

第一章 保险公司管理导论

随着我国改革开放的不断深入，中国保险经营将面临一系列的改革和转轨。为适应改革保险管理体制和完善各项业务管理的需要，加强保险公司管理，规范保险公司行为，对于市场经济条件下中国保险业的健康发展具有十分重要的意义。本章主要介绍保险公司管理的含义、保险公司管理的内容，分析保险公司经营管理的环境和目标，为进一步研究保险公司的管理作一个概括性的阐述。

第一节 保险公司管理概述

保险公司是国民经济建设中的一个经济实体，是保证国民经济健康发展的重要基础之一，在社会经济活动中具有十分重要的地位。其经营由于具有保障性、负债性和广泛性的特征，与一般工商企业和服务行业经营相比更具风险性，对保险公司的经营进行严密而科学的管理更显重要。

保险公司管理是为实现保险公司经济活动的合理化和实现取得最佳保险经营效益的目标，而对保险公司的组织、人员、资金、信息等经营要素以及经营活动进行计划、组织、指挥、协调和控制的活动过程。保险公司管理的这一含义，包括以下三项内容：其一，保险公司管理是一种有目的的实践活动；其二，保险公司管理活动是由计划、组织、指挥、协调和控制五个环节所构成的系列行为；其三，保险公司管理的终极目标，是为了取得最佳保险经济效益。

从发展的观点来看，保险公司管理的内容不是一成不变的。随着保险经营实践和保险理论的发展，保险公司管理的内容也将不断地丰富和发展。从现阶段看，保险公司管理的主要内容包括以下几方面：

(1) 保险公司的市场管理。保险公司存在于保险市场中，保险公司的生存和发展，必须要对保险市场进行剖析，了解保险市场的现状、发展趋势以及保险市场的供求状况，通过对保险市场的调查和预测，为保险公司的经营管理决策提供可靠的信息。

(2) 保险公司的计划管理。保险公司是一个分工明确、合作紧密的组织，其经营运作必须有明晰的目标和计划，保险公司在充分了解保险市场需求的基础上，结合本公司实际情况，编制具体的经营计划予以实施，并辅之以有效的手段进行和控制，以保证公司预期经营目标的实现。

(3) 保险公司的统计管理。保险公司运用科学的统计方法，按照完整的统计指标体系对全部经营活动及其反映出来的数字资料进行统计分析，达到为公司领导层进行决策提供依据，为开展保险理论与实务的研究提供数据资料的目的。

(4) 保险公司商品开发管理。保险公司经营的是保险商品，市场的发展变化需要保险商品不断创新以满足市场的需要。保险公司应遵循保险商品开发的原则，分析影响保险商品开发的因素，按照保险商品开发的程序，适时开发适销对路的保险商品。

(5) 保险公司的业务管理。业务管理是保险公司管理中的一项基本管理工作，是保险公司管理的重要组成部分。保险公司通过对保险经营的展业、承保、防灾、防损、理赔和再保险、保险信息等活动进行计划、组织、协调和控制，掌握保险市场的发展变化，不断提高管理技术和经营管理水平，增强经营的稳定性，充分发挥保险的经济补偿作用，实现保险公司经营的预期目标。

(6) 保险公司的财务管理。保险公司的资金在运动过程中会

与周围发生各种经济关系。加强保险公司的资产、负债管理，控制成本，处理好各种经济关系，既能增加公司积累，为经营创造良好的环境，又能积聚基金，提高资金的使用效率，稳固保险公司的经济补偿功能。

(7) 保险公司的偿付能力管理。保险公司作为经营风险的特殊企业，其偿付能力对社会和公司自身而言都至关重要，不仅关系公司自我管理的目标能否实现，还会在更大的范围内影响众多被保险人的经济利益，关系到社会的稳定。因此，偿付能力的管理成为了保险公司管理的首要目标。一般而言，不仅保险公司自身要加强对偿付能力的管理，而且国家和政府通常通过保险管理机关以法律、法规的形式对保险公司的偿付能力进行检查、监督，以使其保持在一个稳定、适度的水平。

(8) 保险公司的资金运用管理。保险公司的资金运用是保险公司经营活动的重要组成部分。保险公司遵循安全性、收益性、流动性等原则，通过各种方式加强资金的运用，不仅可以增加公司收入，为国家积累更多的资金，而且能为降低保险成本、减轻保户负担创造条件。

(9) 保险公司的人力资源管理。人是一切生产要素当中最根本的要素，加强对人力资本的投资已成为企业界调整资源结构、增强市场竞争力的重要举措。保险经营的特性决定了保险公司必须树立“以人为本”的观念，加强对职工的培训教育，不断提高员工的知识、技能和素质，以适应保险发展和市场竞争的需要。

(10) 保险公司的组织机构管理。保险公司是一个由多个部门有机结合的社会经济组织，其机构的构成状况、部门之间的协调程度直接影响到公司效率的提高和功能发挥。遵循建立组织机构的原则，科学合理地设置机构，既可以充分调动职工的积极性和主动性，提高工作效率，又可以增强部门间的协调性，提高公司对市场的应变能力和竞争力。

(11) 保险公司的经济效益管理。商业性保险公司的经营目标是效益最优化。只有经营效益好的保险公司才有可能为社会提供优质高效保险服务，为保户提供更多的保障。保险公司应该大胆转变观念，调整险种结构，设计和推广效益型险种，始终把提高经济效益作为保险公司全部工作的中心。

第二节 保险公司管理环境

保险公司管理环境是指与保险公司管理有关的因素的总和，它是制订保险公司管理目标和实施管理策略的前提条件。

一、保险从业人员

保险从业人员是保险公司中起决定性作用的生产要素，是保险管理活动中最具创造力的资源，是公司活力的源泉。从业人员素质的高低，直接影响着公司的经营管理。保险公司一旦拥有高素质的从业人员群体，其经营管理活动的开展也就具备了根基和竞争实力。保险公司既是从业人员谋生存的地方，又是其求发展的空间所在。因此，在科学调整公司利益与职工个人利益关系的基础上，加强思想教育，提高从业人员的思想素质，创造一个和谐、催人奋发的公司环境，才能真正发挥从业人员群体的聚合能力，使保险公司充满活力。

二、经营管理技术

经营管理技术泛指保险公司在经营管理活动中应用的各种技能、技巧、知识和方法等，主要包括自然科学技术和社会科学技术两大类。自然科学技术是指保险经营管理活动中所需的各种风险识别、预防、救灾技术，勘查定损所需的物理、化学、生物、医学、建筑工程学、气象学、数学等知识和运算方法。社会科学技术主要是指保险经营管理过程中的经营管理知识和方法，如保险财务技术、劳动人事组织管理、部门间的协调艺术；保险统计

调查、经营预测与决策技术等等。保险经营管理技术是保险经营管理活动的基础，是提高保险公司经济效益的保证。

三、资金

资金是保险经营管理活动中物资的货币表现，是保险经营成果的核算媒介，是保险公司经营实力的物质表现。资金的雄厚程度，对保险经营的信誉、承保能力、竞争能力以及公司的发展后劲，均具有直接的制约作用。

四、信息

信息是公司经营管理者了解公司内外环境，从事保险经营管理决策等活动的依据。信息具有广泛性特征，通常包括一切与保险经营管理活动直接或间接相关的社会、政治、经济、科技以及自然界信息。信息是现代保险公司的重要资源，及时、全面、准确的信息对保险经营管理的预测，决策和控制起着决定性作用。

五、自然环境

保险公司管理的自然环境，包括保险公司经营管理过程中可利用的各种自然环境和自然界的不规则变动状况两大部分。一方面，保险经营管理活动本身需要各种自然资源如土地、水、能源等要素，作为保险经营管理活动的物质基础；另一方面，自然界的不规则运动或外力作用所引起的风暴、雷电、地震、洪水、泥石流、飓风等风险，构成了保险经营管理的重要内容，并使保险经营管理处于一种不确定的自然环境之中。如果保险公司没有充足的经营实力，就可能在巨灾面前难以对所承保的大量风险予以经济补偿，从而失去保险经营管理的稳定性。因此，自然环境对保险公司的影响，远远大于对其他工商企业的影响。

六、经济发展水平

经济发展水平，是指一国国民经济发展的总体状况，也称生产力发展水平。其中包括各种产业构成与发展水平和社会消费结构与水平。作为国民经济中的实体单位和经济细胞，保险公司是

构成国民经济总体最基本的要素；同时，国民经济形势又是保险公司经营管理的宏观经济环境，直接影响着保险公司乃至整个保险市场的发展。当国民经济繁荣时，社会对保险的需求增大，通过市场机制的作用，保险公司经营规模就会扩大，经济效益也相应提高；反之亦然。因此，经济发展水平对保险公司经营规模和经济效益，发展速度起决定作用。

七、人们的风险和保险意识

所谓风险意识是人们对客观存在的各种风险的感觉、评估、预防和控制的态度和愿望。保险意识则是人们关于保险经济现象、本质、作用以及各种保险方法的理解、感觉和评价。

人们的风险和保险意识，是保险经营管理至关重要的保险文化环境。明确而积极的风险和保险意识，不仅可以为保险经营管理提供良好的条件，使保险展业易于进行，提高保险广度与深度；而且有利于促使保户加强对已保标的风险管理，积极配合保险公司开展防灾防损工作，减少实质性风险损失，提高保险经营的经济效益和社会效益。同时，强烈的风险和保险意识，还能帮助被保险人根据自身风险特点和对保险的需求，积极主动地自行设计投保方案，向保险公司投保适于本身特点的特殊风险，或为保险经营管理提出各种建议和意见，推动保险业务面的扩展。此外，明确而积极的风险和保险意识，能够监督保险公司的经营活动，保护自己的合法权益免受侵犯，这也是提高保险经营管理水平的重要推动因素。因此，保险经营管理者应因势利导，善于利用各种机会和工具，向社会宣传风险和保险知识，教育、引导和培育人们的风险和保险意识，提高全民族认识、估价、处理风险和妥善利用保险手段转移风险的能力，进而为保险经营管理创造一个良好的心态环境。

八、社会环境

这里所说的社会环境是指由社会中每个人的观点、态度、信

念、教育程度、习惯和行为等所组成的综合因素。它通过各类人的生活观念、态度、习惯和行为，影响保险公司经营的价值观，从而使公司的各项目标、任务都适合它所服务的社会成员的价值观和社会信仰的要求。在市场经济条件下，只有充分考虑到社会因素的影响，公司才能顺利开展经营，也才能取得预期的经营管理成果。

社会环境具有较强的区域性，不同地区的不同民族在其发展过程中形成了各具民族特色的吃、穿、住、行等风俗习惯。这些风俗习惯又构成了各族人们的共同观点、态度和行为准则，并影响着人们的价值、审美观等。毫无疑问，这些因素对保险商品的需求必然产生深刻影响。因此，保险公司深入细致地研究不同服务对象的特点，掌握人们的保险需求的偏好，对于稳定公司经营、开拓新的经营领域具有重要意义。

社会环境具有可变性。随着现代科学技术发展，文化教育水平提高和国际间、民族间交往日趋频繁，人们的观点、态度、行为以及风俗习惯也会发生变化。在市场经济社会中，一项社会行为或习惯的改变，往往意味着一个新的广阔市场的出现和一个旧市场的萎缩或衰亡，要求保险公司必须洞察社会潮流，广泛收集有关信息，切社会之脉搏，抓准时机，拓展保险服务范围，扩大经营成果。

九、保险市场竞争状况

竞争伴随商品生产和商品交换而存在。社会主义市场经济条件下的保险市场也存在竞争，其竞争形式主要体现在两个方面：第一，同业竞争，即保险公司之间在经营规模、种类、信息、服务质量和价格水平上展开的竞争。第二，行业竞争，即保险行业同其它企业或事业单位相互渗透，乃至引起资金转移而产生的竞争。目前，我国保险市场竞争的格局已初步形成，未来保险市场竞争状况日趋激烈，这就要求保险公司增强竞争意识，敢于并善

于竞争，重视对保险市场竞争状况的研究，掌握竞争对手的情况，据此确定经营对策，充分发挥自己的竞争优势，出奇制胜。

十、国家的政策和法令

国家的政策和法令是保险公司经营的政治法律环境，包括与保险经营管理直接或间接相关的一系列法律、法规、政策及其实施细则。保险经营管理的政治法律环境对公司经营有两方面的作用：其一是保护保险公司的合法行为和利益；其二是禁止公司的违法行为，限制其不良行为，以维护保险市场的正常秩序。政策和法令还会通过对经济、社会的影响，从总体上制约保险公司经营管理的各种因素。因此，分析、研究保险公司经营的政策、法令环境，掌握经营的大气候，对于稳定和开拓经营业务，把握经营方向具有十分重要的意义。

十一、国际经济政治局势

在现代社会中，保险公司的经营越来越具有国际性。一方面保险公司日益向国际集团化发展，其组织机构除在本国从事经营活动外，还在国外广泛设立分支机构，或与外商保险人合作，合伙开设保险经营机构；另一方面，国内保险公司开办的涉外保险业务，也涉及到国际经济关系和政治关系。因此，国际政治经济局势，对保险公司的国际化经营、涉外业务、有价证券和外汇业务都有重要影响，是保险经营管理的重要环境因素。保险公司必须密切注视国际政治、经济动态，及时对业务经营活动作出调整。

第三节 保险公司管理目标

保险公司管理目标，是指保险公司在充分利用现有经营管理条件的基础上，经过努力所要达到的管理目的和标准。它是保险公司经营管理决策的前提和公司经营管理活动的指南，是根据保

险经营管理思想和社会经济发展需要以及保险公司的经营管理条件所确定的。

一、确定保险公司管理目标的意义

(一) 确定保险公司管理目标，有利于保险经营管理决策的科学化

保险公司经营管理决策，是经营管理者依据客观规律和保险市场现状，对公司的总体发展和各项重要经营管理活动的方向、方针和政策所作出的正确抉择，是一个发现问题、寻求解决方法并选出最优方案的过程。决策的正确与否，直接关系到公司经营的胜败。而经营管理目标，正是关系到公司生存与发展的管理决策的出发点和归宿，确定管理目标，是科学的经营管理决策的关键。

(二) 确定保险公司管理目标，有利于调动各方面的积极性

保险公司管理目标，是公司全体员工的奋斗目标，是统一全体员工思想和行动的纲领。明确的管理目标，是国家、保户、公司股东和职工各方面利益和要求的综合反映，各方利益都将通过保险公司经营管理活动而逐步得到实现，把社会各界的利益与保险公司的经营管理紧密联系在一起，从而可以充分调动社会各界大力支持保险公司经营管理活动的积极性。

(三) 确定保险公司管理目标，有利于妥善处理公司的公共关系

妥善处理保险公司的公共关系，首先应该寻找和确定公共关系在某一时期所要达到的目标。而公共关系目标的确定，是以公司管理目标为前提的。公共关系目标作为保险公司经营管理总目标的一个有机组成部分，必须与保险公司经营管理的总目标相一致。保险公司的公共关系目标伴随保险公司经营管理目标的确定而确立，并因此而为公关计划执行中的控制和效果评价提供了标准，从而使公关工作能够有序地进行并更富有成效。同时，良好

公共关系的基础，在于优质的保险商品和服务，而这在很大程度上是科学制定和落实保险经营管理目标的结果。经营管理目标一经确定，就要展开、分解并形成目标体系，在深度和广度上，在时间和空间上，扩散到保险公司的各个部门和每位职工，形成一个有机的责权利相结合的目标网络系统。在质量控制部门的监督、指导下，创造出优质保险商品，提供优质保险服务，获得社会公众的认同。

二、保险公司管理目标的内容

保险公司管理目标的内容十分丰富，可以从不同角度，根据不同依据划分为各种不同的管理目标。

从保险公司管理目标的时间或期限长短来划分，可分为短期管理目标、中期管理目标和长期管理目标。短期管理目标，一般指一年以内的管理目标；中期管理目标，一般指三年到五年的管理目标；长期管理目标，一般是指五年到十年或者更长时间的管理目标。

从保险公司管理目标的重要程度来划分，可分为：主要管理目标和次要管理目标；主导管理目标和从属管理目标；战略管理目标和战术管理目标。

从保险公司管理目标的内容来划分，可分为经济管理目标、社会管理目标、政治管理目标和技术管理目标等等。这里着重介绍一下经济管理目标和社会管理目标。

1. 保险公司管理的经济目标

(1) 保险公司管理的社会经济目标。保险公司管理的经济目标，是指保险公司为社会所提供的经济补偿量和经济给付量。保险公司为社会所提供的经济补偿量和经济给付量，既不是越多越好，也不是越少越好，而应当是社会必要补偿量和社会必要给付量。所谓社会必要补偿量和社会必要给付量，是指按照保险公司规定的责任范围，应当给予的补偿量和给付量。经济补偿量和经

济给付量过多或过久的超过社会必要量，表明保险公司的补偿和给付不合理，如危险损失概率计算低了，或不该赔付的赔付了，少赔的多赔了，反映出保险公司经营管理水平低、效益差。反之，如果保险公司的经济补偿量和经济给付量过久地低于社会必要补偿量和给付量，也表明保险赔付和保险给付不合理。如危险损失概率计算高了，或该赔的不赔、少赔，这从另一个侧面反映出保险公司管理不善。

(2) 保险公司管理自身的经济目标。保险公司管理自身的经济目标是指保险公司管理所要实现的经济成效，它集中表现为保险公司的利润量。保险公司的利润量等于保险公司的货币收入量减去保险公司的货币支出量的余额。保险公司的货币收入量即保险公司在 1 年内的保费收入总量；保险公司的货币支出量包括 1 年之内保险公司的各项费用支出、各项赔付支出、各项责任准备金和各项保险税金之和。在保险公司的利润量中，一部分来源于保险公司全体管理人员、技术人员和体力劳动者在保险经营过程中所支出的剩余劳动，另一部分则是实际的保险事故赔付率低于预定的损失率（纯保险费），但它在一个较长时期内则是基本平衡的。在正常情况下，保险公司的利润量越多，表明公司管理水平越高，保险公司管理的自身经济目标实现得也就越充分。

2. 保险公司管理的社会目标

保险公司管理不仅有保险公司自身的经济目标和社会经济目标，而且还有其特定的社会目标，即保险公司管理所要达到的社会效果。所谓保险公司管理的社会效果，是指保险公司和保险行业管理的自身的经济目标和保险公司对保户的赔付和给付而形成的社会经济目标以外的保险公司管理所取得的一切效果。其中主要有以下几项：

(1) 提高风险管理意识。开展保险宣传和咨询是保险公司管理的一项重要内容，其直接目的是为了承揽保险业务，控制风险

责任，签订保险合同。由于保险宣传和咨询活动不仅有利于保险公司承揽保险业务，而且还产生积极的社会效果，有利于帮助人们形成保险意识并积极参加保险活动，提高人们对风险的认识和风险管理意识，从而为人们自觉地处理风险奠定了思想基础。这是保险公司管理的一项重要的重要的社会目标。

(2) 降低灾害事故的发生率和人身伤亡率，减少经济损失。保险公司虽然不是专职的防灾抗灾部门，但是可以和防灾抗灾部门配合，积极参与防灾抗灾活动，降低灾害事故的发生率。如保险公司可以配合交通管理部门进行交通安全规则的宣传，并可以积极协助交通管理部门管理交通，从而减少交通事故的发生和人身伤亡；配合公安部门宣传防火、防盗，并和住房、公安部门一道采取防火防盗措施，从而减少火灾和盗窃事故的发生。保险公司还可以配合消防部门，共同研究灭火措施，并提供一定的灭火设备，从而减少火灾事故所造成的经济损失等等。保险公司可以以各种方式与各个有关部门积极配合，采取措施，以减少灾害事故的发生，减少人身伤亡，减少经济损失。这是保险公司管理的一项重要的重要的社会目标。

(3) 安定社会生活。保险公司不是慈善机关和社会福利部门，不直接负有济困扶贫的责任。但是，保险公司在这方面可以做出积极的贡献。因为保险公司办理各项家庭财产保险和人身保险业务，通过经济补偿和给付，保证受灾保户的生活安定，这本身就是为社会生活的安定提供了物质保障。不仅如此，保险公司还可以配合民政部门共同提供救济性、互助性和商业性保险相结合的社会保障，从而对社会生活起到“稳定器”的作用，这也是保险公司管理的一项重要的重要社会目标。

(4) 为国家提供税金。保险公司是提供和经营保险劳务商品的企业。保险公司的广大职工所提供的保险劳务，不仅形成保险商品的使用价值，同时也创造价值。保险公司职工所创造的价值

量除了用于本公司职工的工资、福利开支外，还有剩余，这个剩余部分连同实际赔付和给付金额低于纯保险费的那部分价值，形成公司利润和向国家缴纳的税金。保险公司向国家纳税，是保险公司对国家的一项贡献，也是保险公司管理应当完成的一项重要的社会目标。

第二章 保险市场分析

保险是商品，保险商品必须通过市场交换，才能实现其使用价值和价值。保险公司在保险市场中进行保险商品的经营管理，是保险市场的主体因素。为了进一步研究保险公司的经营管理，本章对保险市场的基本概念、中国保险市场的现状、保险市场的需求与供给、保险市场的调查与预测等问题作一简要介绍。

第一节 保险市场概述

一、保险市场的含义

一切商品均有使用价值和价值。一方面商品的使用价值和价值互相依赖、互为条件，有着不可分割的联系；另一方面，两者之间又是互相排斥、互相矛盾的。正是因为这种矛盾存在，决定了商品必须通过市场，参加交换。

保险也是商品，保险商品也存在着价值和使用价值两种属性。保险商品的价值是物化于保险本身的劳动，即用来生产并物化于因风险损失引起的保险补偿过程中所必须消耗的那部分生产资料和生活资料的劳动；保险商品的价值量决定于风险损失机率，即决定于风险损失机率所要求的生产资料或生活资料的价值量。保险商品的使用价值从质的角度来说是指保险商品能向被保险人提供保险保障，用以在发生损失后补偿其经济上的损失；从量的角度来说就是保险金额，即被保险人在约定保险事故或事件发生后所获得赔付或给付的最高限额。由此可见，保险商品也是只有通过市场交换，才能使其使用价值和价值得到实现。

作为商品经济的产物，市场是随着社会分工和商品生产、商品交换的发展而产生和发展起来的。市场通常有两种含义。狭义的市场是指商品或劳务的交换；广义的市场则是指商品或劳务交换关系的总和。

保险市场取广义之说，即指保险交换关系的总和。保险交换关系就是指被保险人通过支付一定数额的保险费，在面临的特定风险发生后，保险人则根据保险合同的规定，履行对被保险人经济补偿或给付的义务。同其它市场一样，保险市场也是由买方、卖方和中间人构成市场主体。买方是指具有保险需求的一方，即投保人或被保险人；卖方指提供保险保障的一方，即保险人；保险中介人是指保险代理人和保险经纪人。保险市场是随着保险业的发展，逐渐形成的一个专业化较强的市场，其经营面广，容量大，它的活动范围渗透到经济领域和社会领域各个方面，与社会生产和人民生活息息相关。

二、保险市场机制

保险市场同其它类型的市场一样，是通过市场机制的作用，反映保险当事人之间各种保险经济关系的经济活动。所谓保险市场机制是指在保险市场运行过程中，价格、供求，竞争等构成因素之间的相互联系、相互作用的关系。价值、供求、竞争之间的关系直接表现为价格与供求之间的关系，市场供求之间的变化势必引起市场价格的涨落，而市场价格的波动反过来又会影响供求的增减。如果供给和需求相一致，价格就会与价值相等；如果供给大于需求，价格就会低于价值，从而刺激需求，抑制供给；如果需求大于供给，价格就会高于价值，从而抑制需求，刺激供给。

保险市场机制的存在和发生作用必须具备一定的条件。这些条件主要有：

（一）参与保险市场活动的主体必须具备自身的特殊利益。

这是保险市场机制发生作用的内在的经济动力，没有这种动力，就不会有保险市场机制的运动。在保险市场中，参与其活动的主体，即保险人、投保人和中介人三者均有自身的特殊利益。如对保险人来说，其特殊利益表现为保险利润，对投保人来说是保险标的的可保利益，对于保险中介人来说则是手续费、佣金。由于其各自自身的特殊利益，因而构成推动保险市场机制发生作用的内在经济动力。

（二）市场价格必须有适度的自由浮动。保险商品的价格表现为保险费率，保险费率与其它商品价格一样，都受市场供求关系的影响。适销对路、供不应求的险种，可以适当提高费率；老化滞销，供过于求的险种，保险费率可以下降，保险费率随着供求关系的变化而升降。

（三）供给和需求必须能够随价格的升降而随之增加和减少，使价格与价值趋向一致。供求影响价格，价格调节供求，两者相辅相成，互相作用，形成市场的正常运转。如果不管价格如何变动，供求关系都无反应，市场机制也就起不到调节流通的作用了。

三、保险市场的构成要素

保险市场的构成要素包括市场结构、市场组织、市场中介、市场运行、市场调控几个方面，它们相互依存、相互作用，共同构成一个完整的保险市场要素体系。

（一）保险市场结构要素

保险市场结构要素包括保险市场需求、保险市场供给、保险商品价格、保险合同等。

（二）保险市场组织要素

保险组织是保险市场的投资主体。根据《中华人民共和国保险法》的规定，我国目前保险市场上保险组织包括股份有限公司、国有独资公司两种形式，随着我国保险市场的发展，今后还

将有相互保险公司、保险合作社等形式的保险组织。

（三）保险市场中介要素

保险市场中介要素包括保险经纪公司或保险经纪人、保险代理公司或代理人、保险公证行、保险律师行、保险精算师行、保险会计行、验船师行等。他们都不是保险关系中直接的当事人——承保人和投保人，而是介于两者之间的媒介人（经纪人、代理人）、公证人（公证行、律师行）或鉴证人（精算师、会计师、验船师）。这些机构和人员虽然不直接经营保险业务，然而，他们是保险市场不可缺少的要素，是现代保险市场的重要标志。

（四）保险市场运行要素

保险市场运行要素包括保险活动场所、保险活动中心和以保险活动为中心枢纽所组成的保险活动网络。

（五）保险市场调控要素

保险市场的调控要素包括保险法律、国家有关保险的政策与法规、国家保险监管机构、各种形式的保险公会组织及其公会章程等等。通过保险市场调控要素的调控作用，使保险事业持续、快速、健康的发展。

四、保险市场的分类

（一）按承保程序分类

按承保程序划分，可将保险市场划分为原保险市场和再保险市场。

1. 原保险市场。原保险市场是指经营直接保险业务的保险公司或其它形式的承保人为主体的保险市场。原保险市场的保险人主要通过本身的从业人员或保险经纪人、保险代理人接受保险业务，承担保险责任。

2. 再保险市场。再保险市场又称分保市场。它是指由原保险公司直接承保保险业务之后，又在保险公司之间进行分保运作的市场。对于原保险市场而言，再保险市场具有间接保险性质，