

# 保险经纪政策开闸 独立性仍受制

因为经纪公司没有那么多经验数据,无法开发产品

■ 本报记者 王莹

3月1日,中国保监会发布《关于进一步发挥保险经纪公司促进保险创新作用的意见》(以下简称《意见》),意见首次允许保险经纪公司可以单独开发保险产品。同时,保险公司在保险使用保险经纪公司单独开发或者联合开发的保险条款、保险产品的,保险公司应当向监管部门报备时予以说明,可以在保单上进行说明。

专家指出,伴随着保费收入增速的明显放缓,保险业对于“创新”的需求也日益迫切。然而,保险经纪公司势单力薄,市场定位模糊和夹缝中的生存状态使其在“创新”突围过程中遇到诸多阻碍,政策和现实的对接仍需时日。

## 保险经纪产品研发风险较大

保险经纪公司、保险代理公司和保险公估公司是目前我国保险市场主要的三类专业保险中介机构。作为独立第三方机构,保险经纪公司更了解客户需求。“保险产品研发产品往往就会忽视客户一些个性化的需求。由保险经纪公司来发现这些需求可以节约保险公司的精力和成本。”业内专家指出。

中铁保险经纪公司内部人士在与《中国企业家》记者交流时坦言,政策扶持对经纪公司来说将是一个重要的机遇,对加深经纪公司的市场认可度有重要作用。

他同时表示,现在国内的经纪公司基本是在保险公司产品的基础上改良。因为经纪公司没有那么多经验数据,无法开发产品,较多情况是与保险公司联合开发,经纪公司提要求,保险公司开发产品然后在保监会备案。

近几年,包括泛华、华康、明亚等在内的多家保险中介先后推出与保险公司合作研发的专属产品。一些保险中介甚至与保险公司合作开发或定制出数十款以本公司名字命名的专属产品。产品不仅包含一些简单的财产保险、团体保险,甚至还有寿险产品。

保险公司是否愿意花钱购买保险经纪公司设计的产品?某寿险公司人士表示,主要还是看能否带来保费收入。事实上,保险经纪产品的研发产品的风险较大,研发成本恐怕在还未被保费摊薄的情况就已经出现类似产品。

北京律师协会保险专业委员会委员、北京中高盛律师事务所律师李



国内保险经纪公司的生存困境并不会因保监会的政策加码而立竿见影

滨在接受《中国企业家》记者采访时指出保险经纪公司先走上“良性”发展道路再谈“创新”突围。

## 保险经纪公司多数经营困难

自2000年6月,我国首家保险经纪公司江泰保险经纪有限公司在北京成立以来,国内保险经纪公司经过10余年的发展后初具规模。据保监会统计,2012年保险经纪公司达到了434家,较2011年增加了18家。仅2012年上半年,全国保险经纪机构就实现保费收入186.78亿元。

然而,国内保险经纪机构数量快速膨胀的同时,其发展呈现不均衡的格局,专业性亟待提升。大部分保险经纪公司市场定位模糊,与保险公司存在业务重叠和职能交叉的现象。受整个保险行业的发展惯性影响,保险经纪公司整体仍然体格偏小、体质偏弱,面临来自各方的压力和挑战。相对弱势的经纪公司在很大程度上被挤压了生存空间,造成经营困难,发展缓慢。

“目前国内保险经纪公司的绝大部分收入来自手续费,咨询费所占比例很小。平均一家不到1000万收入,前十名大概占了一半以上的收入。”业内人士向《中国企业家》记者透露。“现在国内发展得好的经纪公司都是有强大股东背景的公司,靠吃股东业务为主。其他的还都是沿用的走关系的老路子,还谈不上什么专业性。”

丰融保险经纪公司相关负责人

向记者表示,目前保险经纪公司大部分是股东业务(是原投保人转变为经纪人)。这些经纪公司没有按市场规则,为投保人拟定投保方案或充当保险顾问,因而经纪公司与代理机构无明显区别。

“从规模和实力上来讲,经纪公司还很弱小。目前国内通过经纪公司开展的业务占比可能也就5%左右。而且产品的设计、定价和理赔服务的主导权都还在保险公司,经纪公司可能只是起到了一点制衡作用”。中铁保险经纪公司相关人士向《中国企业家》记者表示。

## 模式创新走出良性健康之路

那么,生存空间被挤压和停滞不前保险经纪公司该如何进行创新呢?

“我认为经纪公司要想良性健康发展,最重要的是专业能力。只有深刻理解了经纪公司的性质、作用,才可能在模式创新、能力建设方面走出一条新路子,才能走上良性发展之路。经纪公司的创新主要包括产品创新、模式创新和服务创新,其中模式创新是最重要的。”中铁保险经纪公司相关人士指出。

“在一些领域已经出现了相对集中和专业化的发展态势,细分市场成为一些经纪公司的发展重点。”联合保险经纪公司内部人士向《中国企业家》记者表示。

“一般的模式是保险中介机构会

与保险公司签订专属协议,约定在未来一段时间内这一产品只在这家保险中介机构销售。”目前,大多数保险中介机构还只是涉足保险产品的形态设计,比如保险责任范围、保险期限、缴费形式等,而保险产品关键的费率厘定主要由保险公司完成。

“国外的经纪公司可以厘定费率的,国内还不行。研究开发产品很重要的一点就是厘定费率,不能厘定费率,所说的研发也就成了改良了。”除此之外,上述业内人士认为,“保险经纪人的最大作用在于全面评估投保人的风险,制定最合适、最恰当的保险保障计划。而且,与普通保户相比,保险经纪公司具有很强的议价能力,如果参与费用的厘定,也可以为客户节省一些保费。”

“其实真正的保险经纪公司的职能应该是咨询师、筹划师和律师的复合体。”中铁保险经纪公司内部人士向记者坦言。“现在的经纪公司或者说经纪人只是充当了其中一个或两个职能,并没有完全发挥这三个职能。一方面是能力所限,另外客户的认知和需求也没到那一步。如果经纪公司能将这些职能发挥充分了,我相信也就走上良性发展道路了。”

李滨则认为“创新”是保监会的一厢情愿,并未对国内保险经纪公司整体做透彻的了解。“国内保险经纪公司的生存困境并不会因保监会的政策加码而立竿见影,经营得到改善。只有加强保险教育,让经纪公司被大众接受,投保人认可,才能走上健康发展之路,才能谈创新。”

银监会前主席刘明康

## 银监会从来没有任何提示 区别对待中小企业

■ 本报记者 张龙

多面的全国政协经济委员会副主任、银监会前主席刘明康刚一落座,便展示了其严谨的一面,“我只有10分钟的时间,请抓紧。”刘明康和记者说。

作为卸任的银监会主席,刘明康对银行业的工作充满感情,“我在银监会工作接近9年,以后对金融还会关心和关注,但不会再发表太多的意见。”

但面对记者,刘明康还是没能“忍住”,打开了他的“话匣子”。“我们要坚持市场原则和商业原则,按照银行业发展的客观规律来加强对深层次问题的改革。这些年,我们始终走在改革的前沿,推动了现代企业制度的建设,同时推动了监管体系的有效建立。我们监管者还要提高监管的有效性和效率,不能头痛医头,脚痛医脚。”刘明康说。

在银行业不断改革的过程中,最能给刘明康带来启发的事情是信息透明度建设。“我们增加信息透明度的建设,把银行业存在的问题如实地公布于社会,不良贷款问题、可疑资产、银行业犯罪问题和怎么进行治理,这些都要公布给大家。因此,我们取得了市场的信任。”刘明康说。

通过网络搜索即可得知,刘明康自担任银监会主席以来,每年都会谈及银行信息透明度建设的问题,即便是面对工行和农行这两家巨头,刘明康亦曾当面要求其加强透明度建设。

有些时刻,刘明康也是“忍不住”的人。在3月5日的政协经济界小组讨论会上,有政协委员指出“地下钱庄”无人管理,中小企业贷款难,此前一直沉默的刘明康拿起话筒向在场的委员说,实际上,银监会从来没有任何提示,让银行在放贷的时候戴上有色眼镜对待中小企业。但从银行的实际运行情况来看,中小企业贷款的不良率是正常贷款的3倍,在这种情况下,银行自然积极性不高。

对于未来,刘明康告诉记者:“银行业的改革和开放永无止境,银行业服务于实体经济能力的提高和风险控制能力的提高也是无止境的。银行业随着金融的深化改革、跨界业务的发展,在未来还会遇到新的挑战。”

## 资讯

### 2012 汽车用品行业十大评选落幕

近日,以“品牌演绎经典·创新成就未来”为主题的2012年度(第九届)汽车用品行业十大评选颁奖典礼在北京慧聪网总部基地盛大举行。由慧聪网主办的此次评选活动历时4个多月,最终揭晓11个奖项。其中,“汽车用品行业大师奖”被隆重推出。以潘丽华为代表的海威威固团队荣获品牌运营大师奖;以马伟为代表的河南牧宝团队荣获产品设计大师奖;以钟志强为代表的广州车邦团队荣获市场营销大师奖;以谭浩为代表的一元文化团队荣获品牌策划大师奖;以隋斌为代表的上海新竹团队荣获文化创意大师奖。

### 中国国际建筑装饰展览会将举行

3月8日,中国(南京)国际建筑装饰展览会在北京举行新闻发布会。展会将于今年11月1日—3日在南京国际博览中心举行。届时,国内外展商将集中展示从建筑工程材料到家居装饰装修的优秀建材产品。展品涵盖建筑材料、建筑结构、装饰装修材料、建筑系统、预制安装建筑及室内设计、室外工程、后期加工产品及材料、配套设备、新能源系统、建筑服务等建筑材料各个领域。展会将为建材供应商提供业内独一无二、贴合需求的市场渠道,帮助展商有效而卓越地展示建材产品、技术与企业形象。

### 陶二矿文化搭台经济唱戏

冀中能源部矿集团陶二矿为构建和谐稳定新矿山,坚持“文化搭台、经济唱戏”,以贴近生活、贴近群众、贴近矿山、提高职工综合素质为原则,开展多形式职工文化体育活动,丰富了矿区职工文化生活。继去年研发尚德特色文化之后,投入5万余元对矿域网络改版升级,提高了形势政策教育的实效性;根据农民工多且喜欢乡间文娱项目的特点,组建职工民间花会组织,排练传统民间特色节目20余个,经常性地在矿区、生活区表演。(柴顺利)

### 中铁五局二公司农民工入会率达85%

近年来,中铁五局二公司在继对农民工进行“五同六送”管理、农民工军训、设立农民工探亲房后,加大宣传力度,发动农民工加入工会。公司各单位100%建设建立工会组织,农民工入会率达到85%以上,累计发展农民工会员3777人。公司工会从简化入会手续、实行劳务人员集体入会、对会员不收取会费等措施入手,将农民工工会纳入工会日常活动管理。各单位还加大农民工培训力度,累计开展各类培训班近千次,培训农民工近万人次,累计开展法律、健康下基层活动20余次。(陈慧)

### 海淀工商创建四维学习法强化培训

近日,北京工商局海淀分局外资料创建“四维”学习法力推学习型工商建设。围绕外资案件查处重点,创造性地采取“四维”学习法进行培训:一是从法律规范入手牢固案基础,提升干部办案的严谨性;二是从典型案件入手开放式讨论,提升整个部门的工作水平;三是从办案技巧入手模拟办案过程,提升办案效能;四是从团队协作入手开展案件互评,提升团队凝聚力。

北京海淀工商专栏

## 互联网金融

# 互联网企业扎堆金融 牌照决定成败

■ 本报记者 郭奎涛

两会期间,腾讯CEO马化腾透露,正在考虑申请小贷牌照。目前,腾讯已经拥有第三方支付、证券软件、网络保险等金融业务,俨然与阿里金融相匹敌的另一个互联网金融帝国。互联网企业还从侧面展开了对传统金融业的合围,包括小贷、第三方支付、P2P网贷等等。

多位分析人士在接受《中国企业家》记者采访时表示,互联网企业的优势在于庞大的用户基数和相对应的用户行为纪录,对用户需求的深刻理解和灵活的创新力,但是能否在金融业做出一番成绩,关键还是在政策方面能否支持或者能否认可。

## 互联网企业逆袭

“互联网企业的一贯做法就是圈用户,圈户达到一定规模之后,再捆绑相关的业务。最典型的就是腾讯,有了近10亿的QQ即时通讯用户,无论卖什么产品,都能以亿为单位计算。”艾媒咨询CEO张毅对《中国企

业》记者说。

如今,这家互联网公司已经不再满足于卖个游戏、收个会费来赚钱了,而是将目标瞄准了利润率最为丰富的金融业。

日前,腾讯CEO马化腾透露正在考虑申请小额贷款牌照,这距离腾讯被批准筹建众安在线只有三天时间。众安在线是一家创新型网络保险公司,不设分支机构,完全通过互联网进行销售和理赔,由中国平安负责研发保险产品,阿里巴巴负责提供客户,腾讯则负责提供渠道,三家公司优势互补,共同抢食中国保险行业。

不过,最为人们熟知的做金融的互联网企业还要数阿里巴巴,这家中国最大电子商务公司已拥有第三方支付、小额贷款、担保、保险等金融牌照。阿里巴巴集团董事局主席马云明确表示,未来金融将成为公司的三大业务之一。

据悉,大阿里系的交易数据模型集合了各个平台数亿用户多年的消费数据,任何企业用户或者个人用户在淘宝或者天猫的交易信息及个人信息都有明确记录,这些数据就是阿

里进军信贷等金融业务的基础。

除了腾讯,阿里两大互联网金融帝国,其它互联网公司也已经基本上完成了对传统金融业的合围。例如京东商城、苏宁易购等电商企业的小贷业务,快钱、拉卡拉等第三方支付企业的支付业务以及众多游走在灰色地带的P2P网络信贷企业的借贷业务。

## 政策认可成关键

“2013年,必将是新科技变革加速深化的一年。作为传统金融业,平安未来最大的竞争对手,不是其他传统金融企业,而是现代科技行业。我们现在所面临的,是一场现代科技与传统金融业之间的竞赛,谁跑得快谁就赢。”平安集团董事长马明哲说。

虽然互联网企业在金融领域来势汹汹,但是政策始终对其保持谨慎态度,身份合法化或者说牌照问题即是第一道门槛。

根据记者观察,中国对小贷公司、担保公司等非银行金融业务要求相对宽松,阿里巴巴、苏宁易购等互联网企业都已经拿到了这些牌照。但

是新兴的第三方支付企业拿到牌照却用了10年的时间,P2P网贷等了7年也还没有得到政策认可。

究其原因,互联网企业的盲目创新也给行业带来了不同程度的风险,使得政府不得不慎之又慎。例如,支付企业早期私自挪用用户沉淀资金用于投资的现象十分普遍,而P2P网贷也曾因为涉嫌非法集资、风控能力有限等问题受到银监会的警告。

银行牌照方面,日前,有消息人士透露,阿里在未来5年之内要申办自己的银行。有分析人士表示,以阿里的能力,不排除申办银行的可能性。不过有质疑的声音认为,做银行势必面临政策的严格监管,这可能损害阿里巴巴作为互联网企业的创新活力。

不过,有要求匿名的分析人士指出,政策在发放互联网企业金融牌照的时候,还可能更多地考虑如何平衡与传统金融业之间的利益平衡问题。例如,针对P2P网贷,“如果合法化或者发放牌照了,P2P平台平均20%的利率,到时候还有人把钱存银行吗?”