章 2008 年北京市保险中介市场发展报告	93
一、保险市场发展概况	93
二、保险中介市场主体发展情况	93
三、保险中介业务发展情况	95
四、保险中介市场监管工作	103
五、保险中介市场发展中的问题及监管取向	104
第十章 2008 年上海市保险中介市场发展报告	107
一、保险市场发展概况	107
二、保险中介市场主体发展情况	108
三、保险中介业务发展情况	108
四、保险中介市场监管工作	114
五、保险中介市场发展中的问题及监管取向	116

第十一章 2008 年广东省保险中介市场发展报告	118
一、保险市场发展概况	118
二、保险中介市场主体发展情况	118
三、保险中介业务发展情况	120
四、保险中介市场监管工作	125
五、保险中介市场发展中的问题及监管取向	126
第十二章 2008 年四川省保险中介市场发展报告	128
一、保险市场发展概况	128
二、保险中介市场主体发展情况	128
三、保险中介业务发展情况	130
四、保险中介市场发展中的问题及监管取向	139
第十三章 2008 年新疆维吾尔自治区保险中介市场发展报告	142
一、保险市场发展概况	142
二、保险中介市场主体发展情况	142
三、保险中介业务发展情况	143
四、保险中介市场监管工作	146
五、存在的问题以及监管取向	147
第十四章 抗击雨雪冰冻和汶川特大地震的报告	151
一、服务社会	152
二、意义和启示	153
第十五章 服务北京奥运会和上海世博会的报告	156
一、部分保险经纪机构为重大项目提供服务的情况	156
二、鼓励保险中介机构发挥专业特长，服务社会	159
第十六章 保险中介服务三农报告	161
一、我国农业保险发展简况	161
二、保险中介服务“三农”情况	162
三、保险中介服务“三农”的挑战和对策建议	165
后 记	167

第一章

一 保险中介市场发展概述

一、 基本情况

2008 年,全国保险中介市场保持良好发展势头。截至 2008 年底,全国共有保险专业中介机构 2 445 家,比 2007 年末增加了 114 家。其中,保险代理机构 1 822 家,保险经纪机构 350 家,保险公估机构 273 家,分别占 74.52%、14.31% 和 11.17%。兼业代理机构 136 634 家,比 2007 年末减少 6 479 家。营销员 2 560 532 人,比 2007 年末增加 545 632 人。

全国保险公司通过保险中介渠道^①实现保费收入 8 043.50 亿元,同比增长 38.84%,占全国总保费收入的 82.21%,与 2007 年同期基本持平。其中,保险专业中介机构实现保费收入 515.04 亿元,同比增长 44.08%,占全国保费 5.27%,同比提高 0.19 个百分点。保险兼业代理机构实现保费收入 4 148.46 亿元,同比增长 85.03%,占总保费收入的 42.40%,同比上升 10.53 个百分点。保险营销员共实现保费收入 3 380 亿元,同比增长 5.83%,占总保费收入的 34.55%。

全国保险中介共实现业务收入 720.02 亿元,同比增长 19.88%。其中,保险专业机构实现业务收入 71.45 亿元,同比增长 46.20%;保险兼业代理机构实现代理手续费收入 178.25 亿元,同比增长 65.69%;保险营销员实现业务收入 470.32 亿元,同比增长 5.89%。

全国专业中介机构整体盈利 25 502.19 万元,同比增长 30.81%。其中,保险代理

^① 保险中介渠道包括保险代理公司、保险经纪公司、保险营销员、保险兼业代理机构。

机构实现盈利 406.84 万元，保险经纪机构实现盈利 21 402.54 万元，保险公估机构盈利 3 692.81 万元。

二、市场特点

(一) 保险中介市场整体发展强劲

2008 年，保险中介市场发展呈现强劲势头。全国保险公司通过保险中介渠道实现保费收入同比增长 38.84%，占全国总保费收入的 82.21%。保险中介整体业务收入同比提高 19.88%。

(二) 专业中介机构经营状况明显好转

从整体上看，保险专业中介机构经营情况进一步好转，经纪、代理渠道在全国总保费的占比同比提高 0.19 个百分点。保险专业中介机构实现经营收入同比增长 46.20%，盈利同比增长 30.81%。

(三) 银保业务快速扩张

2008 年银保业务扩张迅速。1 季度银保业务实现保费收入同比增长 128.71%，2 季度同比增长 159.58%，3 季度同比增长 158.27%，4 季度同比增长 106.53%（见图 1-1）。

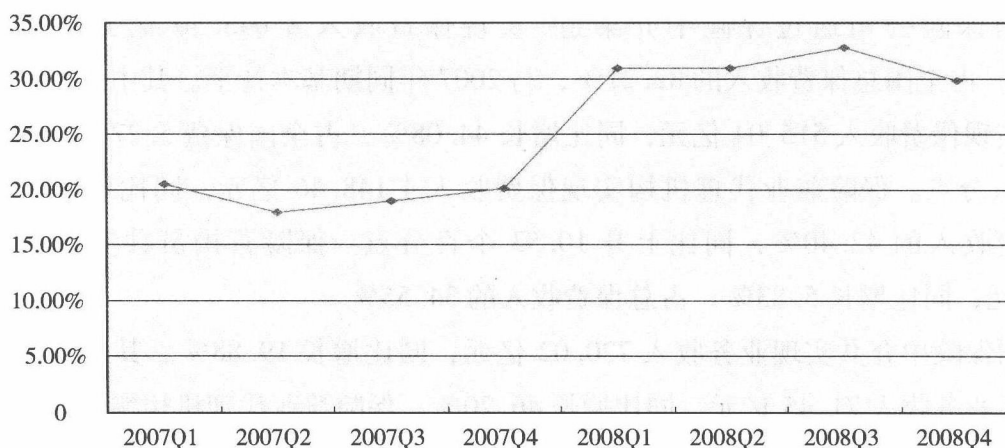


图 1-1 2007 年 1 季度至 2008 年 4 季度银保业务占全国总保费收入占比曲线图

（四）营销员队伍数量保持高速增长

近年来，营销员队伍保持了较快增长速度，从2007年1季度的163.5万人发展到2008年底的256.1万人，增幅达56.64%（见图1-2），在促进保险业发展、扩大就业、维护社会稳定方面起到一定程度的积极作用。但是，在国际、国内经济形势不太乐观的情况下，营销员队伍的过快增长，可能加剧或暴露保险营销体制尚未完全理顺带来的问题。

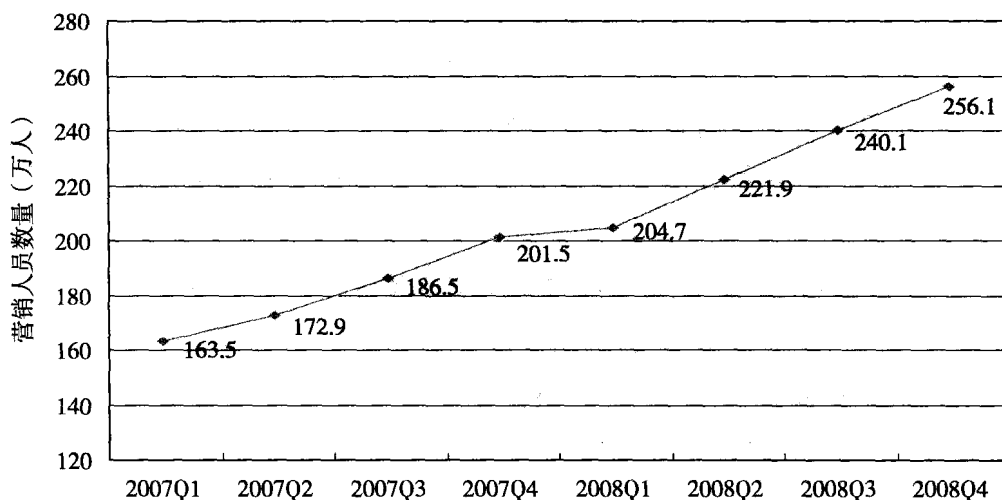


图1-2 2007年1季度至2008年4季度营销员人数曲线图

（五）保险中介服务社会能力有所提高

在抗击雨雪冰冻和汶川特大地震中，保险中介机构除积极捐款捐物以外，还奋战在抗震救灾的第一线，提供专业服务。如保险公估机构承担了电线、输变电设备等大型项目的估损工作，保险经纪机构及时查勘理赔，维护被保险人利益。此外，保险中介机构还在服务“三农”、北京奥运会以及一些重大的国家基础设施和基础项目建设中发挥了积极作用。

三、主要问题

（一）保险中介与保险公司业务同质竞争现象较为普遍

我国保险业发展尚处于向市场化经营机制转化进程之中，市场化经营理念有待深入，集约化的经营机制还没有完全确立，保险市场发展还没能摆脱原有机制的惯

性,高成本、高投入、人海战术的外延式扩张方式还未根本改变,许多保险公司仍未走出大而全、小而全的成长模式,导致保险公司分支机构功能与保险中介机构功能重叠,在一定程度上影响了保险市场合作互补、相互依存的专业分工体系的建立。

(二) 保险中介行业不能完全适应市场化要求

近年来,我国保险中介发展较快,但也暴露出了初级阶段特征:一是市场主体结构虽然日趋完善,但机构和人员的专业素质普遍不高,专业能力还没有成为保险中介生存发展的根本要素条件。二是对保险业的贡献度虽然越来越大,但市场结构仍显失衡,特别是专业保险中介发展滞后,保险代理机构、保险经纪机构实现保费在全国保费收入中占比很低。三是全行业经营状况虽然整体好转,但竞争能力不强。从整体上看,保险中介经营管理粗放,创新能力不强,生存发展的方式还不能适应保险业市场化要求。

(三) 保险营销制度风险隐患引起监管层高度关注

近年来,保险营销为保险业发展做出了重大贡献。与此同时,由于长期依靠“人海战术”的粗放营销模式,保险营销人员急剧扩张,从2002年底的118万人增至2008年底的256万人,年均增长速度达到12%。粗放的经营方式导致大量营销员脱落流失和展业方式短期行为化。目前我国保险营销员13个月的留存率平均只有30%左右,两年留存率不到15%,远低于其他国家和地区的水平。行业内人员频繁流动、人力成本虚增、大量的孤儿保单以及因培训不到位或是利益短期化导致的销售误导行为,给保险业社会形象带来负面影响,不利于行业的可持续发展,引起了监管层的高度关注。

(四) 市场不规范行为仍然存在

一是个别专业中介机构,如北京大润保险经纪公司,利用保险中介身份,以保险产品为载体进行传销、非法集资、假冒保险公司名义非法开展保险经营等违法活动。二是一些专业中介机构资金链条脆弱,拖欠、挪用保费问题呈现增多趋势,浙江、宁夏、上海等地相继发生了保险代理公司拖欠大额保费、无力清还的案件。三是保险中介机构为保险公司虚开发票,套取费用问题在发达地区有一定的代表性。四是保险兼业代理业务特别是车险代理的不规范竞争状态没有根本改观。五是银邮类保险兼业代理机构在投资连结、分红、万能等投资型保险产品销售过程中的误导行为日渐严重。这些不规范甚至违法犯罪行为不仅会损害市场公平竞争秩序,劣币驱逐良币,而且会严重损害行业信誉,动摇行业基本。

四、市场展望

（一）保险营销制度改革引发市场格局变化

鉴于保险营销制度中的风险隐患已经引发了监管层面的高度重视，并计划在2009年开始保险营销制度改革。采取代理制营销体制的专业保险中介公司将面临挑战，既要消化已有的营销人员，又可能有一批原属于保险公司的营销员分流进入保险中介机构。此外，保险公司也可能将现有基层分支机构改制为专属保险代理公司，建立专属代理关系，将一部分保险公司营销员向专属保险代理公司员工转化，以此实现对保险营销员队伍的分流，保险代理机构市场主体数量可能呈现上升趋势。

（二）保险中介机构与保险公司合作加强

与成熟市场经济国家相比，我国保险中介机构与保险公司的合作领域不够广泛，合作层次较浅，合作形式也较为单一。但随着保险业发展、保险产品种类增多、承保技术和损失原因的日趋复杂，很多保险公司，尤其是一些新成立的保险公司为发挥其核心优势，专注产品开发和风险控制，将部分销售和理赔职能交给保险中介，保险中介与保险公司合作机会增多。而且，监管层面把加强保险公司对保险中介业务管理责任作为一个重要监管思路，将促使保险公司更加重视与之有业务往来的保险中介机构之间的合作关系。

（三）监管层面更加重视制度建设对市场的引导作用

将于2009年10月1日实施的新《保险法》对保险中介部分作了重大修改。监管部门也正在根据新《保险法》来修订保险专业代理、保险兼业代理、保险经纪、保险公估和保险营销员等规章制度，从市场准入、经营规则、从业资格、市场退出、法律责任等方面调整中介市场的规则。其中，允许保险代理公司设立跨省分支机构、调整分支机构设立条件等内容将会对市场产生一定影响。此外，2008年公布的《保险专业中介机构分类监管试行办法》将于2009年在全国范围内实施，届时保险监督管理部门将保险专业中介机构的稳健经营和合规经营情况作为配置监管资源的重要参考，并将最终间接影响保险中介机构的经营选择。保险监管制度对市场的引导作用将会加大。

（四）资本市场政策变化引发保险中介发展模式转变

中国证券监督管理委员会透露，创业板将于2009年实施。按照国际上以往做法，

创业板 IPO 资格将在盈利、净利润等方面降低条件。这样，一些保险中介公司将有机会登上创业板舞台，发展模式也将从单纯的中介业务转变到市场资本运作在内的综合发展，保险中介机构的经营模式将会发生转变。

第二章

— 中国保险中介市场监管报告

一、 2008 年保险中介市场监管情况

2008 年，保险中介监管以科学发展观为指导，努力探索把握科学监管理念的实质和要求，解放思想、转变观念，将工作重心转移到关注市场、关注风险、加强监管上来，将工作着力点转移到落实保险公司管控责任、发挥保监局积极性上来，理顺政府监管与市场机制调节及行业组织管理的关系，政策上有新举措，工作上有新突破，取得了新成绩，开创了新局面。

（一）摸底普查保险中介市场

2008 年 9 月，中国保监会下发了《关于开展保险中介市场摸底普查的通知》，针对保险中介市场的突出矛盾和问题，以摸底普查为切入点，开展了为期 3 个月的清理整顿工作。各保监局采取自查、普查和抽查相结合的方法，边摸底、边清查、边规范，较全面地摸清了保险中介市场的基本状况，进一步掌握了现行保险中介监管机制和监管政策的有效性和执行情况，为改进和加强保险中介监管工作提供了坚实基础。

本次普查涵盖专业中介机构 2 194 家、兼业代理机构 17 818 家、继续教育机构 414 家，重点抽查专业中介机构 467 家、兼业代理机构 372 家，延伸查处保险公司 25 家。处理专业中介机构 234 家、兼业代理机构 108 家。其中，警告机构 42 家、个人 21 人；罚款机构 92 家共 248.4 万元，个人 18 人共 19.5 万元；吊销许可证 24 家机构；注销许可证 23 家；责令停止业务并移交司法机关 2 家；下发监管函、监管谈话和监管意见书 103 家。保险公司方面，通报批评 7 家，警告 5 家，罚款 142 万元；没收违法所得 4.21 万元，责令撤换高管 5 人。

（二）严厉打击违法违规行为，有效排查和化解市场风险

打击违法违规行为。一是按照《关于开展2008年保险中介市场现场检查工作的通知》的要求和安排，全国各保监局积极组织，周密部署，扎实开展保险中介市场现场检查工作，切实加大了对虚开发票、拖欠挪用保费等违法违规行为的整治力度，积极探索对保险中介的监管与对保险公司中介业务的监管紧密结合的有效途径，与公安、工商等相关行政执法部门的协同监管得到强化。二是全系统高度关注保险中介市场违法违规的新动向、新形式，积极应对市场中出现的苗头性、倾向性和普遍性的问题。坚持抓早抓小，有效制止北京大润经纪公司等一些中介机构涉嫌非法集资和非法传销，侵害公众利益，引发社会矛盾的行为，防止该类风险在行业内扩散蔓延。三是从典型案件着手，深入分析总结经验教训，加强保险公司对中介业务特别是保险费等资金的管控意识，动员力量全面监督和抵制中介违法违规活动，切实达到堵塞漏洞、警示行业的效果。

排查防范市场风险。针对美国次贷危机下世界性金融动荡加剧的紧急形势，全系统加大了市场监测力度，全面排查市场风险隐患。一是2008年9月底建立了保险中介机构重大事件报告制度和网络信息员制度，定期汇编《保险中介互联网信息选摘》。二是约谈有关保险中介机构主要负责人，密切关注次贷危机下与国外资本及国外市场有关联的保险中介机构在资金、业务经营等方面的风险。三是结合学习科学发展观活动，深入查找保险中介市场风险隐患，认真分析保险营销的体制性风险、银邮机构销售投资型产品误导风险等。四是连续发布通报和公告，向保监局、保险行业和社会公众发出明确风险提示信号，提高公众的风险意识和防范意识。

（三）研究探索保险中介分类监管

为建立规范科学的机制，识别、评估、监测、控制保险中介市场风险，提高保险中介监管的科学性、针对性，有效配置监管资源，根据关于保险业实施分类监管的总体要求，以保险专业中介机构为突破口，制定颁布了《保险专业中介机构分类监管暂行办法》。该办法以合规性和稳健性为切入点，建立了包括6个合规性指标和8个稳健性指标在内的评估指标体系，按照综合风险评估分值从高至低、兼顾合规风险评估分值和稳健风险评估分值的方法，将保险专业中介机构划分为现场检查类机构、关注性非现场检查类机构和一般非现场检查类机构。

（四）进一步优化监管工作机制

根据摸底普查中反映出来的问题，检讨了现行保险中介行政审批方式和流程，重新审视了现行行政许可的实际效果。以此为基础，2008年12月下发了《关于调整

保险经纪、保险公估法人许可证换发和高级管理人员任职资格核准工作流程有关事宜的通知》，从2009年1月1日起，将保险经纪（公估）法人机构的许可证期满换发、高级管理人员任职资格的行政许可审批下放给保监局，进一步强化属地监管和理顺中国保监会和保监局的监管职责分工，增加保监局的职能和责任，发挥保监局的积极性、主动性、创造性。

（五）进一步加强监管基础建设

一是加强保险中介监管法规制度建设。密切关注《保险法》修订进程，认真研究《保险法》审议稿中涉及营销员管理、保险兼业代理管理等可能对保险业发展和监管产生深远影响的相关规定。同时，研究现行监管规章制度体系的有效性，梳理现存保险中介规范性文件的效力和效果，着手全面修订现有中介监管规章。

二是推进保险中介监管信息平台建设。2008年，保险中介信息化建设取得阶段性成果。保险营销员监管信息系统上半年成功实现全国上网试运行，中介机构和高级管理人员监管、非现场监管系统开发任务在年底前初步完成，保险兼业代理监管信息系统、保险中介机构监管信息系统的开发工作稳步推进。

三是开展风险管理研究。2008年4月，中国保监会主办了以“雪灾与巨灾风险管理”为主题的第二届中国风险管理论坛，发布了《中国风险管理报告2008》，取得了较好的社会效应。同时，继续组织行业力量，推动各行各业的风险管理研究，组织编写《中国风险管理报告2009》。

二、2009年保险中介监管工作重点

2009年保险中介监管将按照深入学习实践科学发展观要求，全面贯彻全国保险工作会议和全国保险监管工作会议精神，树立科学监管理念，适应形势变化，关注市场，关注风险，加强监管，夯实保险中介制度基础，着力保护保险消费者合法权益，着力服务保险业和经济社会大局，化解市场风险，提振行业信心，促进保险中介市场健康平稳发展。

（一）着力加强保险公司中介业务监管

按照全国保险监管工作会议精神和工作部署，以加强保险公司中介业务监管为抓手，以查处保险公司中介业务中的违法违规行为突破口，标本兼治，规范保险中介市场秩序。选择部分区域和部分保险公司，对中介业务进行深度调查，由点及面，找准存在的问题和原因，研究从制度和机制上加强保险公司中介业务监管的治本之