

“十二五”期间保险中介市场 发展与监管研究

摘要

过去五年，保险中介行业抓住改革发展机遇，理顺体制机制，不断增强自身实力和竞争力，市场结构逐步优化，对外开放程度不断提高，监管机制和制度逐步完善，中介行业服务保险业和国民经济发展的能力日益增强。站在一个新的起点上，也应清醒地认识到，我国保险中介起步晚、规模小、分布散，经营理念、体制机制和人员素质都有待提高，相比发达国家保险中介或者我国保险业发展态势，保险中介还处于发展的初期阶段，突出表现在：专业中介机构整体实力较弱、市场结构不够合理，营销员管理体制改革的任务依然严峻，车商和银行等机构代理保险业务不规范现象较为严重，保险公司中介业务违规违法行为较为普遍，这些问题有待在“十二五”期间得到比较好的解决。

一、“十二五”期间保险中介行业发展的基本目标

以科学发展观为指导，坚持立足当前、着眼长远、统筹兼顾、积极稳妥、务求实效的原则，以结构调整为核心，以转变发展方式为主线，以服务经济社会和保险业发展大局为出发点，增强保险中介行业的综合实力，提升中介市场运行效率，推动保险业升级提效和持续健康发展。到“十二五”时期末，基本建成一个业务规模较大、市场体系完善、市场结构合理、服务领域广泛、运营诚信规范、综合竞争力较强，发展速度、质量和效益相统一，充满生机和活力的现代保险中介市场。具体说来，主要有以下几点：

（一）专业化。以专业化作为保险中介行业改革着力点，提升行业综合实力和服务能力。推进保险中介机构与保险公司形成合理分工，发挥保险中介在承保理赔、风险管理和产品开发方面的积极作用，深化保险行业内部的专业化改革；提升保险中介行业的专业技术水平，促进从业人员的专业化和职业化，提升业务品质；鼓励车商类企业代理保险业务专业化改革，探索推进银行等金融机构代理保险业务专业化改革。

（二）规模化。以增强专业中介机构资本实力为突破口，全面提高中介行业的综合实力，以资本规模化带动业务规模化，以业务规模化降低运营成本，提高经营效益。加大吸引利用境外资本力度，支持机构间的兼并重组，支持上市融资，突破资本“瓶颈”，鼓励建立全国性服务网络，发挥规模经济效应。

（三）信息化。以信息化提升专业化，以信息化促进规范化、标准化。鼓

励中介机构完善信息制度，建立有效的信息平台，鼓励中介机构通过开发利用高效能信息系统改进公司治理、提高业务技术能力、降低运营成本、提高经营效率；加快保险中介监管信息系统建设，建立与监管体系相配套的保险中介监管信息系统，强化信息系统的市场分析和决策支持功能，提高监管的科学性和有效性。

（四）综合化。探索鼓励产寿险公司之间、保险公司与其他有关企业之间、保险中介集团下有关中介机构之间、代理机构与经纪机构之间的综合销售，以综合化促进规模化，以综合化提高保险综合服务能力。在确保流程规范、风险可控、保障服务的前提下，有序放开、充分利用销售渠道，不断降低销售成本、扩大销售覆盖面、提高经营效益。

二、“十二五”期间保险中介监管的着力方向

找准保险行业升级提效突破口，在加强保险销售服务人员的管理，提高素质、增加保障的同时，更加重视从外围施力，鼓励发展保险专业销售公司，鼓励发展电销、网销、交叉销售渠道，引导车商、银行代理保险业务专业化，加快保险中介市场对外开放，鼓励中介机构兼并重组、上市融资，促进保险行业产销分离，逐步形成以客户需求为导向的发展模式，带动保险行业走精细化、集约化发展道路。

（一）积极稳妥推进保险营销员管理体制改革的。改革的总体思路是稳定队伍、提高素质、创新模式、防范风险，按照《关于改革完善保险营销员管理体制的意见》确定的改革方向、目标和思路，逐步完善改革的配套措施；督促各保险公司和保险中介机构按照体制更顺、管控更严、素质更高、队伍更稳的发展方向，全面梳理本公司保险营销员管理体制，切实转换经营理念，保护保险营销员的合法权益，促进保险营销队伍稳定发展；鼓励支持保险公司和中介机构主动探索和创新模式，结合公司和地方实际进行各种有益尝试，大力推动建立新型保险销售体系；按照《保险销售从业人员监管规定》的要求，增强保险公司和中介机构对保险销售从业人员的管控责任。

（二）鼓励兼并重组、上市融资、提高准入门槛。鼓励和支持有发展空间和发展潜力的中介机构，进行机构间的兼并重组，鼓励建立全国性服务网络，逐步将现有保险中介机构培育成优势互补的大型保险中介公司；鼓励业绩优秀、管理规范、经营战略明确的专业中介机构在市场环境允许的前提下上市融资，突破资本“瓶颈”，加强公众监督，提高自身的综合竞争力；适时提高准入门槛，提高

中介服务资源汇集和配置效率。

(三)鼓励探索新型销售渠道。鼓励保险公司和中介机构充分利用网络技术、数字技术等手段革新销售模式，通过发展专属代理公司、网络销售、电话销售、交叉销售等多元销售渠道，促进保险产业升级，实现专业化经营，促进可持续发展。

(四)积极引导车商类企业、金融机构等代理业务专业化改革。专业化提升服务质量，规范利益划转，明确监管分工，为治理代理市场存在的问题提供了改革路径。稳步推进专业化改革，逐步实现保险代理市场的大进步、大改观。对于车商类企业代理保险业务专业化，一方面鼓励有条件的汽车销售集团设立专门的汽车保险销售公司，实行专业化经营，另一方面，在部分地区探索进行全区域专业化改革试点，经验成熟后，适时在全国推广；对于银行等金融机构代理保险业务专业化，鼓励有积极性的银行试点设立专业经纪、代理（销售）公司，在试点过程中，密切关注可能出现的各类问题并及时协调解决，在总结经验的基础上进行推广。

(五)大力推动保险中介市场对外开放。进一步开放保险中介市场，切实加大保险中介市场引进国外资本和管理技术的力度，快速提高我国保险中介行业的整体经营水平，加快保险中介服务市场化、规范化、职业化和国际化步伐。

三、“十二五”期间保险中介市场持续健康发展的保障条件

在鼓励市场大胆创新、加快发展的同时，监管任务会更重，责任更大。要求中介监管必须紧紧围绕“转方式、促规范、防风险、稳增长”，坚持依法监管、科学监管和有效监管，着力防范化解中介市场风险，促进保险业平稳较快发展。

(一)继续强化保险公司中介业务监管。继续按照逐步深入、稳步推进、严查重处的思路，扎实开展现场检查；通过总结检查经验、创新监管手段、推动公司内控建设等，建立健全规范保险公司中介业务发展的长效机制。

(二)及时有效防范化解市场风险。强化上下联动、布网监测的监管机制，坚决做到快速反应，严厉打击，及时防范和化解市场风险。

(三)不断提高制度建设的水平。在新的市场条件下，要坚持“探索、借鉴、创新、发展”相结合，通过建设层次分明、架构立体、职能协调的制度体系进一步引领市场、规范行为、防范风险、加强监管。

(四)不断提高监管干部素质和依法监管的能力。继续加大监管干部培训力

度，提高监管干部的专业能力和监管水平，建设一支政治过硬、视野开阔、业务精通、作风清正、纪律严明的人民保险监管队伍。

目 录

一、“十一五”期间保险中介市场发展的基本情况.....	1
(一) 主要成就.....	1
1、业务规模发展迅速.....	1
2、市场体系逐步健全.....	2
3、开放程度明显提高.....	5
4、保险中介监管和风险防范明显加强.....	8
5、保险中介地位稳步提升.....	9
(二) 主要问题.....	10
1、保险中介市场结构不够合理.....	10
2、专业保险中介机构的市场竞争力不强.....	11
3、营销员体制改革缓慢.....	12
4、兼业代理机构经营不规范现象较为严重.....	12
5、保险公司中介业务违规违法行为普遍.....	13
二、国外保险中介市场发展和开放的经验.....	14
(一) 国外保险中介市场的发展历程和现状.....	14
1、英国保险中介市场.....	14
2、美国保险中介市场.....	15
3、日本保险中介市场.....	16
4、德国保险中介市场.....	18
5、印度保险中介市场.....	18
6、台湾地区保险中介市场.....	19
7、香港地区保险中介市场.....	20
(二) 国外保险中介市场开放与发展的经验及启示.....	21
1、国外保险中介市场发展的经验和启示.....	21
2、国外保险中介市场开放的经验及启示.....	23
三、“十二五”期间保险中介市场发展面临的形势.....	27
(一) 保险中介市场面临的机遇.....	27
1、保险消费需求的释放和消费者成熟度的提高.....	27
2、保险市场秩序的规范和成熟度的提高.....	28
3、监管制度的完善和监管效率的提高.....	29
(二) 保险中介市场面临的挑战.....	30
1、保险中介市场环境.....	30
2、对外开放程度.....	30
3、行业自身的发展.....	31
4、新技术和电子商务的影响.....	31
5、保险中介人才状况.....	32
四、“十二五”期间保险中介市场发展的预期目标.....	33
(一) 基本目标.....	33
(二) 具体目标.....	34
1、市场规模目标.....	34
2、市场结构目标.....	40
3、保险中介机构数量目标.....	41

4、专业保险中介机构注册资本金目标.....	42
五、“十二五”期间保险中介市场发展的基本任务和主要对策.....	44
（一）推动保险营销员体制改革，鼓励保险营销模式创新.....	44
（二）大力发展专业中介机构，提升行业的专业化水平.....	45
（三）鼓励兼并重组和综合经营，发挥规模经济优势.....	46
（四）提升机构资金实力和技术实力，扩大对外开放水平.....	46
（五）完善保险监管制度，促进保险中介机构做强做优.....	47
（六）规范保险公司中介业务，坚持不懈抓好中介业务监管.....	48
附录 1 保险中介市场集中度测算.....	51
附录 2 保险中介市场未来发展目标的预测.....	52

“十二五”（2011年—2015年）时期是我国全面深化改革、加快转变经济发展方式，全面建设小康社会的攻坚时期，也是保险业实现结构调整的关键时期。作为保险市场不可或缺的一部分，保险中介市场肩负着促进保险业转型、助力保险业跨越式发展的重要使命。根据《中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》和国务院有关文件的精神，结合我国保险中介的市场现状，借鉴国际上保险中介市场发展的成功经验，对“十二五”期间我国保险中介市场的发展和监管问题进行研究，进一步明确保险中介市场的发展方向、预期目标和政策措施，对于引领我国保险中介市场持续健康快速发展，服务保险业乃至整个国民经济具有重大的实践意义。

一、“十一五”期间保险中介市场发展的基本情况

“十一五”期间，我国保险中介行业以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，加强科学监管、注重风险防范、引领行业发展，取得了可喜的成绩，为“十二五”时期的发展奠定了良好的基础，同时，中介市场的一些问题仍然突出，成为“十二五”期间需要着力解决的问题。

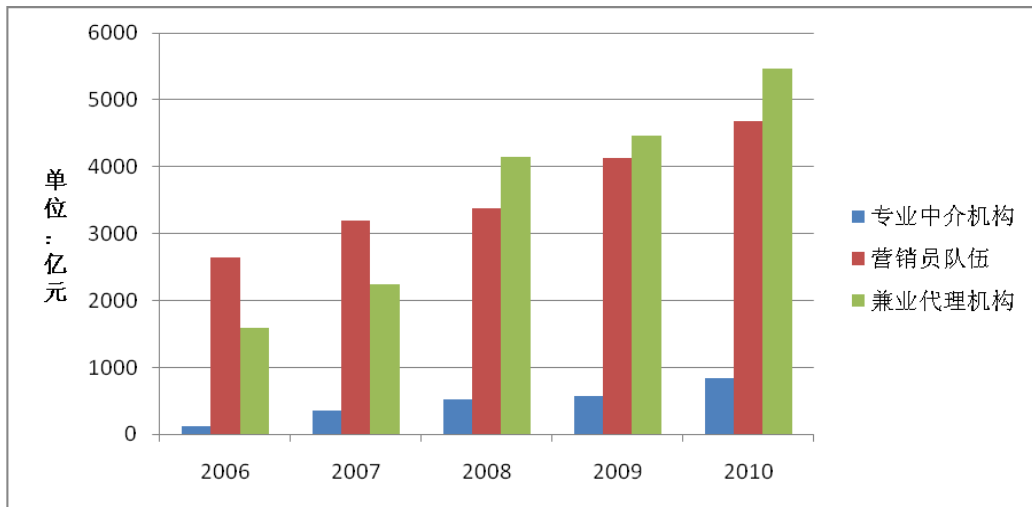
（一）主要成就

“十一五”期间，我国保险中介市场抓住发展机遇，不断增强自身实力和综合竞争力，业务规模有了较大的增长，中介市场体系逐步健全，对外开放程度不断提高，监管机制和制度逐步完善，中介行业对于保险业和国民经济发展的职能和作用日益重要。

1、业务规模发展迅速

保险中介市场的业务规模从2005年底的3596.73亿元发展到2010年底的10991.14亿元，年均增长41.17%，是保险业中发展最快的子行业之一。截至2010年底，保险中介渠道实现保费收入10991.14亿元，其中专业中介机构、营销员队伍和兼业代理机构分别实现保费收入844.64亿元、4682.08亿元、5464.42亿元，与2006年相比分别增长了611.37亿元、3088.72亿元、2813.54亿元（见图1-1）。

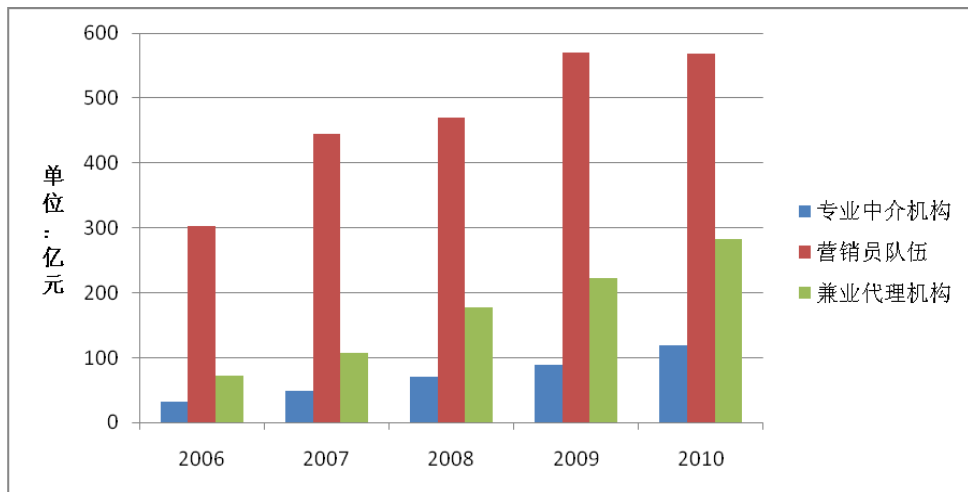
图 1-1 各类保险中介渠道保费收入对比



资料来源：保监会网站

另外，全国中介行业共实现业务收入 970.81 亿元，其中专业中介机构、营销员队伍和兼业代理机构分别实现业务收入 118.4 亿元、568.96 亿元、283.45 亿元，与 2006 年相比分别增长了 85.39 亿元、266.64 亿元、210.69 亿元，保险中介市场的可持续发展能力得到了进一步增强（见图 1-2）。

图 1-2 各类保险中介渠道业务收入对比

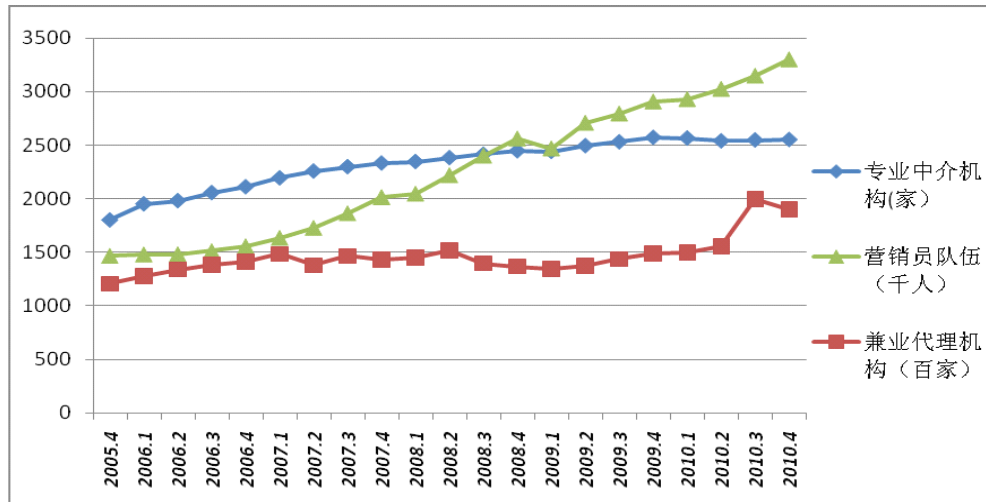


资料来源：中国保险中介市场发展报告，2006-2010

2、市场体系逐步健全

随着社会主义市场经济体制的逐步完善和保险业的快速发展，我国保险中介市场保持了良好发展的态势，保险中介市场体系逐步健全。截至 2010 年底，全国共有保险专业中介机构 2550 家，兼业代理机构 189877 家，营销员 3297786 人，较之 2005 年底分别增长了 41.67%、57.38%、124.66%（见图 1-3）。

图 1-3 “十一五”期间三类保险销售渠道（人）数变化对比图



资料来源：中国保险中介市场发展报告，2006-2010

一大批专业保险中介公司如保险专业代理公司、保险经纪公司、保险公估公司相继设立，资本、资产及盈利逐年增长（详见表 1-1）。

表 1-1 2006-2010 年我国专业中介机构的资产及盈利状况

专业代理机构	资本金（亿元）	平均资本金（万元）	资产（亿元）	盈利能力（万元）
2006	14.88	92.83	24.01	-2361
2007	15.75	89.73	20.01	-4830.08
2008	18.25	100.16	25.49	406.84
2009	20.42	107.3	27.89	8,472.50
2010	29.57	159.57	40.35	19,871.67

保险经纪行业	资本金（亿元）	平均资本金（万元）	资产（亿元）	盈利能力（万元）
2006	37.08	1223.76	42.58	10771.18
2007	39.27	1231.02	50.10	22053.07
2008	42.2	1205.71	58.32	21402.54
2009	44.64	1180.95	67.48	35,160.12
2010	52.05	1327.80	81.77	57117.29

保险公估行业	资本金（亿元）	资产（亿元）	盈利能力（万元）

2006	4.81	6.02	1525.88
2007	5.38	7.18	2273.21
2008	7.84	11.13	3692.81
2009	8.72	12.70	3773.97
2010	9.13	13.74	4485.10

资料来源：中国保险中介市场发展报告，2006-2010

对于保险专业中介市场来说，三类专业中介机构：专业代理公司、保险经纪公司和保险公估公司都获得了较大发展，市场主体明显增加，初步形成了国有控股（独资）公司、股份制公司和外资公司等多种形式、多种所有制成分并存的格局。根据集中度指数（Concentration rate，CR）和赫芬达尔—赫希曼指数（Herfindahl-Hirschman Index，HHI），2006—2010年我国专业中介市场的市场集中度为，保险专业代理行业的CR4在30%以内，并且CR8都在40%之内，表明专业代理市场是竞争型市场；依据CR4和CR8的百分比，保险经纪市场是寡占V型市场；保险公估市场接近于寡占IV型市场（详见表1-2和表1-3）。数据显示出：代理公司市场集中度总体呈现递增趋势，表明市场上一些大型代理公司正在形成；经纪公司市场集中度有递减趋势，表明保险经纪市场的竞争性逐年加强；公估公司市场集中度近些年变化不太确定，表明公估市场的演变较为剧烈¹。

表 1-2 保险专业中介机构的市場集中度

	专业代理公司市場集中度		保险经纪公司市場集中度		保险公估机构市場集中度	
	CR4	CR8	CR4	CR8	CR4	CR8
2006	7.72	12.34	28.77	45.2	37.29	52.39
2007	10.23	15.51	29.98	45.52	35.05	48.32
2008	10.75	16.31	30.83	45.76	32.65	43.87
2009	9.5	15.83	30.7	45.49	31.91	44.12
2010	14.09	19.23	28.16	42.35	37.62	49.45

表 1-3 保险专业中介市場的赫芬达尔—赫希曼指数

	专业代理市場	保险经纪市場	保险公估市場
2006	23.4	309.91	707.74

¹ 详细测算过程见附录 1

2007	43.5	347.39	543.96
2008	48.5	354.77	484.2
2009	44.15	352.78	467.45
2010	82.12	301.87	565.6

保险中介主体的市场化改革取得重大进展，价格机制和竞争机制的作用越来越大，一个产权清晰、共同发展的市场体系逐步形成。

3、开放程度明显提高

“十一五”期间是我国保险市场全面对外开放的新阶段，保险中介市场的开放度也有了明显提高，尤其是保险经纪行业，韦莱、达信和怡安等国际著名的保险经纪公司全面进入中国，达信和韦莱等还实现了独资经营，虽然中外合资和外商独资保险中介公司的市场占有率略有起伏，但是业务收入呈现逐年增加的趋势，2010年的外资保险中介机构的业务收入有了很大的提高（详见表 1-4、表 1-5、表 1-6）。

表 1-4 2010 年专业保险中介行业中的外资、合资公司收入情况

公司名称	业务收入（万元）	合资方
中怡保险经纪有限责任公司	20052.00	美国怡安保险
韦莱保险经纪有限公司	18530.24	韦莱集团
达信（北京）保险经纪有限公司	18306.85	Marsh Inc（独资）
华泰保险经纪有限公司	10663.77	澳大利亚皇家建筑保险经纪公司 新加坡再保险公司
怡和立信保险经纪有限责任公司	3903.84	怡和保险顾问集团
根宁翰公估（中国）有限公司	3739.01	罗便士保险公估集团
平量行保险公估（上海）有限公司	1568.96	平量行有限公司

资料来源：依据各保险中介机构网站资料整理

表 1-5：2006-2010 年三大外资保险经纪公司的营业收入（单位：亿元）

年份	2006	2007	2008	2009	2010
行业总收入	14.55	20.19	26.5	33.1	43.96
韦莱保险经纪	0.74	0.91	1.23	1.58	1.85
中怡保险经纪	0.63	0.9	1.25	1.80	2.01
达信保险经纪	0.73	0.94	1.34	1.36	1.83
三大外资经纪公司	2.1	2.74	3.81	4.74	5.69

资料来源：中国保险中介市场发展报告，2006-2010

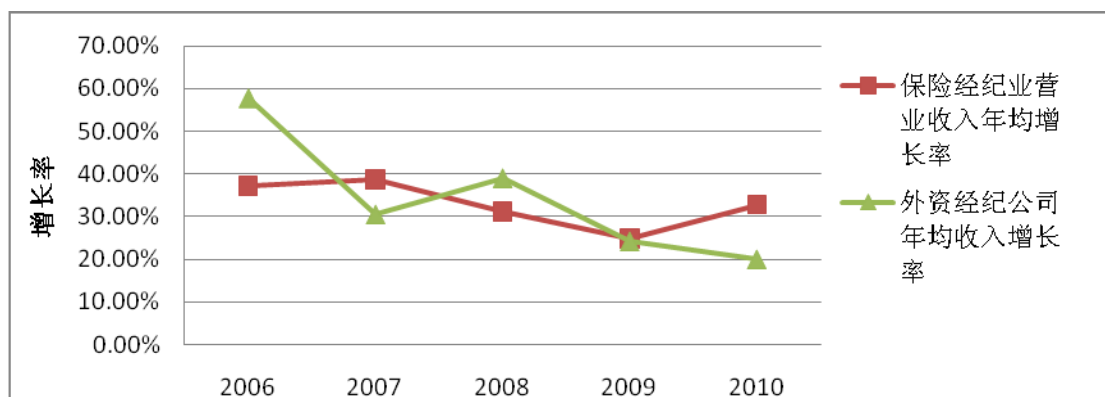
表 1-6：2006-2010 年三大外资与合资保险经纪公司营业收入增长率（单位：%）

年份	2006	2007	2008	2009	2010
保险经纪业营业	37.26	38.76	31.25	24.91	32.81
三大外资经纪公司	57.85	30.59	39.08	24.30	20.02

资料来源：中国保险中介市场发展报告，2006-2010

从上述图表可以看出，2006-2010 年，我国保险中介市场外资与合资保险经纪公司的营业收入增长率只有两年超过了行业的年收入增长率，外资与合资公司并没有呈现高于行业增长率的超额增长，如图 1-4 所示：

图 1-4 外资公司与整个行业发展速度比较

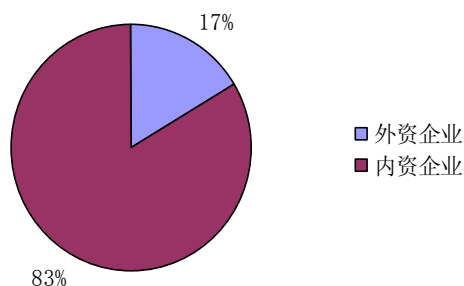


资料来源：中国保险中介市场发展报告，2006-2010

泛华保险代理公司在美国纳斯达克成功上市，华康等一大批专业中介公司获得了海外风险投资，并引进了国外先进的风险管理技术，根宁翰公估（中国）有限公司和平量行保险公估（上海）有限公司依靠罗便士、平量行等外资公估机构的支持，营业收入和市场份额稳步提升，中外合资中介公司的市场份额逐步扩大，尤其是保险经纪领域中外资（合资）保险经纪公司已经占据了重要的地位（见图

1-5、图 1-6、表 1-7)，保险中介市场的国际化竞争越来越激烈。但总体上，外资与合资经纪公司的总市场占有率维持在 14%-17%左右，并没有挑战中资在保险经纪市场的主导地位。

图 1-5 中外合资经纪企业在保险经纪市场中的份额



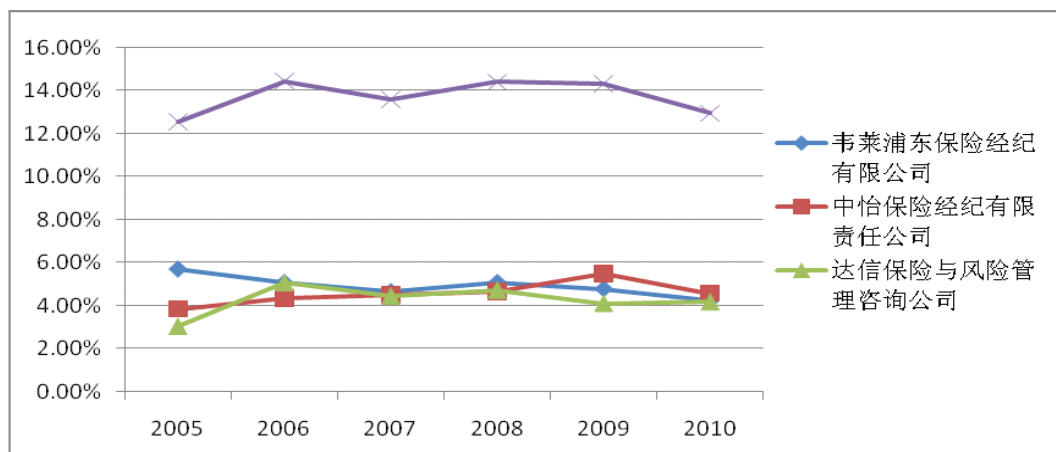
资料来源：中国保险中介市场发展报告，2010

表 1-7：三大外资与合资保险经纪公司的市场占有率

年份	2006	2007	2008	2009	2010
韦莱保险经纪公司	5.06%	4.64%	5.06%	4.76%	4.22%
中怡保险经纪公司	4.32%	4.50%	4.63%	5.46%	4.56%
达信保险经纪公司	5.05%	4.44%	4.70%	4.09%	4.16%
三大外资公司总市场占有率	14.43%	13.58%	14.39%	14.32%	12.94%

资料来源：中国保险中介市场发展报告，2006-2010

图 1-6 三大外资公司市场占有率比较



资料来源：中国保险中介市场发展报告，2005-2010

针对上述保险经纪公司市场占有率分布情况产生的原因，其中的一个解释是：目前国内保险经纪公司与国外保险经纪公司的主要服务领域与对象不同：长安、竞盛、航联等国营经纪公司，主要依托于股东业务，较少参与市场竞争；民营经纪公司中，江泰与中汇业务重点在工程、航天、金融领域，北京联合重点在于教育行业；外资经纪公司主要为某些大型项目提供风险管理咨询，以及为跨国公司的中国业务提供保险经纪服务。

4、保险中介监管和风险防范明显加强

“十一五”期间，保监会出台了一系列与保险中介市场有关的管理办法和规定（见表 1-8）。积极推进营销员管理体制改革，为营销员体制的全面改革奠定了基础。注重对中介市场秩序的维护，严厉查处了保险中介市场非法集资、制售假保单等违法违规行为，有效遏制了这些行为在保险中介领域的蔓延。确立了属地管理原则，有效划分了保监会与地方保监局的监管边界，实现了属地监管与垂直监管的有机结合。建立“保险中介监管信息系统”，加强信息化基础建设，提高非现场监管水平。

表 1-8 “十一五”期间保险中介监管文件目录

发布时间	文件名称
2006 年 4 月	保险营销员管理规定
2007 年 11 月	关于保险中介市场发展的若干意见
2008 年 12 月	关于印发《保险专业中介机构分类监管暂行办法》的通知
2009 年 9 月	保险专业代理机构监管规定
2009 年 9 月	保险经纪机构监管规定
2009 年 9 月	保险公估机构监管规定
2009 年 9 月	保险公司中介业务违法行为处罚办法
2010 年 3 月	关于规范保险公司相互代理业务有关事项的通知
2010 年 9 月	关于改革完善保险营销员管理体制的意见

资料来源：保监会网站

（1）专业中介机构监管方面，保监会制定了《保险专业代理机构监管规定》、《保险经纪机构监管规定》、《保险公估机构监管规定》等多项法规，对专业中介机构的准入、经营行为、退出规定等多个方面都做出了明确的要求，为规范市场秩序、提升专业中介机构的竞争力发挥了积极作用。

（2）中介机构分类监管方面，保监会发布了《关于印发〈保险专业中介机构

分类监管暂行办法》的通知》文件，对保险中介各市场主体实行了分类监管，根据业务指标分析将企业分为不同的风险类别，进而采取不同的监管措施，有利于提高监管的针对性。

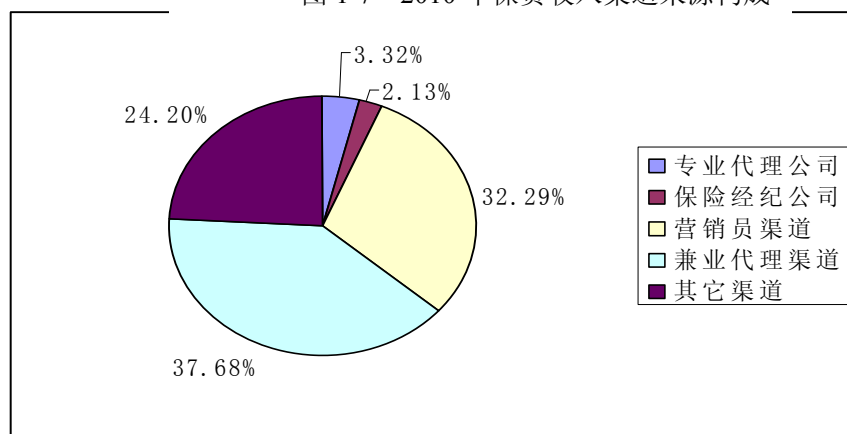
(3) 营销员监管方面，保监会尤为重视营销员行为监管和体制改革问题，在“十一五”期间发布了《关于改革完善保险营销员管理体制的意见》，对保险营销员下一步的改革思路、应对措施及对整个保险中介市场的影响等都进行了初步的规划，为“十二五”期间营销员体制的改革奠定了基础。

(4) 保险公司中介业务监管方面，保监会发布了《保险公司中介业务违法行为处罚办法》、《关于规范保险公司相互代理业务有关事项的通知》等文件，印发了《关于开展保险公司中介业务现场检查工作的通知》，对保险公司中介业务中的违法违规行为进行严格规范，从保险销售业务的源头来打击违法行为，对保险中介市场秩序的好转具有积极的作用。

5、保险中介地位稳步提升

“十一五”期间，保险中介行业贡献的保费收入共达到 27475.48 亿元，占全国保险行业保费收入的 82.26%，对于保险业快速发展具有积极作用（详见图 1-7）。保险代理公司成为保险公司产品销售的重要渠道，保险经纪公司在大型商业保险、企业财产保险等领域发挥重要作用，保险公估公司则是在理赔定损环节发挥着越来越明显的作用。其中在建工险领域，保险经纪公司实现的保费收入占比逐年提高，2007 年至 2009 年保险经纪公司实现的工程保险保费收入分别为 10.97 亿元、16.02 亿元和 24.27 亿元，占全国工程保险保费收入的比例分别是 34.84%、40.83%和 47.00%，占比以每年大约 6%的幅度稳步增加，显示了其在工程保险领域的良好发展态势和重要地位。此外，在农业保险、责任保险等领域，专业中介机构充分发挥了风险管理专业特长，提供了良好的服务。

图 1-7 2010 年保费收入渠道来源构成



资料来源：中国保险中介市场发展报告，2010

（二）主要问题

“十一五”期间，保险中介市场的发展也暴露出诸多问题，诸如专业化程度较低、市场结构不合理、营销员体制改革缓慢、兼业代理不规范等，严重影响了保险中介行业的发展，给保险业的发展和声誉也带来了不利的影响。

1、保险中介市场结构不够合理

从“十一五”期间保险中介行业的发展情况来看，保险中介行业的结构存在较为明显的失衡现象，即专业中介机构发展较为缓慢，而营销员渠道和兼业代理机构等非专业中介机构占据了主导地位，无论是贡献的保费收入还是业务收入，专业中介机构都只占了较小份额（详见表 1-9、表 1-10）。与发达国家相比，我国专业中介机构的占比较低，导致了保险中介行业专业服务能力供给不足，势必成为影响行业健康快速发展的隐患。

表 1-9 保险中介行业实现的保费收入情况 （单位：亿元）

	保险专业中介机构		保险营销员		保险兼业代理机构	
	实现的保费收入	占比 (%)	实现的保费收入	占比 (%)	实现的保费收入	占比 (%)
2006	233.27	5.2	2650.88	59.2	1593.36	35.6
2007	357.46	6.2	3193.9	55.1	2242.02	38.7
2008	515.04	6.4	3380	42	4148.46	51.6
2009	573.53	6.3	4126.91	45	4460.65	48.7
2010	844.64	7.7	4682.08	42.6	5464.42	49.7

资料来源：中国保险中介市场发展报告，2006-2010

表 1-10 保险中介行业实现的业务收入情况 （单位：亿元）

	保险专业中介机构		保险营销员		保险兼业代理机构	
	业务收入	占比 (%)	业务收入	占比 (%)	业务收入	占比 (%)
2006	33.01	6.4	408.09	79.41	72.76	14.15
2007	48.87	8.1	444.15	73.95	107.58	17.91
2008	71.45	9.9	470.32	65.32	178.25	24.75
2009	89.23	10.1	570.59	64.69	222.12	25.18
2010	118.4	12.2	568.96	58.6	283.45	29.2

资料来源：中国保险中介市场发展报告，2006-2010

2、专业保险中介机构的市场竞争力不强

在成熟的保险市场中，保险经纪公司、专业代理公司和保险公估公司等专业保险中介机构是行业发展的主要支柱。“十一五”期间，我国的保险专业中介机构的资本金、业务收入、技术水平、服务能力等方面都还处于起步阶段，市场竞争力还比较弱，表现在如下几个方面：

(1) 机构规模小，资本实力偏弱，经营成本较高，盈利能力差(详见表 1-11)。

表 1-11 专业保险中介机构的资本和经营状况 (单位：亿元)

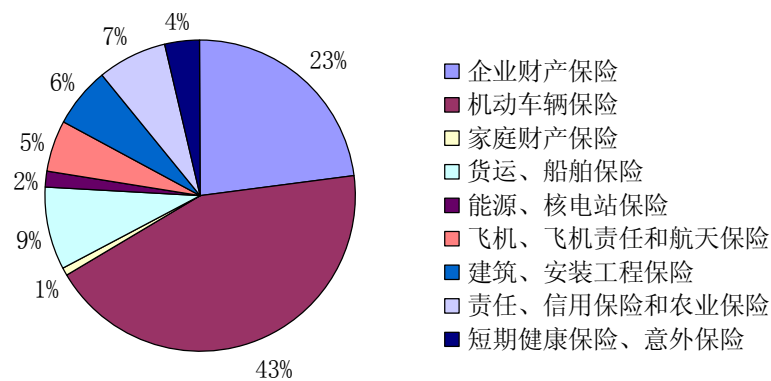
	保险专业代理机构			保险经纪机构			保险公估机构		
	资本金	营业收入	利润	资本金	营业收入	利润	资本金	营业收入	利润
2006	14.88	14.13	-2.04	37.08	14.55	1.08	4.81	4.33	0.15
2007	15.75	21.48	-0.48	39.27	20.19	2.21	5.38	7.2	0.23
2008	18.25	33.53	0.041	42.4	26.5	2.14	7.84	11.42	0.37
2009	20.42	44.82	0.84	44.64	33.1	3.51	8.71	11.31	0.37
2010	29.57	63.09	1.98	52.05	43.96	5.71	9.13	11.62	0.44

资料来源：中国保险中介市场发展报告，2006-2010

(2) 业务结构单一，例如，在从事财产险业务的中介机构中，有相当数量的业务集中在低水平的车险业务上(详见图 1-8)，由于车险条款相对单一，费用率不断攀升且透明度高，利润空间减少，大部分机构处于亏损经营的边缘。

图6 专业中介机构业务构成

图 1-8 专业中介机构在财产险领域的业务构成



资料来源：中国保险中介市场发展报告，2010

(3) 产品创新不足，目前国内中介行业缺乏具有真正创新性的保险产品和服务，同质化经营较为普遍。一些业务量较大的领域如建筑工程保险及风险咨询等方面，由于缺乏先进的风险管理技术和产品难以满足消费者的需求。

(4) 经营规范性不够，业务透明度不高，制度不健全，缺乏有效的内控机制，违规行为较为普遍，部分代理公司没有主营业务，成为保险公司虚构中介业务套取手续费的工具，扰乱了正常的市场秩序。

3、营销员体制改革缓慢

现行的营销员体制对于促进我国保险行业的发展发挥了重要的作用，但是其固有的弊端也逐渐显现，主要有：

(1) 公司对营销员的招募比较粗放、随意，人员素质较差且流动性太高，统计数据显示，营销员一年留存率为 30%，两年留存率仅为 15%，不利于行业可持续健康发展。

(2) 营销员被作为公司员工进行管理，但是在法律上又只是代理人，享受不到员工的合法权益，职业安全感和归属感差，营销员与公司的矛盾和纠纷不断出现，诱发群体性事件的风险也在增加，不利于社会和谐稳定。

(3) 保险公司普遍采取的介绍加入、组成网络、复式计酬等做法与国家有关法律要求不完全符合，且容易带来误导销售、违规销售等问题，损害保险行业的声誉。

现行营销员体制的上述弊端，对保险业的发展带来很大的负面影响，正所谓“成也营销员体制，败也营销员体制”，引起了业界的广泛关注。在发展速度和保费收入依旧被作为保险公司重要考核指标的条件下，保险公司受已有利益格局和政策导向的限制没有动力也不敢首先改革营销员体制。而专业中介市场尚未出现符合未来发展需要的新型营销体制，现有的保险专业中介机构受到发展规模和资本的限制，市场创新能力十分有限，难以有效承接保险公司的营销需求，从而成为改革创新进程中的一个无法回避的制约因素。

4、兼业代理机构经营不规范现象较为严重

“十一五”期间，兼业代理机构发展十分迅速，对行业的贡献度也比较大，但在追求速度和规模的同时却忽视了规范化发展的要求，出现了一些问题：

(1) 兼业代理资格管理不完善。市场上存在着“无证代理”、“有证无业务”和“兼业专做”等多种违规的现象，影响了市场竞争的秩序。

(2) 兼业代理业务和财务管理不规范。部分保险兼业代理机构没有按相关

规定建立代理业务台账，或者台账管理混乱，真实性和完整性得不到保证；手续费结算方式不规范，存在着坐扣保费和在账外核算代理手续费的现象；部分保险兼业代理机构未按时与保险公司结算保费；手续费恶性竞争。

（3）兼业代理经营行为不规范。部分保险兼业代理机构超出保监会核准的经营范围违规经营保险代理业务；个别机构协助保险公司违规走账套取手续费，成为保险公司洗钱的工具；某些具有行业优势的兼业代理机构垄断经营，个别兼业代理机构利用自身垄断地位强制客户投保非强制性险种，借机抬高手续费。

（4）保险公司管控不到位。每家保险兼业代理机构大多与多家保险公司建立委托代理关系，保险公司难以对兼业代理机构的经营行为进行有效的约束，且存在为完成保费任务纵容兼业代理机构的违规行为。

5、保险公司中介业务违规违法行为普遍

保险公司中介业务违法问题严重，是保险市场秩序混乱的根源，主要体现为保险公司与保险中介机构在业务财务等方面不合法、不真实、不透明的合作关系，主要存在保险公司利用中介业务和中介渠道弄虚作假、虚增成本、非法套取资金，而这些违规操作的直接后果就是损害保险消费者利益。从监管机构对保险公司中介业务的检查结果可以看出，当前保险公司中介业务主要存在以下问题：

（1）业务弄虚作假，直接业务虚挂中介业务。基层保险公司为了套取中介费用，将直接业务转保险中介机构套取资金，或是将直接业务转入保险营销员名下套取资金，甚至有基层公司直接虚构营销员来套取费用，且这种现象较为普遍。

（2）财务数据失真，套取手续费金额巨大。有的保险基层机构通过虚挂中介业务套取的手续费占总手续费金额比例高达 90%，有的保险基层机构通过中介机构虚开发票及虚增业务管理费套取资金，有的保险机构串通中介机构虚假退保、虚假理赔套取资金，甚至通过中介机构向利益关联单位和个人非法输送利益，违法金额巨大。

（3）经营成本因中介业务违规操作而居高不下，侵蚀了企业利润。通过虚挂中介业务的方式套取手续费，不仅提升了保险行业经营成本、侵蚀经营利润，造成虚假亏损，也使保险产品价格居高不下，被保险人的利益受损，同时还滋生腐败，影响十分恶劣。

二、国外保险中介市场发展和开放的经验

在当今全球化的背景下，特别是随着 WTO 后过渡期保险中介市场的开放与融合发展，“十二五”期间我国保险中介市场的发展应该借鉴发达国家的保险中介市场发展和开放的经验，结合中国的实际，走出一条有中国特色的保险中介行业发展之路。

（一）国外保险中介市场的发展历程和现状

从各国保险中介市场的结构、功能和模式来看，由于历史、经济、文化等因素的不同，保险中介市场的发展各具特色，同时也呈现着专业化和职业化的发展趋势，保险中介行业对于整个保险行业的发展具有越来越重要的作用。

1、英国保险中介市场

英国是世界现代保险制度的发源地，国民的风险观念和保险意识强，英国的保险中介市场是以经纪人为主体的、代理人和直销渠道等多种形式并存的体系。

在英国立法及国民习惯等的影响下，保险经纪人先于保险代理人、保险公估人产生，1575 年就出现了世界上最早的保险经纪人，1906 年则出现了第一家专业的保险经纪公司，后来又建立了保险经纪人自律组织——保险经纪人协会。正是这样的历史渊源，最终形成了以保险经纪人制度为中心的保险中介市场模式，这也是英国的保险中介模式与其它发达国家最大的不同点。形成这一中介模式的直接原因是英国在保险销售领域实行的“两极化原则”，即保险中介人必须在保险经纪人（能销售所有保险公司商品）与保险代理人（专属单一公司）中任选其一，不能兼任。

从中介业务的结构看，传统上，保险经纪人完成了英国财险业务的 60% 以上、个人寿险业务的 1/3 以上、养老金业务的 80% 以上，而劳合社的每一笔业务都必须由经纪人来完成，更是体现了保险经纪人在保险中介市场的突出地位。英国的保险代理人主要在寿险市场营业，占据了寿险市场的大部分份额。在针对个人和家庭的汽车保险和住宅保险方面也较为突出。

近年来，随着银行保险渠道、直销渠道（网络、电话等）的出现，英国保险中介市场出现了新的特点，传统的保险经纪人和代理人的市场份额趋于下降，而新型营销渠道的份额逐渐上升，保险中介市场格局出现了新的变化：非寿险业务，

通过经纪人渠道实现的保费收入从 1999 年的 52% 降到 2009 年的 37%，而通过银行渠道实现的保费收入从 5% 上升为 13%；寿险业务，通过独立理财顾问¹实现的寿险及年金业务从 1999 年的 58% 上升为 2009 年的 68%（详见图 2-1、图 2-2）。

图 2-1 2009 年英国非寿险产品销售渠道

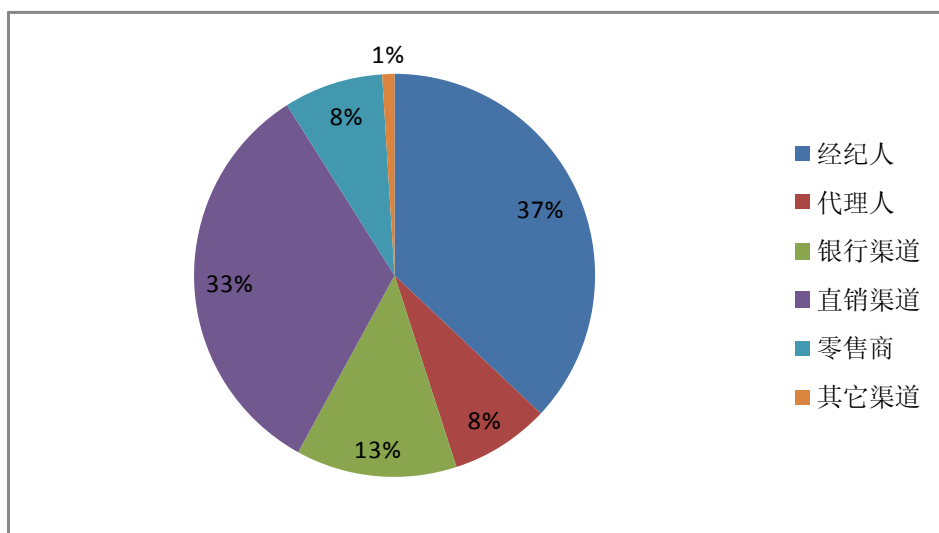
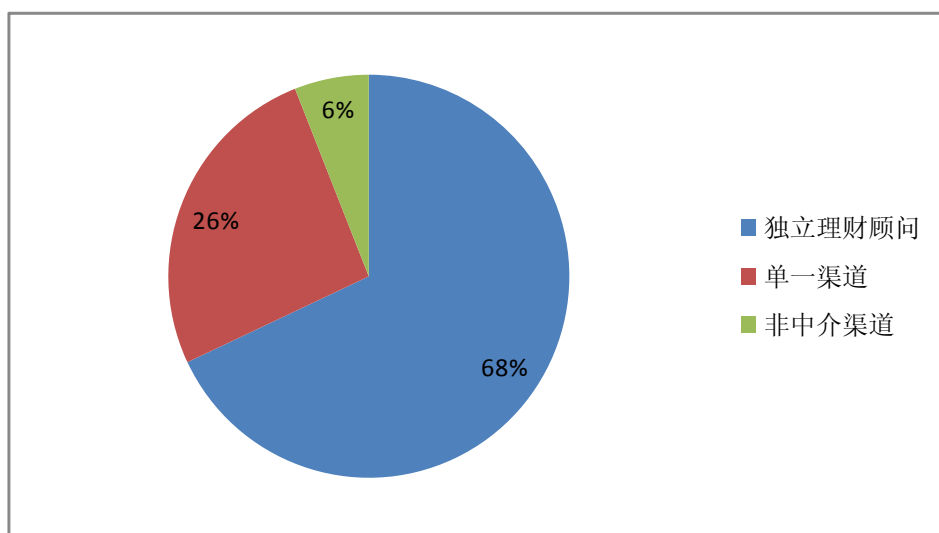


图 2-2 2009 年英国寿险产品销售渠道



2、美国保险中介市场

美国是世界上最大的保险市场，与之配套的中介市场也相当发达，已经形成了以保险代理人与保险经纪人相结合、并以保险代理人为主的保险中介发展模式。

¹ 独立理财顾问制度起源于 1988 年的英国，是英国政府对保险业实施分极化管理的结果，主要是从保险顾问中划分出非隶属于保险公司的独立理财顾问（IFA），随后 IFA 制度被应用于理财市场。

式，整个保险中介市场由保险代理人、保险经纪人、保险公估人以及保险直销渠道组成。需要说明的是，美国的保险中介制度并不是严格的两级制度，即保险代理人和经纪人区别不甚明晰，有些人寿保险业务中的保险经纪人本身就是保险代理人，之所以称他们为保险经纪人，是因为他们将业务安排给多家保险公司，并且具有产品设计能力。

保险代理人是美国保险中介市场的核心，而代理人制度可分为机构代理制（总代理制、分公司代理人等）与无机构代理制（专用代理人、独立代理人等）。其中专用代理人的业务范围主要集中在人寿保险领域，而独立代理人则主要从事非寿险业务（只要考取许可证，既可代理寿险类业务，也可代理非寿险业务）。从2004年美国保险市场的业务结构看，在财产险方面，独立代理人和经纪人的作用要大于直销渠道，占据了约2/3的保费份额；在寿险方面，独立代理人和经纪人只占约1/3的份额。与英国中介市场的发展趋势相同，新渠道较传统的渠道的作用越来越大，2004年美国财产保险业的自留保费中的46%是由直销渠道贡献的，新增寿险保费的11%是由电话、邮件和互联网等新型销售渠道贡献的。

3、日本保险中介市场

日本保险中介市场是一种以保险代理人为主体、以保险经纪人为补充的体系。在1996年日本保险法修订以前，日本保险中介市场仅仅由保险代理人组成，这也是日本保险中介制度明显区别于英美保险中介制度之所在。1996年保险法修订后，保险经纪人才逐步引入，对日本保险市场的影响较小。日本的代理人制度主要包括两种类型：生命保险营销员和损害保险代理店，前者主要应用于人寿保险市场，而后者则主要应用于损害（财产）保险市场。

日本寿险市场上，保险代理人有数十万人，仅日本生命保险公司一家就有8万人。外勤推销员是寿险公司的外勤员工，只能从事法律上规定的中介行为，但无缔约权。

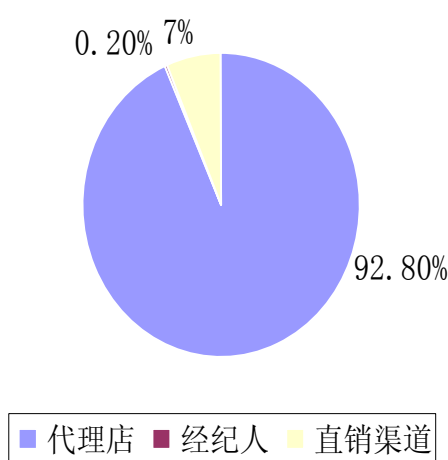
日本财产保险市场，主要采用代理店展业体制，仅有少量业务由公司外勤人员直销或保险经纪人介绍。1999年3月，日本共有代理店47.6万家，代理店通常为独立机构，它与保险公司是委托关系，是公司的代理人。代理店根据保险公司的委托，代替其开展保险业务，其职能就是帮助投保人选择合适的投保项目，收缴保险费，提供保后服务。代理店的收入是根据其等级，由保险公司给予不同比例的提成。代理店分为初级、普通级、上级及特级四个等级。按经营主体不同，代理店可分为个人代理店和法人代理店。以个人名义进行经营者为个人代理店；以股份有限公司等法人组织进行经营者为法人代理店。按委托公司数量划分，可分为专属代理店和共属代理店，只接受一个保险公司委托的代理店为专属代理

店；接受两个以上保险公司委托的代理店为共属代理店。其中前者，目前有 36 万家，后者近 32 万家。按经营项目划分，可分为专业代理店和兼业代理店。专门代理保险业务者为专业代理店；除代理保险外还兼营它业者为兼业代理店。

保险经纪人制度是 1996 年才被引进的，尚处于初级发展阶段。保险经纪人未能发挥更大作用，是因为日本财产保险公司数量不多，且实行费率算定会制度，制定统一的费率标准；同时，保险代理店的作用与保险经纪人接近，并且其他国家经纪人从事的风险评估工作在日本主要由公司职员完成。

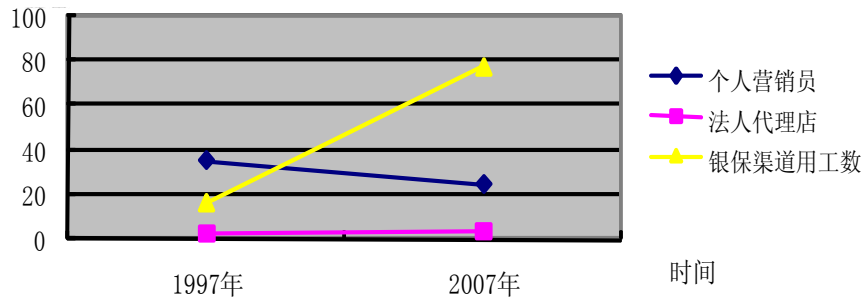
从日本保险市场的业务结构来看，财险领域的产品销售绝大多数是通过代理店进行的，2005 年保费收入中 92.8% 来自代理店，0.2% 来自中介公司，两者合计达 93%，只有 7% 是来自保险公司的直接销售（见图 2-3）；而寿险领域中介的组织形式不同，其中寿险注册营销员自 1997 年以来呈逐年下降趋势，十年间减少了 10 余万人，而法人代理店的数量却由 1997 年的 2.75 万家上升为 2006 年的 3.63 万家，增长了 32%，同时由于 2001 年以后放开了银行销售保险渠道，代理店用工人数迅速上升，十年间增加了 60 万人（见图 2-4）。

日本财险市场渠道



资料来源：张承惠，保险市场开放进程与战略，中国发展出版社，2009 年版

日本寿险渠道演变趋势（1997-2007）



资料来源：张承惠，保险市场开放进程与战略，中国发展出版社，2009年版

4、德国保险中介市场

德国的保险市场体制比较健全，市场监管比较严格。传统上，逐步形成了以代理制为主体，尤其是以专用代理人为中心，辅之以保险经纪和直销渠道等的保险中介体系。

近二十年来，随着保险市场的日益成熟，德国保险中介市场发生了很大的变化，德国的保险中介行业中，以保险经纪公司和兼业代理为主的中介机构在 2005 年占据了市场份额的六成左右，而 1985 年只占市场份额的二成，短短二十年间增加了四成（详见表 2-1）。

表 2-1 1985-2005 年德国保险中介市场结构演变

类型	1985	2005
总代理人	80%	27%
保险经纪人	14%	33%
银行渠道	1%	25%

资料来源：Towers Perrin, 2007; Trigo Gamarra, 2007

5、印度保险中介市场

印度保险中介市场的一个突出特点就是保险经纪人的地位非常突出，受英国保险经纪人制度的影响，印度的保险经纪人在保险市场发挥着重要作用，且实力很雄厚，不仅在国内市场安排保险和再保险业务，还活跃在国际市场上，如著名

的 J. B. Boda 保险经纪公司，就在世界范围内构建了业务网络，还获得了劳合社的经纪许可。

近年来，印度的银行保险业务发展非常迅速，成为保险中介市场的重要力量，法律要求保险公司在农村以及社会领域必须达到一定数量的最低销售额，这就为银行参与保险销售提供了支持，目前银行保险渠道贡献的保费收入已经在很多新设保险公司的保费收入中占到一半左右的份额，影响日渐明显。

6、台湾地区保险中介市场

台湾地区是亚洲金融保险中介市场最为成熟发达的地区之一，目前拥有专业保险中介机构（主要是保险经纪公司和保险代理公司，下同）700 余家，贡献了寿险市场保费收入的 2/3 以上，而且有着份额继续扩大的趋势。

这些年的发展，台湾专业中介机构形成了多样化的发展模式：一是单一的保险经代，表现为要么是产险代理，要么是寿险经纪，他们的理念是“专一的做专业，专业的做专一”；二是产寿险并举，跨险种交叉专业，他们的理念是“人无我有，人有我精”；三是多元化发展，跨领域发展，做真正的综合性金融经代，他们的理念是“别人有的我们都有，别人没有的我们也有”。

近 20 年来，台湾寿险中介市场的格局发生了很大变化，由保险公司业务员直接销售寿险产品所获取的保费收入占比从当初的接近 100%，已经下降到 2009 年的 33.85%，而由专业中介渠道贡献的保费收入已经占到整个寿险市场 66.15% 的市场份额（详见表 2-2）。更为重要的是，这种市场份额的颠覆性变化，是在从业人员数量并未同比例增加的情况下发生的，根据台湾寿险公会的资料，2003 年以来，台湾专业中介渠道的从业人员持续增加，寿险公司的业务员占比逐年萎缩，截至到 2010 年 5 月，台湾寿险公司业务员的行业占比，已经从 2003 年的 76.74%，下降到 59.26%，而专业中介的从业人员数量则从 2003 年的 23.23% 增加到 40.74%（详见表 2-3）。专业中介渠道只用占寿险市场的 40% 的人力完成了整个寿险领域 65% 以上的寿险保费收入，充分说明了专业中介的高效率。

表 2-2 2009 年台湾寿险保费数据（单位：NT\$ 百万元）

2009 年 1-12 月	寿险公司	银行保险	传统经代	合计
保费收入	313,156	584,224	27,690	925,070
比率（%）	33.85%	63.15%	2.99%	100%

资料来源 台湾寿险公会

表 2-3: 台湾寿险业务员历年发展分析（2003-2010）

年度	寿险公司	代理人	经纪人	总人数
2003	76.74%	14.77%	8.46%	334,750
2004	74.22%	15.93%	9.85%	333,881
2005	69.87%	18.09%	12.04%	315,937
2007	62.01%	20.03%	17.95%	313,700
2008	61.05%	19.77%	19.19%	319,126
2009	59.36%	20.01%	20.62%	312,413
2010	59.26%	19.04%	21.70%	311,733

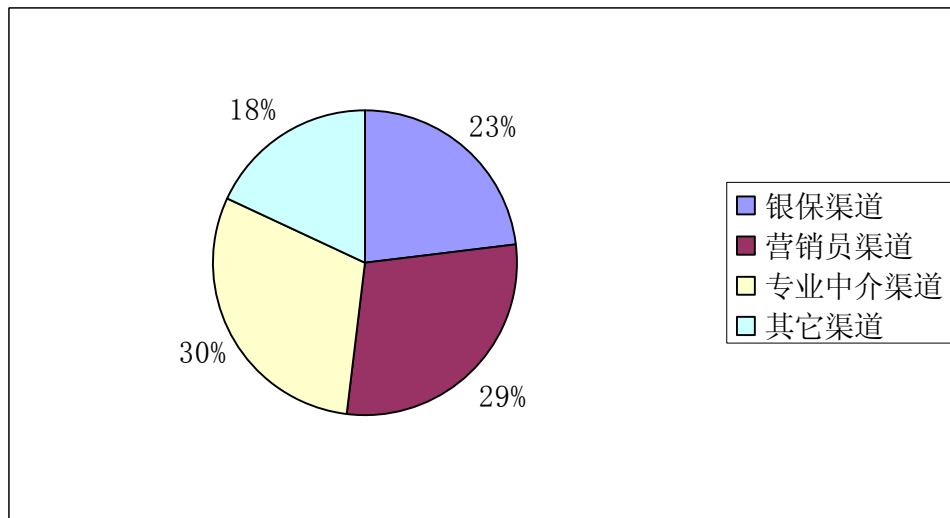
资料来源：台湾寿险公会(统计截至 2010 年 5 月)

台湾保险市场中介行业的发展有三个明显特征：一是寿险公司从成本因素考虑，纷纷与专业中介公司合作获取保费收入，大大降低成本。尤其是一批小型和新开设保险公司，他们已经开始放弃自建营销队伍，走与专业中介公司紧密合作的发展之路，这为台湾寿险中介行业的全面兴起提供可贵的供应商支撑资源；二是保险消费者多元、客观、中立、优质的保险综合性服务需求，只有在保险中介市场日趋势成熟的前提下方能满足，这一消费者刚性需求，加速了保险中介化趋势；三是专业中介公司更加灵活的创业机制，使中介机构提供的事业平台，以及专业中介公司的股份合作机制，成为了保险公司优秀从业人员保险事业发展的最终归宿，而保险行业专业精英向中介公司大幅度转进，又为中介行业提供了可贵的人力资源，为行业的发展奠定了人才优势。

7、香港地区保险中介市场

在香港地区的保险中介市场中，各方力量较为均衡，根据香港保险监理处的统计，2009 年银保渠道（主要是香港汇丰银行和恒生银行）贡献的保费收入占整个市场份额的 23%，营销员渠道（主要是友邦保险）贡献的保费收入占整个市场份额的 29%，真正的专业保险中介机构市场份额大约占 30%，剩余的主要是其它兼业代理机构和直销渠道（详见图 2-5）。

图 2-5 香港保险中介市场格局（2009）



资料来源：香港保险监理处

香港保险中介监管制度的框架类似英国，在制度的设计上偏重于保险经纪人的利益，目前总共有 400 多家保险经纪公司，发展比较成熟，员工素质相对较高，是香港保险中介市场的重要力量。保险监理处还明文规定：保险代理公司不能代理总数超过 4 家保险公司的产品（其中人寿保险公司不超过 2 家）。根据香港保险代理登记委员会 2009 年 10 月 31 日的数据，香港地区的保险代理人达到 48734 人，其中保险代理商(保险代理公司)1842 家，其雇佣的保险代理人 18781 人；个人代理人 28074 人。在上述所有登记的代理人中，从事寿险代理业务的 12796 人，从事非寿险代理业务的 4521 人，兼做寿险和非寿险业务的为 31417 人。

（二）国外保险中介市场开放与发展的经验及启示

1、国外保险中介市场发展的经验和启示

总结国外主要国家和地区的保险中介市场发展经验，对“十二五”期间我国保险中介市场的发展具有重要的启示。各国保险中介市场的特征受多种因素的影响而各有不同，保险中介机构的组织形式和结构也是各具特色，但专业化是保险中介市场发展的必然选择，并且不同类型的保险中介机构各有自身优势，不存在绝对的优劣之分。

首先，各国保险中介市场的特征受多种因素的影响而各有不同

一方面，保险中介机构由于法律地位的不同而产生了差异。例如，根据德国法律，总代理人只能销售单一保险公司的产品，保险经纪人可以销售几家保险公司的保单。在美国，独立代理人 and 保险经纪人掌握着客户资料并决定着哪家保险

公司赢得客户的保单，而总代理人则是由保险公司掌握客户资料并决定着客户保单的归属。德国与美国之间存在着明显的差异，在德国保险公司掌握着客户的资料并且决定着客户保单的归属，即使是由独立代理人和保险经纪人渠道提供的（Zinnert and Griess, 1997）。两国之间也有相似的地方，那就是两国法律都要求独立代理人必须比总代理人为客户提供更加全面的信息以避免法律制裁。除了这些差异外，各种类型的保险中介必须为争取客户进行竞争，特别是为了个人保险业务进行的竞争（Cummins and Doherty, 2006）。

另一方面，国民保险意识和保险市场特征也是影响一国保险中介市场特征的重要因素。国民保险意识决定着保险中介人的需求类型，当一国国民的保险意识较弱时，宜优先发展保险代理人，如日本保险中介市场的发展；反之，应发展保险经纪人，如英国保险中介市场中经纪人的主导地位。

此外，保险市场特征也影响着一国保险中介市场特征。一国或地区的保险公司数目、市场竞争激烈程度，都极大地影响到保险中介人的展业空间，在由少数保险公司垄断的市场上，保险经纪人选择保险公司的空间小，发展保险代理人较为适宜。

其次，保险中介机构的组织形式和公司规模应形成合理的结构

发达国家对保险中介的组织形式没有硬性要求，英国、美国和日本均允许保险经纪人以有限责任公司的形式存在，英国和美国还允许保险经纪人以合伙人的形式进行经营。英国的劳合社是合伙制的保险组织形式。而美国保险经纪人多以公司为主要形式，例如达信保险经纪公司和怡安保险（集团）公司是目前世界上名列第一、第二的保险经纪公司。而日本是在 1994 年后才允许保险经纪人进入保险市场，主要采取的是个人经纪人的形式。

公司规模对保险中介服务质量的影响，在提供附加服务的时候较为明显，而对信息质量、总体服务质量以及合同的订立率等方面都没有明显的影响（Cummins, 1997）。

第三，不同类型的保险中介机构各有自身优势，不存在绝对的优劣之分

大量的文献从代理和交易成本视角分析了独立代理人和总代理人在保险中介市场的共存问题（Berger, Cummins and Weiss, 1997; Regan and Tennyson, 2000）。以美国保险市场为对象的研究文献证明，独立代理人能给大型保险公司带来相对较少的收益，同样也包括横跨多市场的公司和讲究长期工作关系的公司（Regan and Tennyson, 1996, 2000; Berger, Cummins, and Weiss, 1997; Regan and Tzeng, 1999）。研究证明，直接出单人相比较于独立代理人出单人来说具有明显的成本优势（Joskow, 1973; Cummins and VanDerhei, 1979; Barrese and Nelson, 1992; Trigo Gamarra, 2007）。

Cummins and Weisbart(1977)以美国三个州的保险中介行业为研究对象,发现独立代理人较之总代理人能够提供更好的清理赔偿方面服务和更为经常的审查服务,然而在其它方面他们提供的服务质量较之后者更少。Eckardt (2010)以德国保险中介市场数据的研究发现,保险中介行业服务的质量受多种因素的影响,在很大程度上受单个公司的信息搜集与处理活动影响,而较少受各自销售渠道的影响。也就是说,销售渠道对保险中介的服务质量没有明显的影响,具体说来,独立代理人与保险经纪人在单纯的被当做代理人时会提供更好的服务质量,但是总代理人会提供更好的附加服务。

最后,专业化和职业化是保险中介市场的必然选择

保险市场存在着明显的信息不对称和不完全现象,造成了保险公司和消费者之间的相互不信任,而保险产品的复杂性和长期性特点则对消费者的专业能力提出了很高的要求(Cummins and Doherty, 2006; Eckardt, 2007),而大量的行政事务、讨价还价等都耗费了消费者和保险公司大量的时间和精力,增加了交易的成本,专业保险中介则能够通过降低交易成本来增加交易双方的价值(Benston and Smith, 1976; Spulber, 1999)。Cummins (1997)、Eckardt (2010)的研究发现,保险中介行业服务的质量受多种因素的影响,在很大程度上受单个公司的信息搜集与处理活动影响;面谈咨询服务的持续期是一个非常有影响力的因素,无论是对信息搜集和处理的质量、整个中介服务的质量还是保险合同的订立率方面。因此,为了更好的服务于保险行业的发展,必须要大力发展专业保险中介机构,提升专业中介机构在整个保险中介行业的份额。

2、国外保险中介市场开放的经验和启示

保险中介市场开放是个多维度的概念,不仅包括对外国资本的开放,还包括对本地企业的开放;不仅包括降低股权限制,还包括减少对组织形式、营销手段、资金运用等方面的行政干预;不仅涉及保险中介市场竞争格局的变化,还涉及保险中介监管方式的变化。1997年,世界贸易组织各成员国达成协议,将金融服务贸易纳入到服务贸易总协定(GATS)的法律框架中,要求各成员国遵守这一多边贸易协定,为各国保险市场的开放奠定了法律基础。GATS将服务贸易定义为通过4种模式提供的服务:即跨界服务、境外消费、商业存在和自然人流动。GATS的核心条款是市场准入和国民待遇,为金融服务的全球化提供便利的条件,其中对金融市场的开放提出了明确的要求。

(1) 世界保险中介市场开放的不同模式

纵观世界保险中介市场的发展历程，其开放的模式主要有以下四种（见表 2-4）：

一是以美国、加拿大为代表的发达国家市场完全开放模式，在法律上对外国保险服务商给予充分的市场准入机会和完全的国民待遇。

二是以欧盟和日本为代表的发达国家有限开放模式，在保险中介市场开放的态度上比较犹豫，严格限制外国保险中介公司介入本国市场。

三是以智利、南非等为代表的发展中国家充分开放模式，这些国家受自身保险资源缺乏和外国开放压力的影响，在开放程度上给予外国保险中介公司较为充分的国民待遇和开业资格。

四是以韩国、泰国为代表的发展中国家的有限开放模式，采取的是有条件市场准入和部分国民待遇原则，在充分考虑国情的条件下给予灵活安排，在实际业务中，往往采取限制外国保险中介公司在合资公司中的股权比例等方法来防止外资对本土保险中介市场的冲击。

表 2-4 世界保险中介市场开放的不同模式

模式特征	市场发育程度	市场潜力	市场特点	典型国家
发达国家完全开放	非常发达	较小	发展历史长，制度较成熟，基本定型	美国、加拿大
发达国家有限开放	非常发达	较小	发展历史长，制度不断发生变化	欧盟
发展中国家充分开放	不发达	较小	发展历史短，制度不完善	智利、南非
发展中国家有限开放	不发达	很大	发展历史短，制度不完善且经常变化	韩国、泰国

资料来源：魏华林等《中国保险市场的开放及其监管》，中国金融出版社 1999 年版。

(2) 新兴保险中介市场开放的历程和特点

菲律宾。1997 年开始开放保险中介市场后，菲律宾保险市场出现了积极变化：第一，国民投保意识显著提高了，投保人口比例由 2000 年底的 11% 增至 2004 年的 15%；第二，促进了保险市场的优胜劣汰；第三，增加储蓄，拉动消费，由于外资保险中介机构带来的许多新产品，使国民对保险产品和保险服务有了很多的选择余地，同时，由于中介市场的竞争迫使保单价格降低，促使人们纷纷动用储蓄购买保险。但是，中介市场对外开放后也带来了一定的风险，那就是打压了本土保险中介机构的生存空间，由于外资公司实力雄厚，利用高薪、培训机会等优势吸引了国内的保险人才，使得很多本土公司经营困难甚至破产。

俄罗斯。俄罗斯经济改革中奉行的是“休克疗法”，强调彻底的市场化改革路径，表现在保险中介市场的开放方面就是完全放任外资机构的进入，并且政府的监管力度很弱，特别是在 20 世纪 90 年代，由于过快、过急地开放保险中介市场，导致市场竞争激烈；过低的市场准入门槛使大量的保险公司进入国内；监管力度的缺乏使中介市场的运行不够规范，损害了整个保险市场的声誉，产生了不良的影响。

印度。印度保险市场的开放自 1999 年正式开始，但保险中介市场从 2002 年开始才允许外资机构进入，虽然印度保险市场的开放时间并不长，但保险中介机构的发展却很迅速，外资保险中介机构的进入提升了本土经纪机构的竞争力，通过学习外资机构的管理、技术以及发展模式，本土经纪公司的实力也得到了提高，不仅活跃在印度市场，为印度业务安排保险和再保险，还活跃在国际市场上，特别是北非和中东阿拉伯地区，参与当地业务的保险再保险安排，如 J. B. Boda 保险经纪公司形成了覆盖全球的服务网络。

日本。日本作为发达国家，其保险市场的开放度却不高，在以美国为首的国家压力下，日本于 1994 年、1995 年两次承诺开放保险市场，保险中介市场才开始出现外资的身影，但是，受日本国民保险意识和社会文化的影响，外资保险中介机构在日本保险市场的影响一直很微弱，占据市场主体地位的仍旧是本土的营销员和代理店，日本的经济发达程度与保险市场的对外开放度不成正比，这也说明了一国的保险市场开放要遵循适度原则，并不是开放度越大越好。

韩国。韩国保险市场对外开放的基调是阶段性和逐步开放性，在开放次序上，采取了先寿险、后非寿险、最后是相关行业的次序，1998 年 4 月，韩国正式向外资开放保险中介行业。而在此之前，1996 年 4 月，人寿保险市场引入独立代理人（总代理人）制度，1997 年 4 月，非人寿保险市场引入独立代理人（总代理人）制度，1997 年 4 月，整体引入了保险经纪人制度，亚洲金融危机后，随着本土保险市场的全面开放，进入壁垒大幅度放松，营销渠道大幅度增加，银行保险制度正式引入韩国，并且监管体系等都做出了彻底的改变。

（3）保险中介市场开放的启示

从世界保险市场，特别是新兴国家的保险中介市场开放的经验看，各国中介市场的开放都在不同程度受到了全球化、WTO、经济和金融业的快速变革以及监管体系的完善等因素的影响。开放带来的竞争和效率，特别是先进技术和管理经验引入，给开放国带来一定的收益。不可否认的是，保险中介市场开放也会给开放国带来不确定的风险。正确的选择是要把握好保险中介市场开放的力度和速度，同时，保险中介监管要能跟上开放的步伐，实现监管的转型和法律的完善。

首先，保险中介市场开放会给开放国带来一定的收益

随着国际保险中介机构加入一国的保险市场，一方面使一国的保险市场得到进一步开发，提高该国的保费总收入与保险深度；另一方面会使保险资源的配置更加合理和高效，从而更好地开发该国的保险资源。而开放保险中介市场，可以迫使国内保险中介其积极参与国际竞争。同时开放带来全新的保险中介企业经营理念，先进的经营管理经验和科学的风险管理技术，优质的服务方式以及超前的服务意识。国际化的保险中介市场可以使许多从业人员获得国际化的培训机会，有利于提高保险中介的水平和人员素质。

其次，保险中介市场开放也会给开放国带来不确定的风险

这主要表现在对国家经济安全的影响，保险合同是最大诚信合同，要求投保人将风险情况完全告知被保险人。存在中介人的情况下，中介人出于为投保人更好的寻找合适被保险人的目的，也需要了解投保人的风险情况。当投保人的风险情况中包含国家机密或重要信息时，有可能被国外的中介机构了解。同时，对于发展中国家来说，开放保险中介市场，势必会给刚刚起步的保险中介市场带来强大的外部压力。世界的保险中介巨头，由于其本身具有的客户基础、全球化网络、人才以及技术上的种种优势，往往比开放国的保险中介人更具有市场竞争优势。

第三，要把握好保险中介市场开放的力度和速度

从实践来看，无论是发达国家还是发展中国家，都在保险中介市场的开放中采取了多种措施来保护本国企业的发展，如业务范围限制、股权比例控制及本土化等。即使是奉行自由市场经济的欧美等国，其市场的开放程度也没有其标榜的那么大，尽管在法律上不存在限制外国资本进入的任何重大障碍，但现实中的监管措施（特别是软控制）仍能控制外资的进入；相反，东南亚各国保险中介市场发展的早期，开放步伐有些过快，外资公司进入几乎没有任何障碍，结果导致了外资公司控制了本国市场，抑制了本国机构的发展，进而影响了国民保险服务质量的提高。因此，保险中介市场开放的重点要放在引进国外的资本和先进风险管理技术方面。

最后，保险中介监管要能跟上开放的步伐

保险中介市场的开放要伴随着监管的转型和法律的更新，而不能仅仅是进入壁垒的放松。从国外市场的开放实践来看，有些国家如韩国、日本在放开市场进入壁垒的同时监管体系转型相对滞后，结果影响了保险中介市场的发展，而有些国家如新加坡、马来西亚等在开放的同时强调监管体系的转型，获得了更好的发展。实践证明，如果只将保险中介市场的开放定义为允许外资进入本国市场，而仍然沿用已经过时的监管体制，并忽略相关配套法律体系的建设，则无法达到市场开放所期望的引进先进技术、提升竞争水平等目标，更不用说实现保险对本国经济增长的推动作用，因此，必须将监管体制的转型列为保险中介市场开放的重

要内容，并随着开放程度的加大颁布相关的配套措施。

三、“十二五”期间保险中介市场发展面临的形势

未来五年，是我国保险中介行业发展环境发生重要变化的时期，全球化、知识经济和人口结构的变化成为影响我国社会经济发展乃至世界经济发展的关键因素。保险业的改革开放、保险行业在国民经济中地位的进一步提高以及保险中介行业自身的发展要求，使得保险中介市场的发展既面临着良好的机遇，同时也面临着严峻的挑战。

（一）保险中介市场面临的机遇

1、保险消费需求的释放和消费者成熟度的提高

“十二五”期间，我国面临着经济结构调整和经济增长模式转变的重大挑战，随着社会主义市场经济体制的深化发展和国际竞争日益加剧，社会经济的发展和人民生活面临着更多的不确定性，而保险作为规避不确定性风险的重要手段，将迎来巨大的需求；特别是随着人口结构的变化、老龄化社会的逐步来临，对养老保险和健康保险等产品的需求会急剧加大。而保险法律日臻完善、科技迅速发展，都为保险行业的发展和保险消费需求的释放提供了难得的机遇和条件。

根据我们对“十二五”期间中国保险市场规模的测算¹，未来五年中国保费收入将呈现快速增加的趋势，运用趋势外推法得出的2015年我国保费收入将达到34373.3亿元，运用指数法得出的2015年我国保费收入将达到58501.05亿元，运用加权平均法得出的2015年我国保费收入将达到41493.2亿元，尽管各种方法的结果有所不同，但是相比较于“十一五”期间而言，保险需求的释放力度将明显增大，从而对保险中介市场的发展提供了广阔的空间。

随着中国保险市场的发展和保险教育的普及，保险消费者对保险产品的辨别能力有了很大提高，不再满足于被动接受有限的保险产品，也就是说保险消费者的成熟度有了提升，能够根据自身的风险管理需求选择合适的保险产品；保险作为风险管理工具的观点日益为广大消费者所认可，而且消费者对于自身的风险管理规划也逐步重视，这就为保险中介的发展提供了广阔的市场空间。

¹ 具体测算结果见附录2

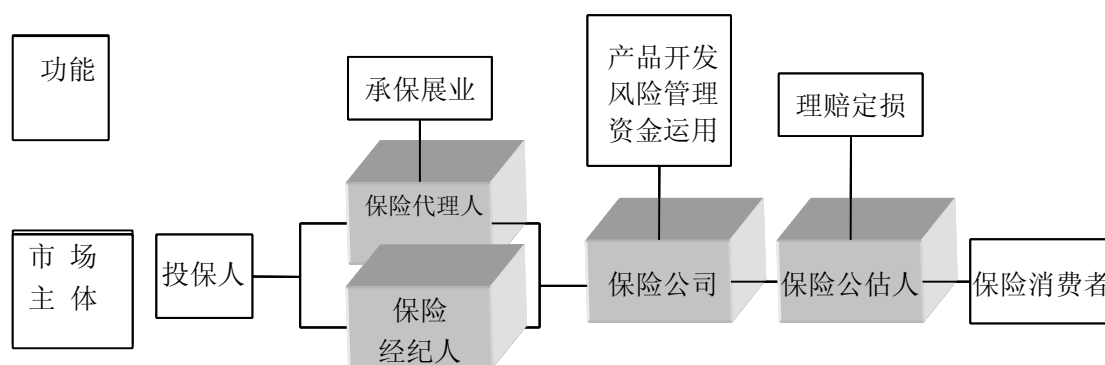
2、保险市场秩序的规范和成熟度的提高

在一个成熟的保险市场中，保险市场的各个主体是以产业链的形式有机融合在一起，竞争也是在分工和专业化基础上的，因此，保险产业链对保险市场的发展十分重要，“十二五”期间保险市场的产业链将更加完善，这对保险中介市场的发展来说是一个良好的基础。

作为介于保险消费者和保险公司之间的中介机构，是基于保险产业内部分工和供需关系基础上的保险产业链发展的重要环节，可以通过提供专业的风险管理服务降低保险消费者和保险公司之间的信息不对称问题，从而实现跨越式发展。

从世界保险业发展的规律来看，随着经济发展、技术进步、人口结构的变化等，保险业的专业化分工日益重要，现代保险业从投入到产出的链条越来越长。根据保险业的经营流程，其产业链条主要包括以下几个部分：产品生产、产品销售、资金投资、出险评估和定损赔付，而保险市场的主体则包括保险公司、保险中介机构、保险消费者三大部分，其中，（原）保险公司开发保险服务和产品，承接客户的投保，按保险合同转移、承担经济风险，并进行相应的保险投资；再保险公司承接保险公司为被保险人提供保险保障服务的部分风险；保险代理公司代表保险公司向投保人、被保险人销售保险公司的产品；保险经纪公司为投保人、被保险人提供保险产品的相关信息，为投保人提供购买保险产品的服务；保险公估公司作为保险公司和被保险人都需要的独立第三方，来确定保险公司和被保险人都能接受的赔付金额，实现保险产品的经济补偿功能（详见图 3-1）。

图 3-1 基于主体分工的保险产业链分析



“十二五”期间，随着保险业的结构调整和发展模式转型，保险公司，特别是中小保险公司将加快改变现有的“大而全”、“小而全”的经营方式，将经营重点转移到具有核心优势的业务环节上来，而将保险销售和出险评估外包给专业中介机构，从而加快保险公司集约化经营的步伐，以适应专业化经营和社会化分工

的经济发展趋势，为专业保险中介机构留出应有的生存和发展空间。保险公司通过转换经营理念与专业保险中介机构合作，实现产业链整合配套，可以优化保险资源配置、降低产业链的总成本、提高运营效率，从而提升整个保险行业的综合竞争力。

从保险产业链的角度来看，保险公司和保险中介机构之间不仅要在市场拓展、理赔服务等领域合作，还要探索在产品开发、品牌整合、业务管理等方面进行全方位、多领域的合作，实现保险产业链上的合理分工。双方合作开发适销对路的保险产品，不仅能够满足特定客户群体的保险需求，而且有利于合作双方形成双赢的局面。不同的中介机构往往有不同的客户群体，不同的客户群体则具有不同的风险特征和保险需求。经纪机构通过对客户需求的收集和了解，进行科学地分析，结合理赔信息和经验数据，站在客户的立场上协同保险公司共同去研究设计产品。代理机构根据市场的实际情况、客户的实际需求和满意的程度，建议保险公司做出适应性的转变，研究设立适应不同地区发展水平、有市场前景的性能趋向多元化、独具特色的产品。

3、监管制度的完善和监管效率的提高

“十一五”期间，我国保险中介监管的法律框架逐渐完善：针对专业中介机构的监管问题，出台了《保险公估机构监管规定》、《保险专业代理机构监管规定》、《保险经纪机构监管规定》等多项法规；针对市场的不同主体实行分类监管问题，发布了《关于印发〈保险专业中介机构分类监管暂行办法〉的通知》等文件；针对营销员体制改革问题，出台了《关于改革完善保险营销员管理体制的意见》，针对保险公司中介业务问题，发布了《保险公司中介业务违法行为处罚办法》、《关于规范保险公司相互代理业务有关事项的通知》等文件，印发了《关于开展保险公司中介业务现场检查工作的通知》，通过这些法规文件的发布，逐步形成了较为完善的监管法律框架。

与此同时，保险中介市场的监管思路逐步清晰，市场化的监管理念和监管方式逐步成型。监管机构注重发挥市场在监管中的作用，强调市场的问题用市场方式解决，尊重市场主体的经营自主权，为市场参与者营造宽松有序、公正高效的市场环境；逐步明确了监管定位，厘清了监管边界，明确了支持什么、反对什么，避免了监管越界行为的出现。

保险中介监管在理念、方式、范围、节奏等方面积累了丰富的经验，树立了监管权威，不仅规范了公司的经营行为、促进了保险公司内控管理的加强，对于市场秩序的好转、切实保护被保险人的利益也具有重要作用，监管的效率逐步提高，为保险中介市场的发展奠定了有利的监管环境。

（二）保险中介市场面临的挑战

1、保险中介市场环境

受保险中介行业的发展和监管的影响，我国保险中介市场环境有了很大的改善，但是，相对于行业健康快速发展的要求仍然有很大差距，主要表现在以下两个方面：

（1）保险中介机构在保险产业链条中的作用和地位与其功能不相符合，从而使得保险中介市场的外部环境有待优化。无论是保险公司还是保险消费者，对保险中介的态度和看法都不够正面，保险公司认为保险中介是在跟自己抢业务，而消费者认为保险中介的服务没有体现出应有的价值，使得保险中介机构在自身业务的两端都受到歧视和不公正对待，从而恶化了保险中介市场的外部环境。

（2）保险中介市场的内部环境也有待规范。特别是涉及保险公司中介业务的环节，利用中介业务和中介渠道弄虚作假、虚增成本、非法套取资金等问题较为猖獗，而且保险中介机构之间恶性竞争、不规范竞争的问题也比较严重，从而损害了保险中介机构的盈利能力和竞争力。保险中介市场的内部环境问题也是影响“十二五”期间保险中介市场发展的重要因素。

2、对外开放程度

我国加入 WTO 时设定的过渡保护期已经结束，保险行业的对外开放进入了一个新的阶段，外资保险机构大量进入国内市场，世界范围内的保险竞争已经延伸到国内保险市场，保险中介行业作为保险业的一个细分行业，无疑也需要进一步融入到世界保险市场的竞争中去：一方面要努力借鉴国际先进经验和经营模式，积极利用国际资本、人才和技术，从而迅速提高自身的竞争力，另一方面，外资保险中介机构的进驻，必然会强化保险中介市场的竞争，并且凭借雄厚的资本、先进的技术以及与外资企业天然的业务关系来争夺市场份额，甚至会兼并重组中资中介机构，这将深刻影响保险中介市场的开放和发展格局。

“十二五”期间，我国保险中介市场开放的必要性和紧迫性有以下两个方面：

（1）保险市场发展的需要。保险中介市场的开放通常紧随着保险市场的对外开放，这是由于在成熟的保险市场中，市场需要为保险合同双方提供服务的中介机构，它包括保险代理人、保险经纪人、保险公估人等。许多在中国投资的外

资公司已经习惯于通过保险中介来投保，而我国本土的保险中介机构尚不能提供相应的服务，存在着明显的供给缺口；而国外较有规模的保险中介公司都有相对稳定的客户群，随着这些客户进入中国市场，国外保险中介公司对进入中国保险中介市场有着强烈的需求，因此从保险市场发展的需要来看，保险中介市场加大对外开放是十分必要的。

(2) 世界贸易组织成员国履行义务的需要。我国已经正式加入世界贸易组织，当然也有履行承诺义务的需要。尽管当前我国已经履行了入世时关于保险市场开放的承诺，但金融服务领域的开放是大势所趋，保险市场的进一步开放也是不能避免的。2007年第二次中美战略经济对话，美国保险代理人与经纪人理事会(CIAB)对中方从股权、分支机构、企业年金、资产投资、政治风险保险、再保险等六个方面提出了进一步开放保险市场的具体要求。

3、行业自身的发展

“十一五”期间，保险中介行业的发展为进一步的提升打下了良好的基础，但是现有的发展态势与应有的市场定位之间还有很大差距。发达国家保险市场的经验表明，保险中介必须要成为定位清晰、发展方向明确的专业中介机构，保险代理公司要努力成为保险产品销售和服务的重要网络平台，保险经纪公司要努力成为全社会的风险管理顾问，保险公估公司要努力成为公正专业的保险理赔专家。当前我国保险中介行业的专业化和职业化明显不足，正是这种差距引发的内生的转型要求为其发展提供了强大的动力。

同时，随着保险市场的深化发展，市场需求和价格导向使得保险中介机构要努力突破资本和技术的约束，实现较好发展的目标，而保险中介市场竞争的加剧，则使得保险中介机构必须加大创新力度，从市场、机构、技术等方面进行全面的改革和创新，从而促进保险中介行业 and 市场的不断发展和壮大。

4、新技术和电子商务的影响

信息技术的进步，有利于保险中介行业提高经营管理水平和风险控制能力，为保险中介行业的创新发展提供了有力支撑，同时也对信息管理和信息安全提出了新的挑战。网络的广泛应用扩展了保险中介业务渠道，对保险业的生产流程和企业组织结构再造具有重要的意义；同时，行业信息系统的逐步完善和电子政务系统的建立为高效率的监管提供了有利的条件。

“十二五”期间，我国保险业的发展应该建立在信息化的基础之上，保险中介公司将其经营管理模式承载在IT系统和后援平台上，会有效地降低运营成本，

提高对整个经营管理活动价值链的控制力，为保险业的发展提供更好支撑。

5、保险中介人才状况

当前我国保险中介人才的缺乏以及人才高流失率等问题已经成为严重制约保险中介市场健康发展的重要因素，这主要体现在以下三个方面：一是保险市场中具有中介资格证书的人才或者是能够从事中介业务的人才相对较少；二是具有多年保险从业经验的人才不愿意进入保险中介行业，或者是进入中介行业后又回流到保险公司；三是保险中介机构的人才流动过于频繁，那些具有较高业务素养同时又具备较强市场资源的人才很容易被对手挖走或是自立门户，这就使得保险中介机构很难做好。“十二五”期间必须重视保险中介的人才问题。

四、“十二五”期间保险中介市场发展的预期目标

（一）基本目标

“十二五”期间，保险中介行业的发展要坚持立足当前、着眼长远、统筹兼顾、积极稳妥、务求实效的原则，以“结构调整”为核心，以转变保险发展方式为主线，努力实现保险中介行业的专业化、规模化、信息化和综合化发展，增强行业的竞争力、提升市场运行效率，推动整个保险业持续稳定和健康发展；到2015年要基本建成一个业务规模较大、市场体系完善、市场结构合理、服务领域广泛、经营诚信规范、综合竞争力较强，发展速度、质量和效益相统一，充满生机和活力的现代保险中介行业。

1、专业化。专业化包含机构专业化、技术专业化、人员专业化。以专业化作为保险中介行业改革着力点，以专业化提升中介行业综合实力和 Service 能力。推进保险中介机构与保险公司形成合理的分工，发挥保险中介在承保理赔、风险管理和产品开发方面的积极作用，深化保险行业内部的专业化改革；提升保险中介行业的专业技术水平，促进从业人员的专业化和职业化，提升业务品质；鼓励汽车服务企业代理保险业务专业化改革，探索推进银行等金融机构代理保险业务专业化改革。

2、规模化。规模化包含资本规模化和业务规模化。以增强专业中介机构资本实力为突破口，全面提高中介行业的综合实力，以资本规模化带动业务规模化，以业务规模化降低运营成本，提高经营效益。加大吸引利用境外资本力度，支持机构间的兼并重组，支持上市融资，突破资本“瓶颈”，鼓励建立全国性服务网络，发挥规模经济效应。

3、信息化。信息化包括机构运营信息化和监管手段信息化。以信息化提升专业化，以信息化促进规范化、标准化、现代化。鼓励中介机构完善信息制度，建立有效的信息平台，鼓励中介机构通过开发利用高效能信息系统改进公司治理、提高业务技术能力、降低运营成本、提高经营效率；加快保险中介监管信息系统建设，建立与监管体系相配套的保险中介监管信息系统，强化信息系统的市场分析和决策支持功能，提高监管的科学性和有效性。

4、综合化。综合化包括产寿险公司之间、保险公司与其他有关企业之间、保险中介集团下有关中介机构之间、代理机构与经纪机构之间的综合销售，以综合化促进规模化，以综合化提高保险综合服务能力。在确保流程规范、风险可控、保障服务的前提下，有序放开、充分利用销售渠道，不断降低销售成本、扩大销

售覆盖面、提高经营效益。

（二）具体目标

“十二五”期间，保险中介市场的业务规模、市场主体、盈利能力、保险销售人员队伍规模都要实现稳定的增长，发展的质量也要实现稳步的提升。为此，本课题对“十二五”期间保险中介市场规模、保险中介市场结构、保险中介机构数量、专业保险中介机构注册资本金等问题进行了预测¹，期望为政策的制定提供参考。

1、市场规模目标

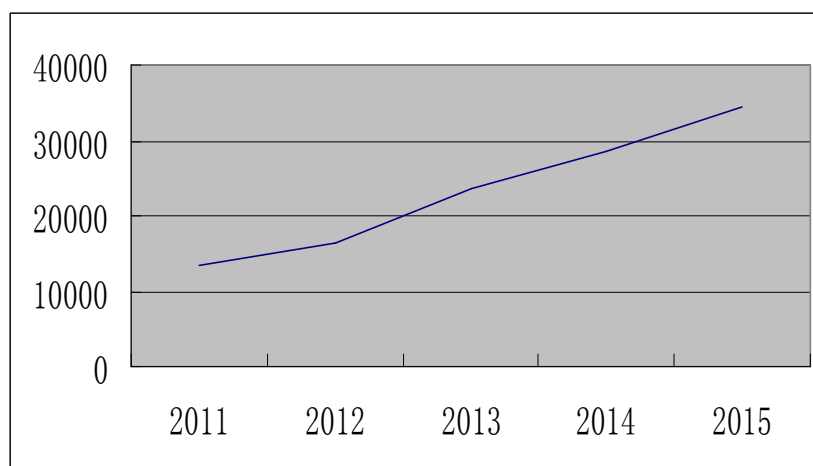
在对“十二五”期间整个市场保费收入规模预测的基础上，重点对保险中介市场，特别是专业中介市场实现的保费收入和业务收入进行预测。

（1）保费收入预测

在本部分的预测中，将运用三种不同的方法进行分析，主要有趋势外推法、指数法和加权平均法，下面分别介绍这三种方法预测的结果。

以趋势外推法预测，2015年的保费收入为34373.3亿元，具体预测见图4-1。

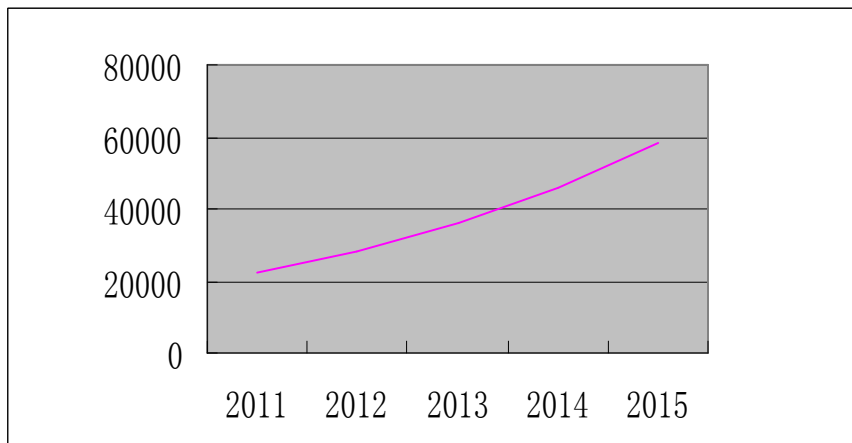
图4-1 基于趋势外推法的保费收入预测图（2011-2015）（单位：亿元）



以指数法预测，2015年的保费收入为58501.05亿元，具体预测见图4-2。

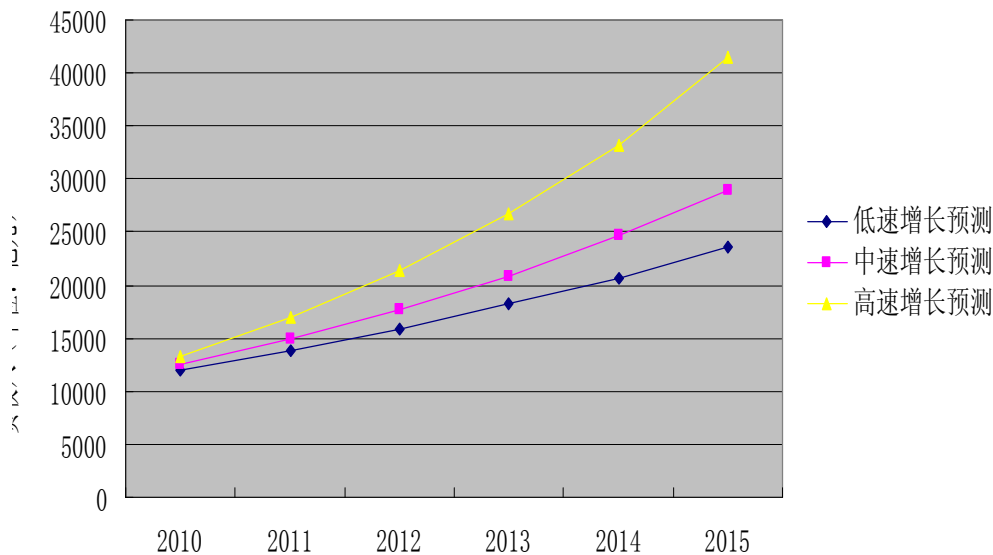
¹ 详细预测计算过程见附录2

图 4-2 基于指数法的保费收入预测图（2011-2015）（单位：亿元）



以加权平均方法预测，在高速、中速、低速三种不同的增长速度假设下，到 2015 年我国保险行业的保费收入要达到 41493.2 亿元、28934.7 亿元和 23624.4 亿元，具体预测如图 4-3。

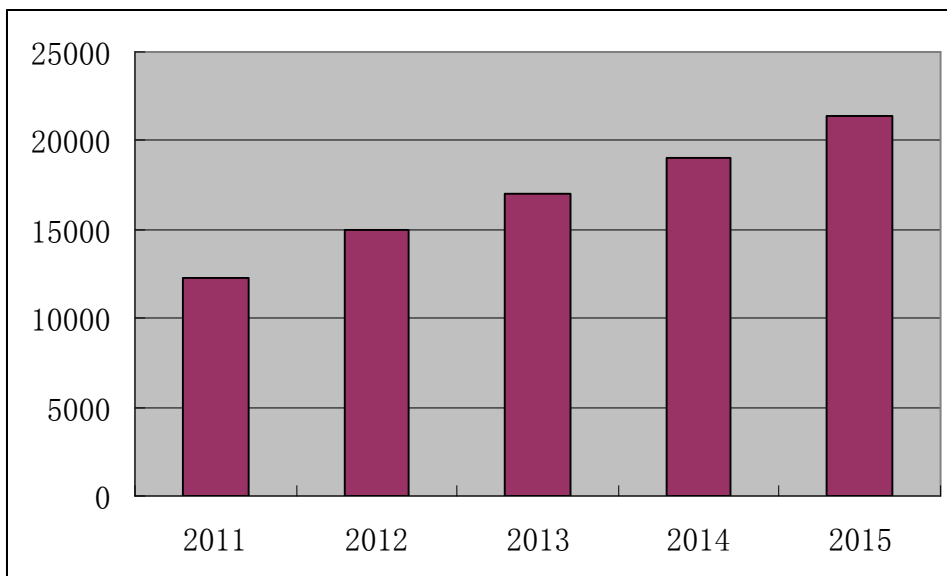
图7 十二五期间保费收入增长预测



(2) 保险中介市场实现的保费收入预测

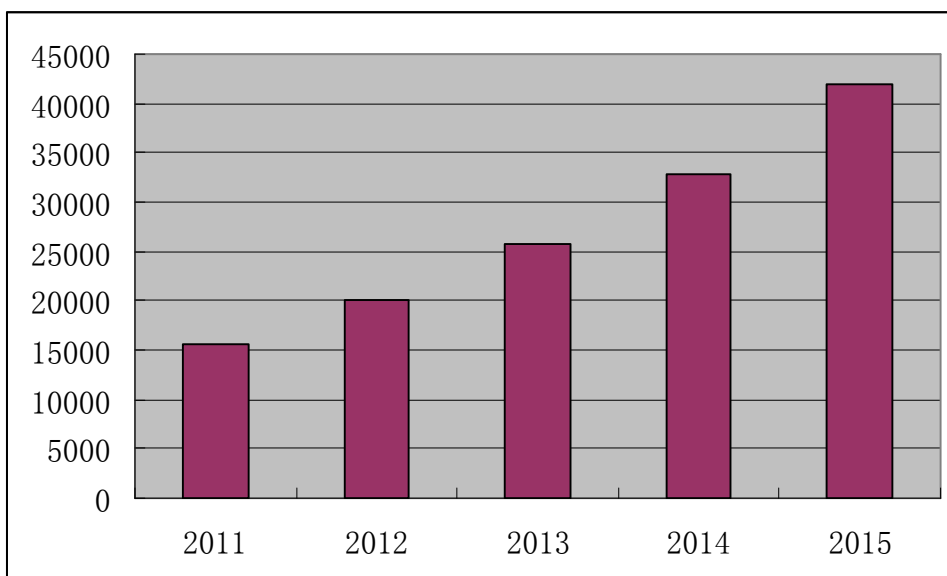
以趋势外推法预测，2015 年保险中介市场实现的保费收入为 21343.57 亿元，具体预测见图 4-4。

图 4-4 基于趋势外推法的保险中介保费收入预测图（2011-2015）（单位：亿元）



以指数法预测，2015年保险中介市场实现的保费收入为41940.18亿元，具体预测见图4-5。

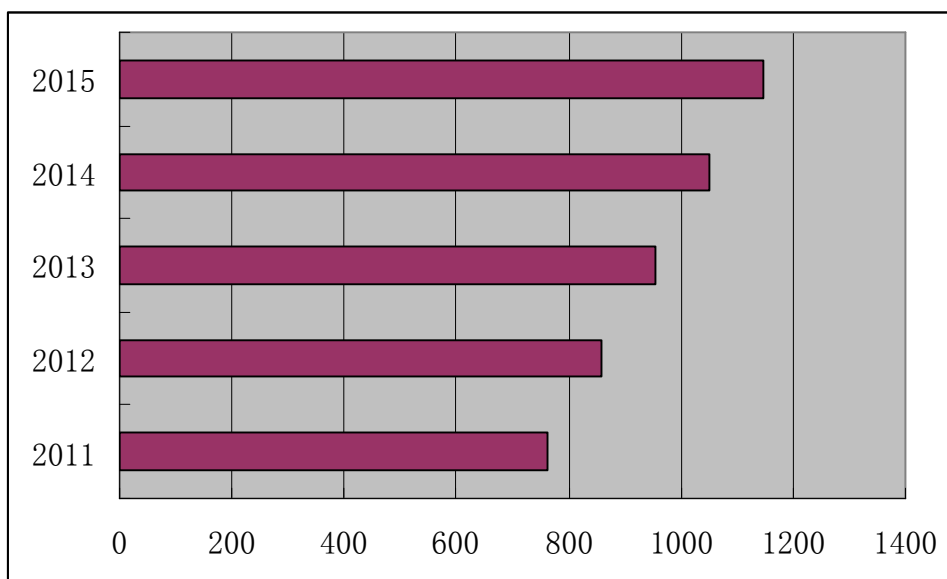
图4-5 基于指数法的保险中介保费收入预测图（2011-2015）（单位：亿元）



（3）保险专业中介市场实现的保费收入预测

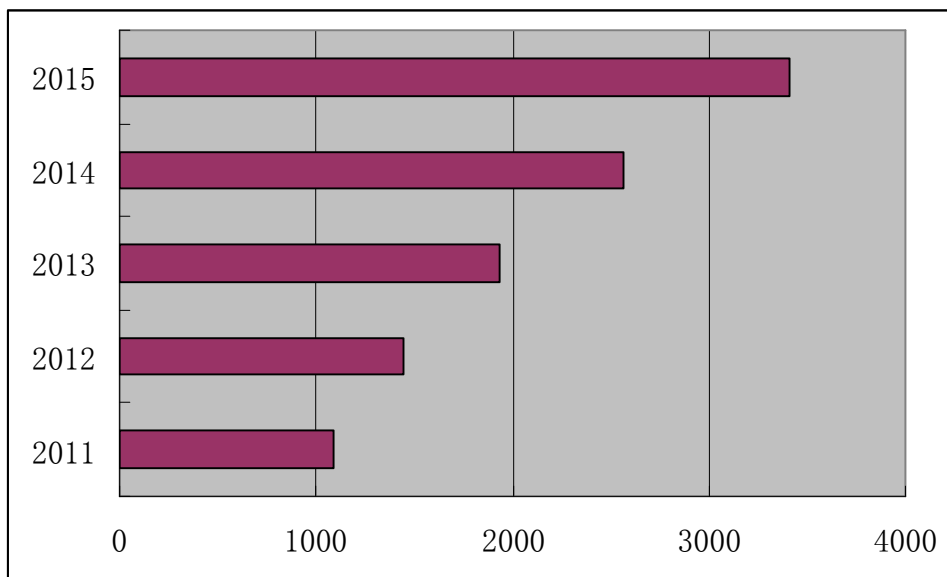
以趋势外推法预测，2015年保险专业中介市场实现的保费收入为1148.1亿元，具体预测见图4-6。

图 4-6 基于趋势外推法的专业保险中介保费收入预测图（2011-2015）（单位：亿元）



以指数法预测，2015 年保险专业中介市场实现的保费收入为 3411.5 亿元，具体预测见图 4-7。

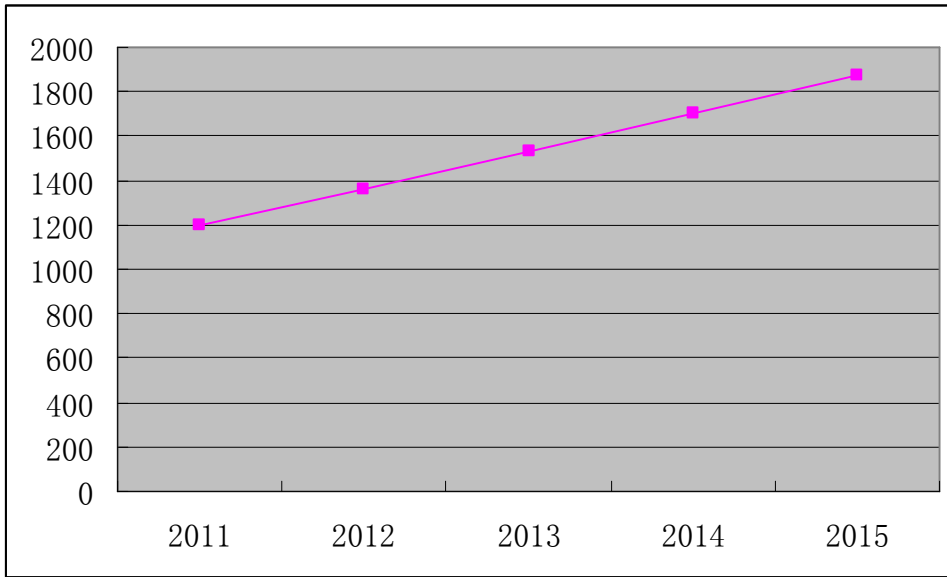
图 4-7 基于指数法的专业保险中介保费收入预测图（2011-2015）（单位：亿元）



（4）保险中介行业业务收入预测

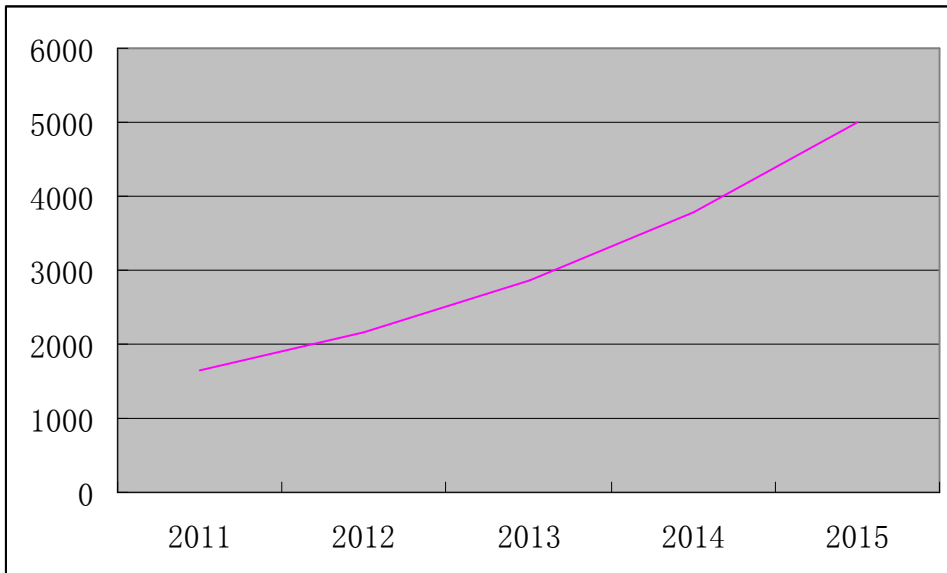
以趋势外推法预测，2015 年保险中介行业实现的业务收入为 1874.2 亿元，具体预测见图 4-8。

图 4-8 基于趋势外推法的保险中介业务收入预测图（2011-2015）（单位：亿元）



以指数法预测，2015年保险中介行业实现的业务收入为4998.9亿元，具体预测见图4-9。

图 4-9 基于指数法的保险中介业务收入预测图（2011-2015）（单位：亿元）

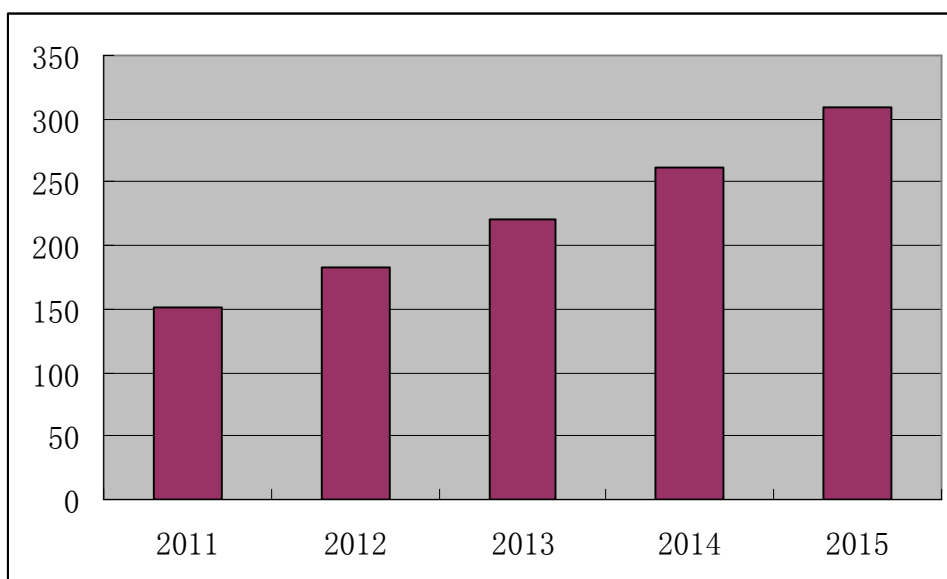


(5) 保险专业中介机构业务收入预测

以趋势外推法预测，2015年保险专业中介机构实现的业务收入为309.7亿元。

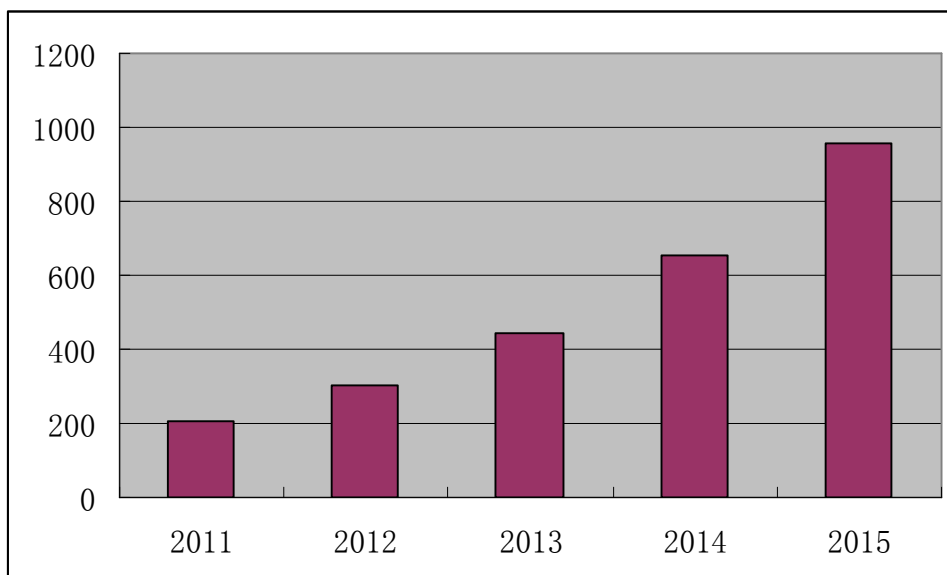
具体预测见图 4-10。

图 4-10 基于趋势外推法的专业保险中介业务收入预测图（2011-2015）（单位：亿元）



以指数法预测，2015 年保险专业中介机构实现的业务收入为 955.5 亿元，具体预测见图 4-11。

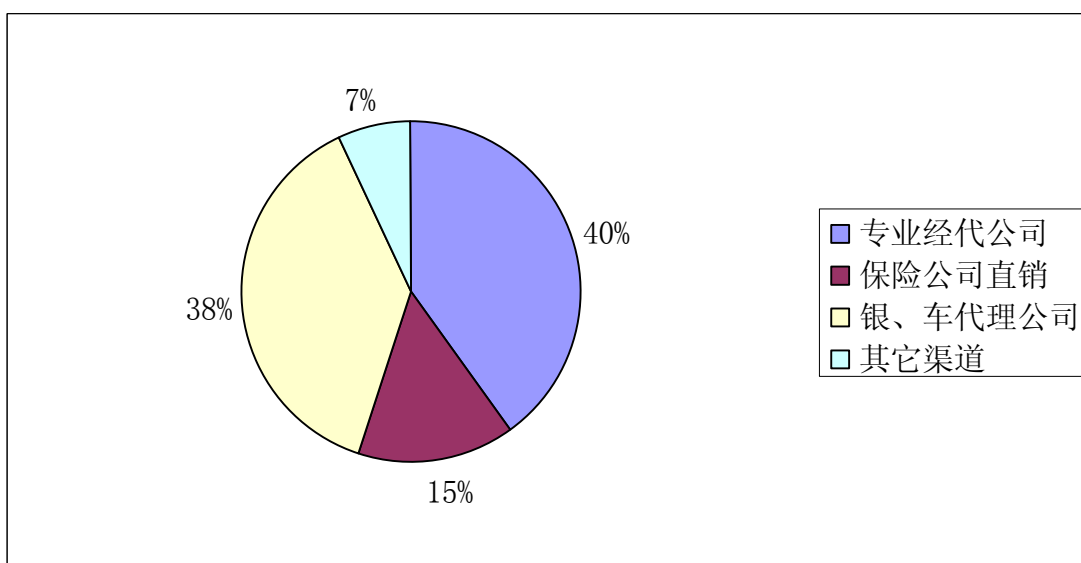
图 4-11 基于指数法的专业保险中介业务收入预测图（2011-2015）（单位：亿元）



2、市场结构目标

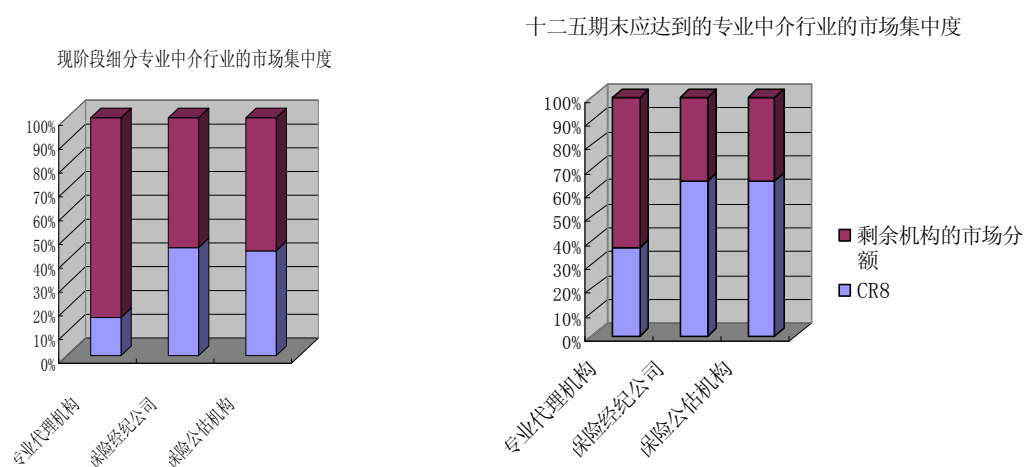
到 2015 年，形成比较合理的保险中介市场结构，专业经（纪）代（理）公司、保险公司直销渠道及银行、车商代理公司等市场主体各占一方（见图 4-12），整个行业的专业化水平大幅度提升，以大型保险经纪公司和专业保险代理公司为龙头的专业保险中介机构成为保险中介市场的主要竞争主体。

图 4-12 2015 年保险中介行业市场结构变化



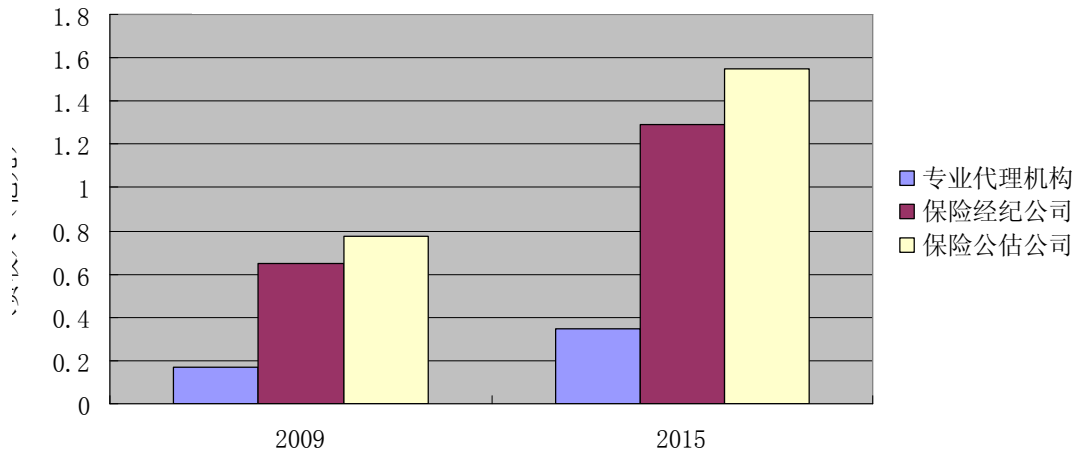
专业中介机构要逐步改变现有规模小、竞争力差的局面，要在现有基础上，着力培养一批大企业、大集团，到 2015 年，进一步提高专业中介市场的市场集中度（见图 4-13），提升专业中介机构的竞争力和抗风险能力，在业务规模方面要有较大的提高（见图 4-14）。

图 4-13 细分专业中介行业的市场集中度



资料来源：中国保险中介行业市场发展报告，2010

图 4-14 平均每个公司贡献的保费收入现状与预期

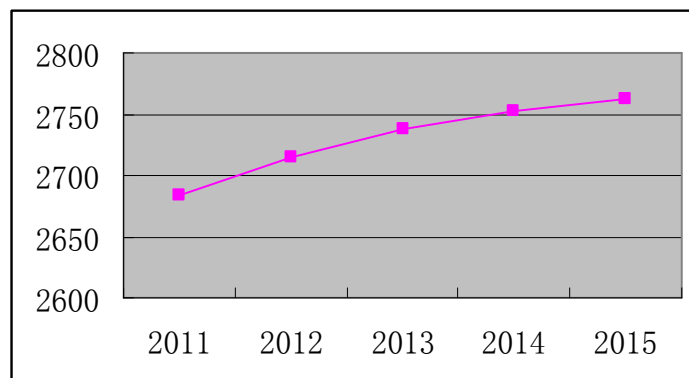


3、保险中介机构数量目标

“十二五”期间，专业保险中介机构的数量应该获得较大发展，本课题运用以下两种方法进行了预测：

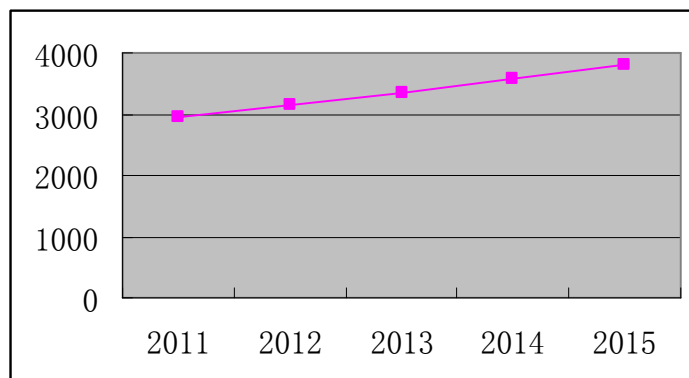
以趋势外推法预测，2015年专业保险中介机构的数量为2762家，具体预测见图4-15。

图 4-15 基于趋势外推法的保险中介机构数量预测图（2011-2015）（单位：家）



以指数法预测，2015年专业保险中介机构的数量为3573家，具体预测见图4-16。

图 4-16 基于指数法的保险中介机构数量预测图（2011-2015）（单位：家）



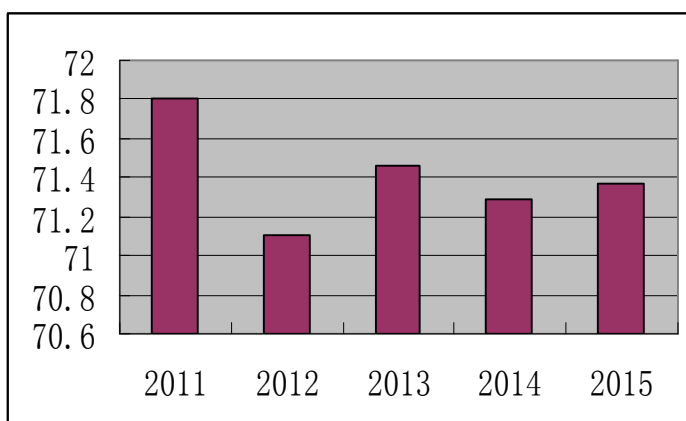
说明：本课题对保险中介机构数量的预测没有考虑政策导向的影响，“十二五”期间保监会对专业保险中介机构的政策导向是解决市场中存在的“规模小、实力差”等问题，因此，减少机构的数量应该是政策的关注点，但是考虑到市场整体规模扩大带来的增量问题，整个市场中专业中介机构数量应该呈现出小幅增加的趋势。

4、专业保险中介机构注册资本金目标

“十二五”期间，专业保险中介机构的资本实力应该明显提高，本课题运用以下两种方法进行了预测：

以趋势外推法预测，2015年专业保险中介机构的注册资本金为71.37亿元，具体预测如图4-17。

图 4-17 基于趋势外推法的保险中介机构注册资本金预测图（2011-2015）（单位：亿元）

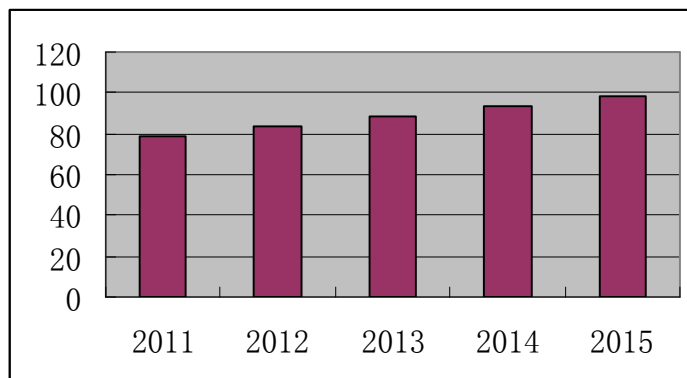


说明：这种方法预测下的结果受前期数据的影响很大，在2005-2009年间，中国保险中介市场中专业中介机构的注册资本金变化规律不明显，出现了忽高忽低的趋势，因此，预测

结果就呈现出忽高忽低的现象。

以指数法预测，2015年专业保险中介机构的注册资本金为98.36亿元，具体预测见图4-18。

图4-18 基于指数法的保险中介机构注册资本金预测图（2011-2015）（单位：亿元）



说明：上述预测结果系根据2006-2010年我国专业保险中介机构的发展情况采用计量方法得出，未考虑“十二五”期间政策导向对专业保险中介机构发展的影响，在鼓励兼并重组、增强机构实力的导向下，未来专业保险中介机构的资本金应该是逐步增多的，同时考虑到市场整体规模扩大带来的增量问题，整个市场中专业中介机构的注册资本金应该呈现出快速扩大的趋势。

五、“十二五”期间保险中介市场发展的基本任务和主要对策

“十二五”是保险中介行业发展的关键时期，在总结历史经验的基础上，要完成行业结构的基本布局、发展模式基本形成、监管的制度和方式基本完善等重大任务，为保险中介行业的未来发展奠定坚实基础。为此，在加强监管、保证行业健康稳定发展、保护消费者利益的同时，要按照专业化、规模化、信息化、综合化的要求多方面采取相应的对策，以确保保险中介行业的健康稳定发展。

（一）推动保险营销员体制改革，鼓励保险营销模式创新

“十二五”期间，保险营销员体制改革要坚持市场化的改革方向，以保监会《关于改革完善保险营销员管理体制的意见》为指导，鼓励多种方式的改革思路，按照立足当前、着眼长远、统筹兼顾、积极稳妥、务求实效的原则，积极探索改革完善保险营销制度的有效途径，不断加强和改进营销员管理、维护营销队伍稳定、提升营销队伍素质。要将营销员体制改革与专业保险中介发展、保险公司转型以及整个保险业的结构调整和发展联系起来，进行整体性的制度安排。

一是加强营销员队伍的管理，为保险营销制度的全面改革奠定基础。首先，在现有法律框架内，理顺保险公司和保险中介机构与营销员的法律关系；其次，加强对营销员队伍的管控，规范营销员队伍的招聘，按照体制更顺、管控更严、素质更高、队伍更稳的发展方向，促进营销员队伍的稳定发展；再次，加强营销员队伍建设，提升营销员队伍的综合素质，稳步提升营销员的准入标准，确保保险营销人员具备较好的职业素质和专业技能，强化保险营销队伍诚信建设。

二是鼓励保险公司加强与保险中介机构合作，建立起稳定的专属代理关系和销售服务外包模式，通过专业保险中介渠道逐步分流营销员的销售职能，保险公司则集中力量加强产品服务创新、风险管理、资金运用，走专业化、集约化的发展道路。

三是充分发挥市场的力量，鼓励保险公司和保险中介机构改革创新，积极探索新的保险营销模式和营销渠道，逐步实现保险销售体系的专业化、规模化和信息化。通过网络销售、电话销售等多种渠道逐步建立新的保险销售渠道，最终形成一个法律关系清晰、管理责任明确、权利义务对等、收入与业绩挂钩、基本保障健全、合法规范、渠道多元、充满活力的保险销售新体系。

（二）大力发展专业中介机构，提升行业的专业化水平

保险中介行业的专业化主要体现在两个方面，一是专业中介机构在保险中介行业的发展中发挥主导作用，二是专业中介机构的专业化水平能够适应行业发展的需要。因此，在“十二五”期间，要大力发展专业中介机构，并且要提高机构的专业化水平。

1、多种途径发展专业中介机构

（1）引导保险公司设立专业销售公司，做到公司有规模、有资本、有管理技术，并且销售能力优于现有的代理人团队；以这种新的体制推动保险销售体系的转变，逐步实现营销员渠道的分化和转型，从而实现保险行业真正的“产销分离”。

（2）鼓励社会机构设立专业代理公司，逐步实现兼业代理的专业化。引导现有的银行、车行和其它兼业保险销售代理机构成立专业代理公司，鼓励其它欲从事保险销售代理的社会机构成立专门的代理公司，以法人机构的形式开展保险销售业务，直接承担相应的法律责任。

2、大力提升保险中介的专业化水平

（1）保险代理公司要努力成为保险产品销售和服务的重要网络平台。作为寿险市场重要的销售渠道，保险代理公司的专业化能力对销售绩效有着直接的影响。因此，“十二五”期间必须提升保险代理公司的专业化水平，从组织架构的制度化、网络渠道的规模化以及销售队伍的职业化等方面稳步推进，并且逐渐实现从单纯的产品销售向后台服务、产品设计等领域的渗透，充分发挥专业机构的专业化能力，为整个保险业的专业化提供支持。

（2）保险经纪公司要努力成为全社会的风险管理顾问。保险经纪公司的核心定位是风险管理专家，功能集中在风险咨询、保险安排、风险管理规划等方面，尤其是在风险管理咨询与规划方面，对技术的要求很高，因此，保险经纪公司必须提升保险经纪技术的水平、提升风险管理能力、能够为客户提供专业化的风险管理咨询方案，并且安排性价比最高的保险方案，真正体现出“风险管理专家”的价值。

（3）保险公估公司要努力成为公正专业的保险理赔专家。保险公估公司必须在查勘、检验、定损过程中保持中立、公正，以维护其信誉和权威性；必须注重提升保险理赔技术，这一方面需要保险公估公司在人员招聘、培训等方面提升门槛，同时以良好的激励吸引、留住人才，另一方面，要逐渐提升保险公估公司的市场准入标准，并且扩大保险公估师资格考试的范围和影响，加强对违规行为的监管力度，稳步提升保险公估公司的技术水准和职业操守。

（三）鼓励兼并重组和综合经营，发挥规模经济优势

当前我国保险中介行业正处于快速发展的过程中，机构数量增长迅速，但是规模经济的作用发挥不明显，“十二五”期间，保险中介行业要逐步实现从数量增长向规模经济的转变，发挥规模经济在行业发展中的优势。

（1）鼓励中介机构之间进行兼并重组。监管部门要出台具体政策措施，鼓励和支持有发展空间和发展潜力的中介机构，进行机构间的兼并重组，通过资源整合逐步建立起全国性的服务网络，逐步培育出一批市场影响力较大、具有核心竞争力的大型保险中介机构。

（2）鼓励中介机构上市融资，壮大资本实力。鼓励业绩优秀、管理规范、经营战略明确的专业中介机构在市场环境允许的前提下上市融资，拓展保险中介行业的资本补充渠道，突破限制保险中介机构发展的资本“瓶颈”，提高保险中介机构的综合竞争力。

（3）引导中介机构实现跨领域的合作与扩张，打造保险中介集团。保险中介行业要逐步推进保险中介机构综合经营的步伐，一方面要放开对经纪、代理业务的限制，准许一家保险中介法人同时经营多项中介业务；同时，鼓励不同类型的中介机构之间通过多种形式进行合作，打造综合经营的保险中介集团。

（四）提升机构资金实力和技术实力，扩大对外开放水平

保险市场的对外开放水平要在“十二五”期间进一步提高，对于保险中介市场来说，更要抓住对外开放的机会引进国外的资本、成熟技术和管理经验，提升本土保险中介机构的资本实力和技术实力，为此，“十二五”期间，要借鉴国外保险中介市场开放的经验，进一步开放国内保险中介市场：

积极引进国外具有先进技术水平和丰富运作经验的外资保险中介公司，同时吸引各种类型的外资资本进入国内的保险中介市场，放松对外资保险中介机构分支机构设立的地域限制；积极借鉴外资公司先进的经营理念、管理经验、技术服务和运作方式，进一步落实内地与香港、澳门关于建立更紧密经贸关系的安排，加强保险中介领域的合作；引导符合条件的保险中介公司通过吸引风险投资、海外上市等方式增资扩股，增强发展实力。

要借鉴国外保险中介机构的人才培养和管理经验，建立健全与工作业绩紧密联系、鼓励创新的分配激励、人才奖励和保障制度，促进保险中介人才合理有序流动，建立健全高级管理人才和营销人才的有序流动机制；建立保险中介人才流动中商业秘密的保护制度。建立和完善国外保险中介从业人员持证上岗制度以及

保险从业人员资格认证管理体系，实现人才培养和培训的制度化和高效率。

通过引进外资保险中介机构来提升民族保险中介机构的技术实力。鼓励民族专业中介机构在学习国外公司先进经验的基础上，建立和开发具有自主知识产权的风险管理数据库；借鉴国外保险中介机构的客户服务经验，广泛运用现代信息技术，逐步建立功能强大、技术先进的综合客户服务平台；研究国外保险销售的发展趋势，积极推广网上保险、远程理赔等服务方式，提升自动化服务水平，提高服务效率；密切关注国际保险中介市场的发展趋势，建设企业资源规划系统，完善客户关系管理系统，实现由单元业务管理信息化向集成业务管理信息化转变、由以业务为中心向以客户为中心转变、以内部业务处理和数据管理为主向全面优化企业资源配置转变，充分发挥信息技术在企业经营管理方面的作用。

保险中介市场的开放是为了引进先进的管理经验和风险管理技术，为了形成有利于企业发展的竞争环境，推动保险中介企业效率的提高和中介行业的发展。为此，在加大开放力度的同时，还要注意以下两个方面：

1、强化外资保险中介公司市场准入的政策导向

可以借鉴印度等国的经验，要求所有保险中介机构必须保持经营区域的均衡性，即不仅要在东部发达地区设立分支机构，也要在中西部不发达地区设立机构，以此避免外资公司抢占我国保险中介市场的高端业务的做法。要求外资保险中介机构必须保持经营业务的全面性，特别是我国一些保险服务的空白或薄弱领域（如健康医疗保险、农业保险、巨灾保险等），通过市场准入的导向作用，鼓励外资机构发挥作用。

2、在保险中介市场的对外开放上加强法制化建设

制定相关外资收购内资企业的法律，并体现国家金融安全的要求，如设立专门的海外投资审查委员会，增加关于国家安全问题的审查环节等；制定有关外籍高管任职的法律法规，除了对外资保险中介机构的股权比例、资本金限制外，还应增加外资企业的最高管理层必须有一定比例的中国公民的要求。

（五）完善保险监管制度，促进保险中介机构做强做优

保险中介市场的发展需要建立一套完善全面的监管规章体系，使得保险中介机构有法可依，有法必依，自觉遵守相关的监管规定，从而为保险中介机构的做强做优提供良好的制度环境。

1、完善保险中介市场的监管规章体系。保监会已经发布了《保险专业代理机构监管规定》《保险经纪机构监管规定》《保险公估机构监管规定》三部监管规章，初步搭建了保险中介市场的监管框架。监管部门应该根据新修改的《保险法》发布针对保险中介从业人员的系列规章，如《保险销售从业人员监管规定》、《保

险经纪、公估从业人员监管规定》等；针对新兴保险销售方式的兴起，保险监管部门应该立足于前，积极研究相关监管办法，出台《互联网保险业务监管规定》。同时，针对兼业中介机构和保险公司相互代理业务的发展，应该尽快出台《保险公司委托金融机构代理保险业务监管规定》、《保险公司委托汽车销售商代理保险业务监管规定》、《保险公司相互代理保险业务监管办法》等监管规定；针对保险中介机构集团化的发展趋势，出台《保险中介集团监管办法》，并针对上述规章出台相应的配套办法，建立一套多维度、全方位的监管规章体系，为保险中介市场行政许可制度的完善提供法律法规保障。

2、健全市场准入和退出机制。按照高标准、规范化的要求，严格保险中介市场准入，建立公开透明的市场准入程序；除设定缴存保证金、缴纳监管费、从业人员必须持证等门槛性规定外，还可以将保险公司为兼业代理机构提供出单系统，实现“见费出单”作为资格申请条件之一，进一步加大保险公司对兼业代理机构的监控力度，从而提升行业素质。建立健全保险中介市场退出机制，实行稳妥的市场退出方式，完善政策保障措施，切实保护市场各参与方的利益。

3、从严规范保险中介行政许可。一方面要严格按照《行政许可法》及监管规章规定的条件和时限执行，严格把好市场准入关，认真做好对行政许可申请材料真实性和完整性的审查，不得随意放松行政许可条件。另一方面是保监会要加强对地方保监局行政许可事项的指导，充分发挥保险中介市场“属地监管”的优势，提高行政许可工作的效率。

4、加强保险中介电子政务建设。加快保险中介监管信息系统建设，建立与监管体系相配套的保险中介监管信息系统，强化信息系统的市场分析和决策支持等功能，提高监管的科学性和有效性；建立保险中介行业信息发布平台，及时发布有关保险中介行业发展的动态信息，提供法律、政策和保险知识等方面的查询服务；探索网上办公的新途径，提高工作效率。

（六）规范保险公司中介业务，坚持不懈抓好中介业务监管

当前保险中介市场秩序不佳的情况，在很大程度上是由保险公司中介业务违规引起的，与此同时，外部滋生的保险中介业务违规环境也有很大影响。因此，在加强监管、防范风险的大背景下，必须抓住保险公司中介业务这一主要矛盾，以保险公司作为解决市场矛盾和症结的主要方面，严厉打击保险公司中介业务中的违法违规行为，在重点查处保险公司的前提下坚持对保险中介机构同查同处，坚持不懈地抓好中介业务监管。

1、保监会要坚决贯彻《保险公司中介业务违法行为处罚办法》的精神和规定，积极营造依法规范保险公司中介业务的行业环境和舆论氛围，加大宣传、教

育、培训的力度，同时，按照依法监管、科学监管、有效监管的要求，统领全国市场的保险公司中介业务检查，针对基层机构存在的问题，建立完善对保险法人机构的质询和法人追究制度，把现场检查和对法人制度追究结合起来，改变总公司与基层机构割裂开来的局面，有效防范和化解中介市场风险。

2、保监局要将保险公司中介业务合规性检查纳入保险中介监管的常规工作，对利用中介渠道和中介机构进行弄虚作假的保险公司及其工作人员要依法从重处理，对涉嫌犯罪的要坚决移送司法机关，追究刑事责任；要通过对保险公司中介业务的有效监管，督促保险公司切实转变经营理念，加强内部管理，切实纠正中介业务经营过程中的不规范做法；要进一步创新监管手段与方法，及时发现和查处保险公司中介业务违法行为，从源头上治理保险中介市场秩序。

3、保险公司要加强内部管理，通过强有力的监管外力，推进保险机构内部求变。保险公司要建立对中介业务的追究机制，对直接责任人要进行处理，同时，追究同一层级和上级机构主管人员的领导责任，涉嫌犯罪的，要依法向司法机关举报；要定期开展自查自纠，加强内部审计和稽核工作，落实整改成果，切实防范化解中介业务经营风险；要不断完善管理制度，围绕经营行为依法合规、业务财务数据真实等内容制定全面、科学的保险中介业务经营管理制度，并严格执行。

4、既要重点抓保险公司中介业务的违规现象，也要对中介机构的违规现象给予重视，特别是对于代理市场秩序混乱问题要有针对性的采取有力措施加以解决。通过提高注册资本规模，增强资本实力，规范企业的经营秩序，将一些违法违规、经营管理混乱的代理机构清理出市场，同时对合规依法经营的公司给予相应的政策支持，推动保险代理机构实现专业化和规模化的发展。

为了能够更加有效地监管保险公司中介业务，保险监管机构也需要注意以下几点：

1、健全保险中介监管体系。健全企业内控、政府监管、行业自律、社会监督“四位一体”的监管体系：加强企业内控建设，建立防范风险的内部防线；优化监管机构设置和职责分工，充分发挥监管机构在宏观调控、行业规划、政策引导、风险防范和公共服务等方面的职能；充分发挥保险中介行业协会在统一行业标准和建立保险纠纷解决机制等方面的积极作用；发挥信用评级等中介组织和新闻媒体的社会监督作用。

2、推进保险中介监管体制改革。进一步健全分类监管制度，针对不同类型的保险中介机构设定不同的监管体系。理顺垂直监管与属地监管的分工与配合。不断完善《保险专业中介机构分类监管暂行办法》并适时出台正式的法规文件，加强保险中介监管基础建设；坚持依法行政，健全决策机制、监督机制和考核机制。

3、加强国际监管的交流与合作。强化与境外特别是周边国家和地区保险监管机构的合作，积极参与国际保险中介监管规则的制定，加大跨境保险中介业务监管力度，防范跨境金融风险的传递，维护国家经济金融安全和保险市场的稳定。

4、提升保险中介监管队伍的素质。从保险中介监管干部的业务能力入手，通过职业化培训、干中学、经验交流等方式，继续搭建中介监管沟通、交流的平台，在实践中总结监管经验，增强监管人员的职业操守，打造一支高素质的监管队伍；鼓励在确保日常工作顺利开展的前提下，加大干部交流力度，通过一线现场检查锻炼年轻同志，不断提高中介监管干部的业务能力。

附录 1 保险中介市场集中度测算

市场集中度用来描述保险中行业的垄断程度。集中度指数 CR_n 是一种绝对集中度衡量方法，是指行业内规模最大的前 n 位企业某项经济数值占整个行业的份额。计算公式如下：

$$CR_n = \frac{\sum_1^n X_i}{\sum_1^N X_i}$$

式中： CR_n —产业中规模最大的前 n 位公司的行业集中度；

X_i —产业中处于第 i 位公司的业务收入、资产总额等数值；

N —产业中的公司总数

贝恩和植草益提出了产业集中度划分标准，依据 CR_4 和 CR_8 将市场结构划分为六种类型：

附表 1 基于市场集中度的市场结构划分

	CR4(%)	CR8(%)
寡占 I 型	$CR4 \geq 85$	—
寡占 II 型	$75 \leq CR4 < 85$	$CR8 \geq 85$
寡占 III 型	$50 \leq CR4 < 75$	$75 \leq CR8 < 85$
寡占 IV 型	$35 \leq CR4 < 50$	$45 \leq CR8 < 75$
寡占 V 型	$30 \leq CR4 < 35$	$40 \leq CR8 < 45$
竞争型	$CR4 < 30$	$CR8 < 40$

赫芬达尔—赫希曼指数(HHI)是反映市场分化程度与垄断程度的指标，计算如下：

$$HHI = \sum_1^n \left(\frac{X_i}{X}\right)^2 = \sum_1^n s_i^2$$

HHI 以行业中每个竞争者市场份额百分比的平方数之和求得。HHI 指数越大表明市场的集中度越高。当一家企业完全垄断市场时，HHI 达到最大。当市场为完全竞争型且所有企业规模相同时，该指数等于 $1/n$ 。HHI 指数对规模较大的企业份额变化更加敏感，而对行业内份额较小企业的市场份额变化反映很小。

附录 2 保险中介市场未来发展目标的预测

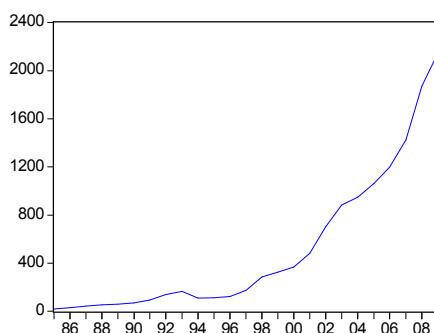
1、市场规模目标

在对“十二五”期间整个市场保费收入规模预测的基础上，重点对保险中介市场，特别是专业中介市场实现的保费收入和业务收入进行预测。

(1) 保费收入预测

首先，运用线性方法预测。基于扩充的样本容量，采用 1985 年至 2009 年的保费收入，使用 1978 年为基期的居民消费价格指数折算出真实保费收入，这段时间内我国真实保费收入的变化趋势见图 a。

图 a 1985-2009 年我国真实保费收入的变化趋势



使用 Eviews3.1 对下列回归方程估计：

$$Y = \beta_0 + \beta_1 T + \beta_2 T^2 + \beta_3 Y(-1)$$

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	87.69592	43.43689	2.018927	0.0571
T	-23.44135	10.90184	-2.150220	0.0439
T^2	1.625901	0.668566	2.431924	0.0245
X(-1)	0.873178	0.105845	8.249631	0.0000
R-squared	0.991188	F-statistic	749.9127	
Adjusted R-squared	0.989867	Prob(F-statistic)	0.000000	

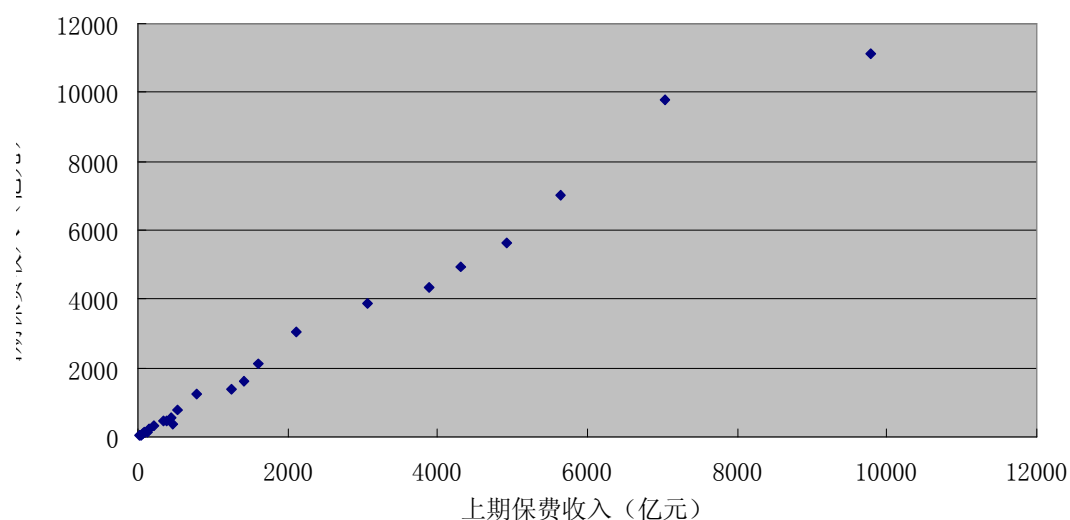
其中 Y 表示真实保费收入，T 是时间变量，1985 年取值为 1，1986 年取值为 2，依次类推。Y(-1) 表示 Y 的滞后一期值。T^2 表示 T 的平方项。

从上面的估计结果来看，保费收入是时间的二次函数，保费随着时间推移应该是增加的越来越快。同时当期保费和前一期密切相关。可明显看出保费收入随时间推移处于上升状态。根据该模型预测“十二五”期末（2015 年）的真实保

费收入为 4341.14 亿元，按 2009 年的价格指数为基准则为 22573.91 亿元。

第二，采用趋势外推法预测保费收入。做出当期保费收入对上期保费收入的散点图（见图 b），可以发现保费收入的增长趋势是平稳的。

图 b 保费收入的预测散点图



假定保费收入是以线性趋势平稳增加的，做出直线方程为：
 $y = 49.989 + 1.20368x$ 按照这一方程，可以预测出未来几年的保费收入。

- 2010 年： $49.989 + 1.20368 * 11137.3 = 13455.73$ 亿元
- 2011 年： $49.989 + 1.20368 * 13455.73 = 16246.39$ 亿元
- 2012 年： $49.989 + 1.20368 * 16246.39 = 19605.44$ 亿元
- 2013 年： $49.989 + 1.20368 * 19605.44 = 23648.66$ 亿元
- 2014 年： $49.989 + 1.20368 * 23648.66 = 28515.41$ 亿元
- 2015 年： $49.989 + 1.20368 * 28515.41 = 34373.3$ 亿元

第三，运用指数法预测。依据原始数据画出散点图（见图 c），可以看出保费收入呈几何增长趋势，假定保费收入以指数型增长，用指数曲线进行趋势分析和预测。

依据指数曲线趋势分析和预测的原理，得出指数趋势的方程为：

$$y = 34.78548e^{0.2392x} \quad (x \text{ 指时期 } t, \quad R^2=0.987)$$

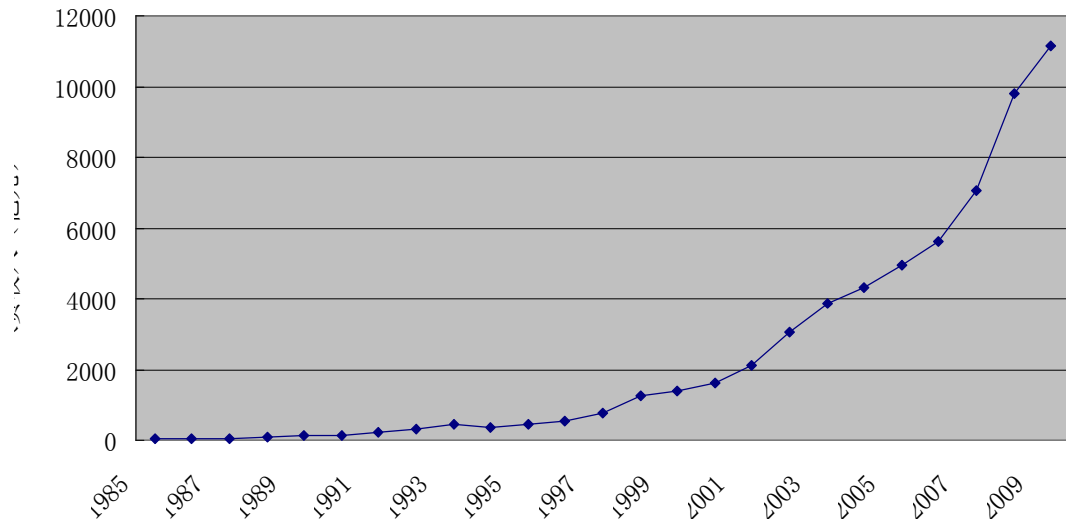
按照这一趋势方程，预测“十二五”期间的保费收入。

- 2011 年： $y = 34.78548e^{0.2392*27} = 22435.51$ 亿元
- 2012 年： $y = 34.78548e^{0.2392*28} = 28509.71$ 亿元
- 2013 年： $y = 34.78548e^{0.2392*29} = 36228.45$ 亿元

2014 年: $y = 34.78548e^{0.2392*30} = 46036.97$ 亿元

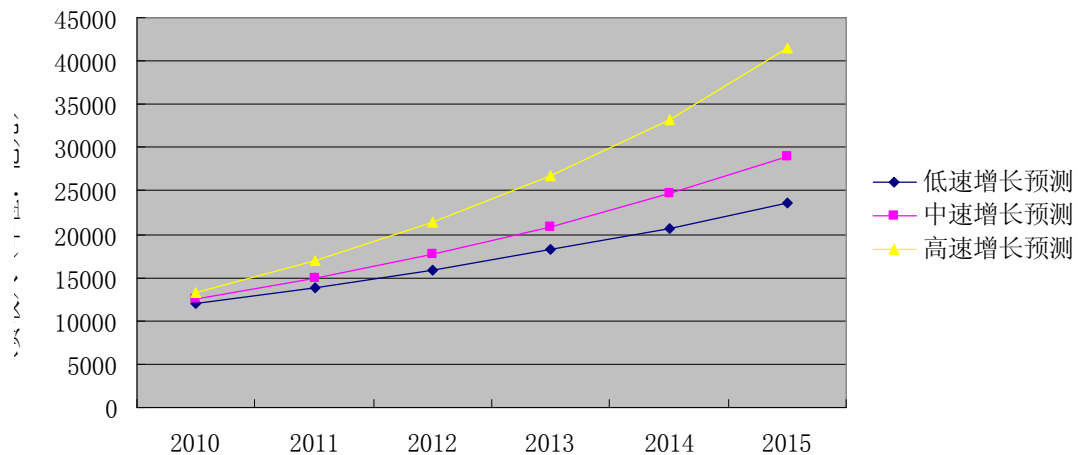
2015 年: $y = 34.78548e^{0.239231} = 58501.05$ 亿元

图 c 指数法预测的保费收入散点图



第四,运用加权平均方法预测。本报告基于不同的业务结构假设对“十二五”期间保险市场规模进行测算,包含了以下内容:首先测算了我国保险市场未来五年的保费收入,根据测算的结果,到2015年,在高速、中速、低速¹三种不同的增长速度假设下,我国保险行业的保费收入要达到41493.2亿元、28934.7亿元和23624.4亿元(见图d)。

图 d 十二五期间保费收入增长预测



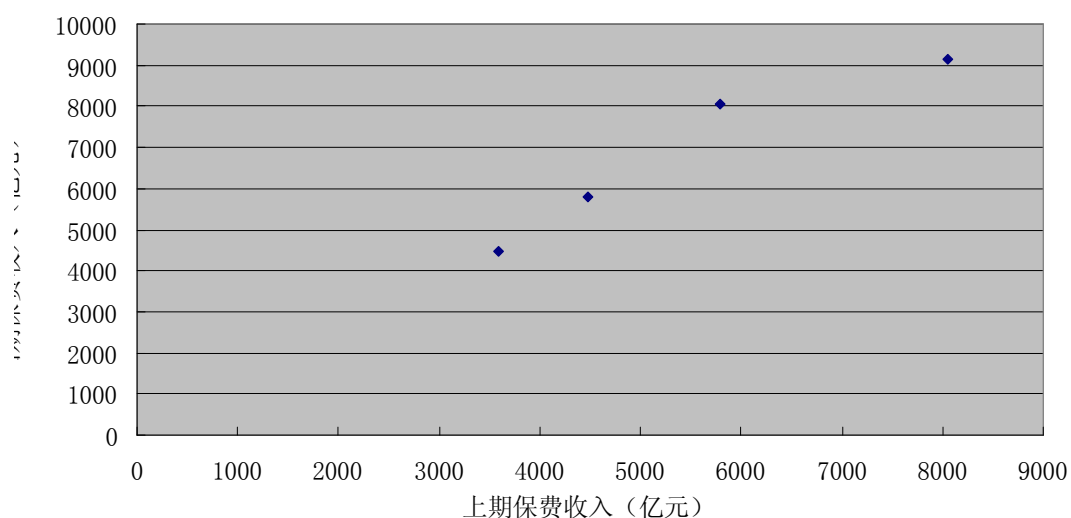
¹高速增长: GDP 年均增长 9%, 保费年均增长 30%, 直线型年均增长 4009.23 亿元; 中速增长: GDP 年均增长 8%, 保费年均增长 20%, 直线型年均增长 2672.82 亿元; 低速增长: GDP 年均增长 7%, 保费年均增长 15%, 直线型年均增长 2004.15 亿元

(2) 保险中介市场实现的保费收入预测

对于整个保险中介行业实现的保费收入采用两种预测方法进行预测。

方法一：采用线性趋势外推法预测保险中介实现的保费收入。做出当期保费收入 y 对上期保费收入 x 的散点图（见图 e），可以发现保险中介实现的保费收入的增长趋势较平稳。

图 e 当期保费收入对上期保费收入的散点图



假定保险中介实现的保费收入以线性趋势平稳增加，直线方程为： $y = 730.56 + 1.081x$ 。依据方程预测出未来几年保费收入。

2010 年： $730.56 + 1.081 * 9161.09 = 10633.7$ 亿元

2011 年： $730.56 + 1.081 * 10633.7 = 12225.59$ 亿元

2012 年： $730.56 + 1.081 * 12225.59 = 15016.91$ 亿元

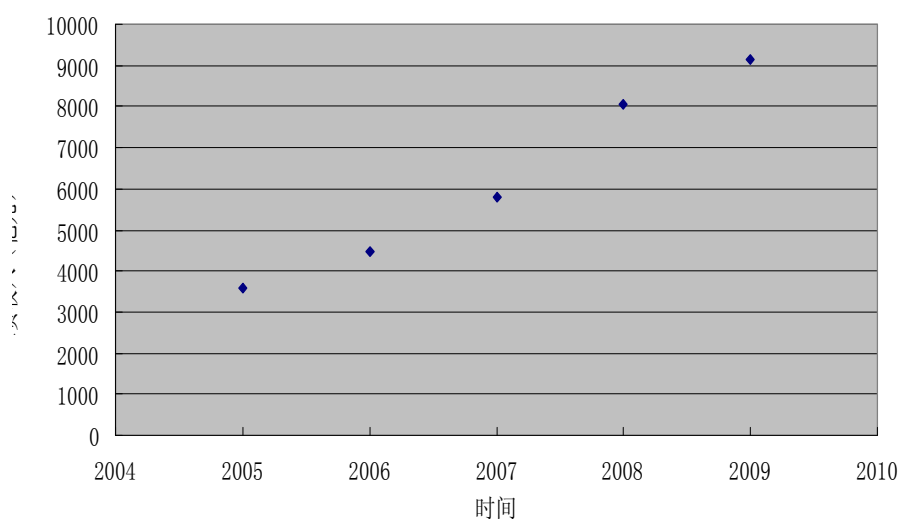
2013 年： $730.56 + 1.081 * 15016.91 = 16963.83$ 亿元

2014 年： $730.56 + 1.081 * 16963.83 = 19068.47$ 亿元

2015 年： $730.56 + 1.081 * 19068.47 = 21343.57$ 亿元

方法二：采用指数趋势外推法预测保险中介实现的保费收入。名义保费收入如图 f 所示，假定保险中介机构实现的保费收入 y 以指数型增长，用指数曲线进行趋势分析和预测。

图 f 保险中介行业实现保费收入



依据指数曲线趋势分析和预测的原理，得出指数趋势的方程为：

$$y = 2801.75e^{0.246x} \quad (x \text{ 指时期 } t)$$

按照这一趋势方程，预测十二五期间的保费收入。

$$2011 \text{ 年: } y = 2801.75e^{0.246*7} = 15677.78 \text{ 亿元}$$

$$2012 \text{ 年: } y = 2801.75e^{0.246*8} = 20050.3 \text{ 亿元}$$

$$2013 \text{ 年: } y = 2801.75e^{0.246*9} = 25642.32 \text{ 亿元}$$

$$2014 \text{ 年: } y = 2801.75e^{0.246*10} = 32793.96 \text{ 亿元}$$

$$2015 \text{ 年: } y = 2801.75e^{0.246*11} = 41940.18 \text{ 亿元}$$

(3) 保险专业中介市场实现的保费收入预测

对于保险专业中介机构实现的保费收入采用两种预测方法进行预测。

方法一：采用线性趋势外推法预测保险专业中介实现的保费收入。做出当期保费收入 y 对上期保费收入 x 的散点图（见图 g）。假定以线性趋势平稳增加的，直线方程为： $y = 89.68 + 1.0075x$ 。依据方程预测出未来几年保费收入。

$$2010 \text{ 年: } 89.68 + 1.0075 * 573.53 = 667.5 \text{ 亿元}$$

$$2011 \text{ 年: } 89.68 + 1.0075 * 667.5 = 762.2 \text{ 亿元}$$

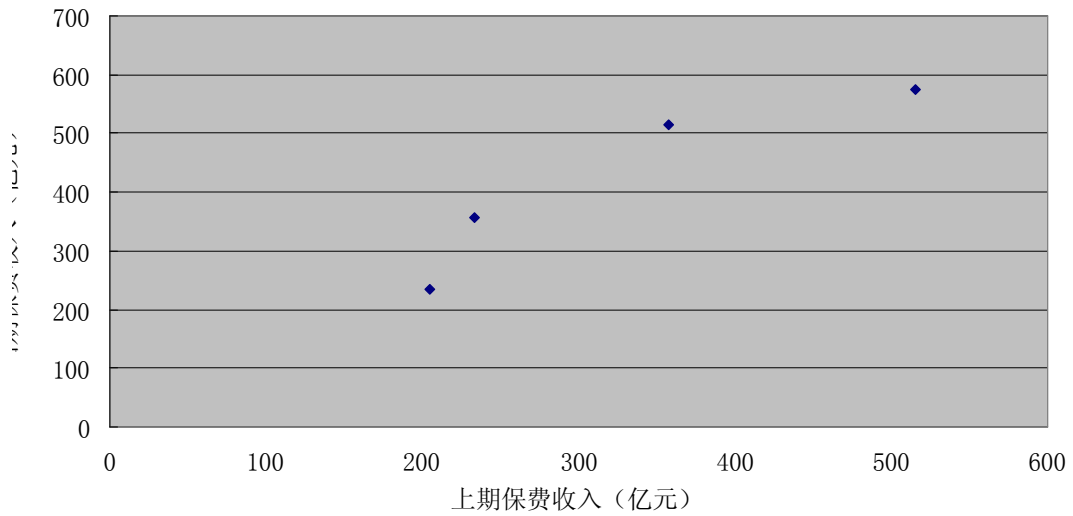
$$2012 \text{ 年: } 89.68 + 1.0075 * 762.2 = 857.6 \text{ 亿元}$$

$$2013 \text{ 年: } 89.68 + 1.0075 * 857.6 = 953.7 \text{ 亿元}$$

$$2014 \text{ 年: } 89.68 + 1.0075 * 953.7 = 1050.5 \text{ 亿元}$$

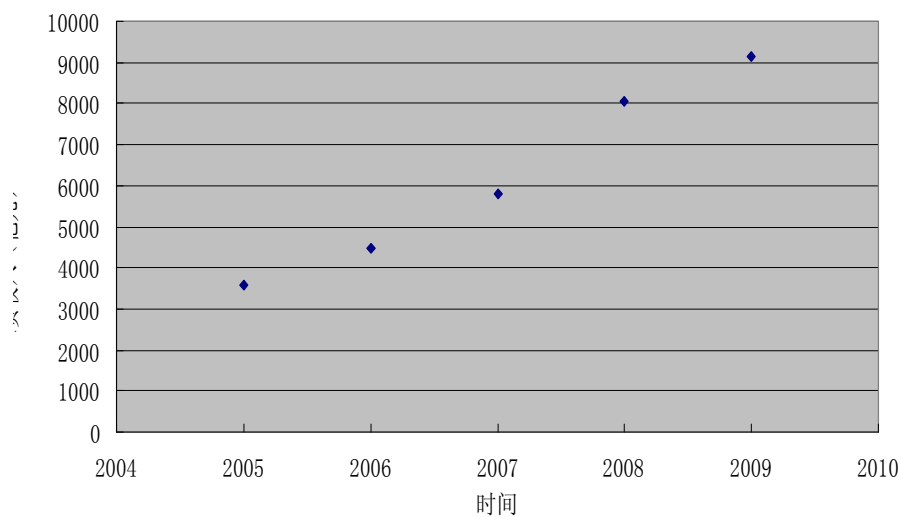
$$2015 \text{ 年: } 89.68 + 1.0075 * 1050.5 = 1148.1 \text{ 亿元}$$

图 g 当期保费收入对上期保费收入的散点图



方法二：采用指数趋势外推法预测保险专业中介实现的保费收入。名义保费收入如图 h 所示，假定保险专业中介实现的保费收入 y 以指数型增长，用指数曲线进行趋势分析和预测。

图 h 保险专业中介机构实现保费收入



依据指数曲线趋势分析和预测的原理，得出指数趋势方程为：

$$y = 148.4e^{0.285x} \quad (x \text{ 指时期 } t)$$

按照这一趋势方程，预测保险专业中介机构“十二五”期间的保费收入。

$$2011 \text{ 年: } y = 148.4e^{0.285*7} = 1091 \text{ 亿元}$$

$$2012 \text{ 年: } y = 148.4e^{0.285*8} = 1450 \text{ 亿元}$$

2013 年: $y = 148.4e^{0.285*9} = 1929$ 亿元

2014 年: $y = 148.4e^{0.285*10} = 2565$ 亿元

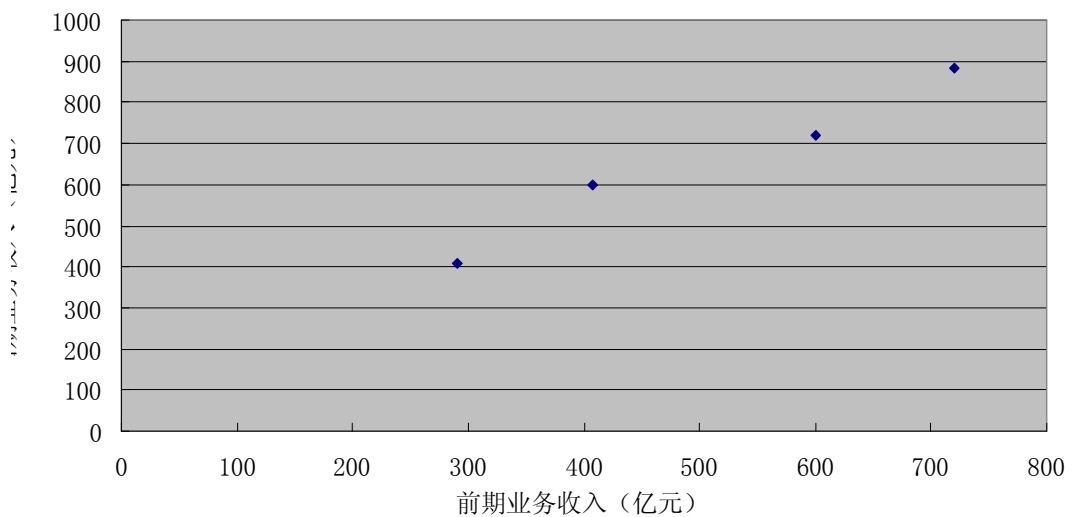
2015 年: $y = 148.4e^{0.285*11} = 3411.5$ 亿元

(4) 保险中介行业业务收入预测

对于保险中介行业实现的业务收入采用两种预测方法进行预测。

方法一：做出当期业务收入 y 与前期业务收入 x 的散点图（见图 i）。

图 i 当期业务收入对上期业务收入的散点图



采用线性趋势外推法预测保险中介的业务收入 y 。回归方程估计为：

$y = 136.48 + 1.0225x$ ，预测未来几年的业务收入如下：

2010 年: $136.48 + 1.0225 * 881.94 = 1038.3$ 亿元

2011 年: $136.48 + 1.0225 * 1038.3 = 1198.1$ 亿元

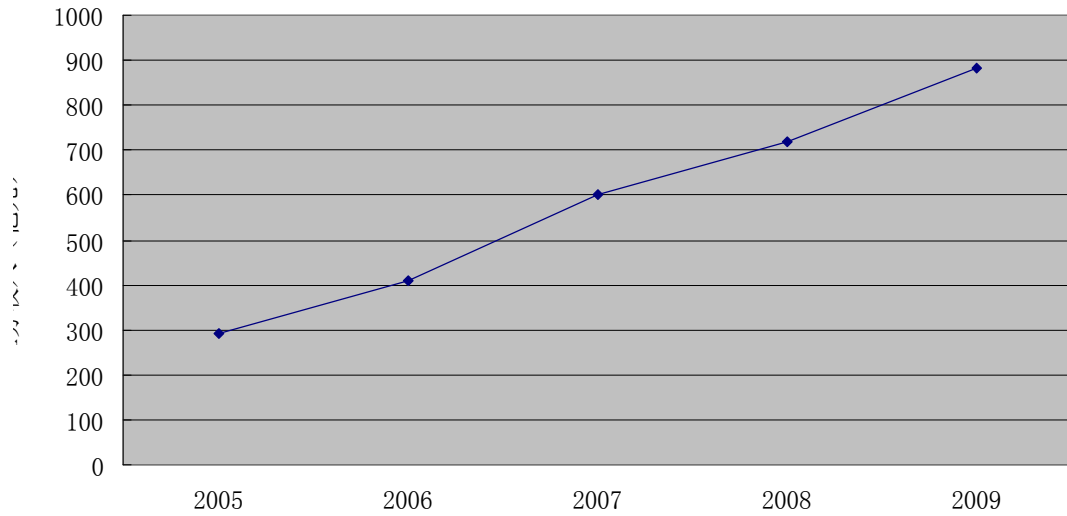
2012 年: $136.48 + 1.0225 * 1198.1 = 1361.5$ 亿元

2013 年: $136.48 + 1.0225 * 1361.5 = 1528.6$ 亿元

2014 年: $136.48 + 1.0225 * 1528.6 = 1699.5$ 亿元

2015 年: $136.48 + 1.0225 * 1699.5 = 1874.2$ 亿元

图 j 保险中介行业业务收入预测图



由图 j 可以看出，保险中介业务收入随时间基本呈现线性增长，线性外推法较好地符合实际情况，准确性较高。

方法二：假定保险中介业务收入 y 呈指数性增长。依据指数曲线趋势分析和预测的原理，得出指数趋势方程为：

$$y = 232.8e^{0.2788x} \quad (x \text{ 指时期 } t)$$

按照这一趋势方程，预测保险中介行业十二五期间的业务收入。

$$2011 \text{ 年: } y = 232.8e^{0.2788*7} = 1638.9 \text{ 亿元}$$

$$2012 \text{ 年: } y = 232.8e^{0.2788*8} = 2165.9 \text{ 亿元}$$

$$2013 \text{ 年: } y = 232.8e^{0.2788*9} = 2862.3 \text{ 亿元}$$

$$2014 \text{ 年: } y = 232.8e^{0.2788*10} = 3782.6 \text{ 亿元}$$

$$2015 \text{ 年: } y = 232.8e^{0.2788*11} = 4998.9 \text{ 亿元}$$

(5) 保险专业中介机构业务收入预测

对于保险中介行业实现的业务收入采用两种预测方法进行预测。

方法一：做出当期业务收入 y 与前期业务收入 x 的散点图（见图 k）。

采用线性趋势外推法预测保险专业中介的业务收入 y 。回归方程估计为：

$y = 11.188 + 1.139x$ ，预测未来几年的业务收入。

$$2010 \text{ 年: } 11.188 + 1.139 * 881.94 = 123.1 \text{ 亿元}$$

$$2011 \text{ 年: } 11.188 + 1.139 * 123.1 = 151.4 \text{ 亿元}$$

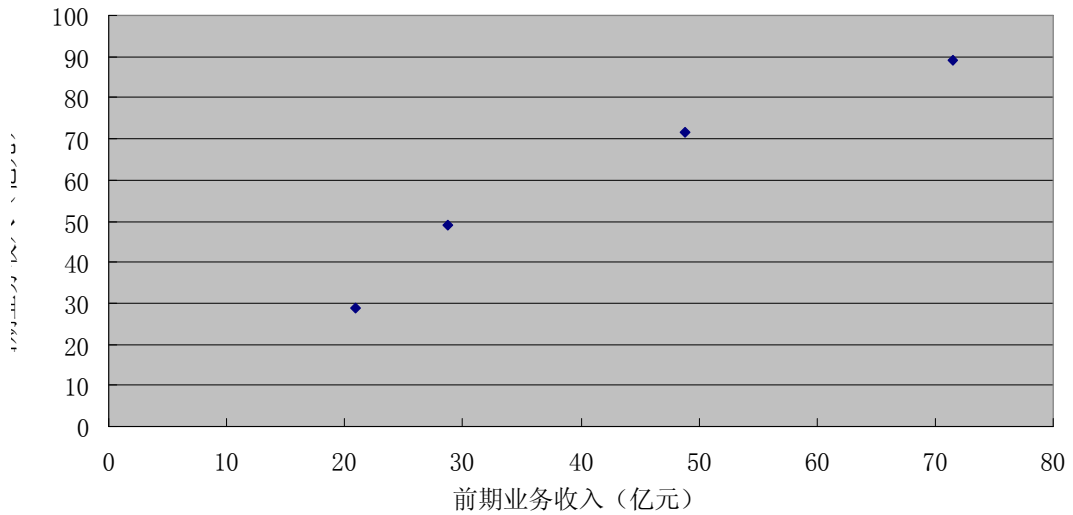
$$2012 \text{ 年: } 11.188 + 1.139 * 151.4 = 183.6 \text{ 亿元}$$

$$2013 \text{ 年: } 11.188 + 1.139 * 183.6 = 220.3 \text{ 元}$$

2014 年：11.188+1.139 *220.3=262.1 亿元

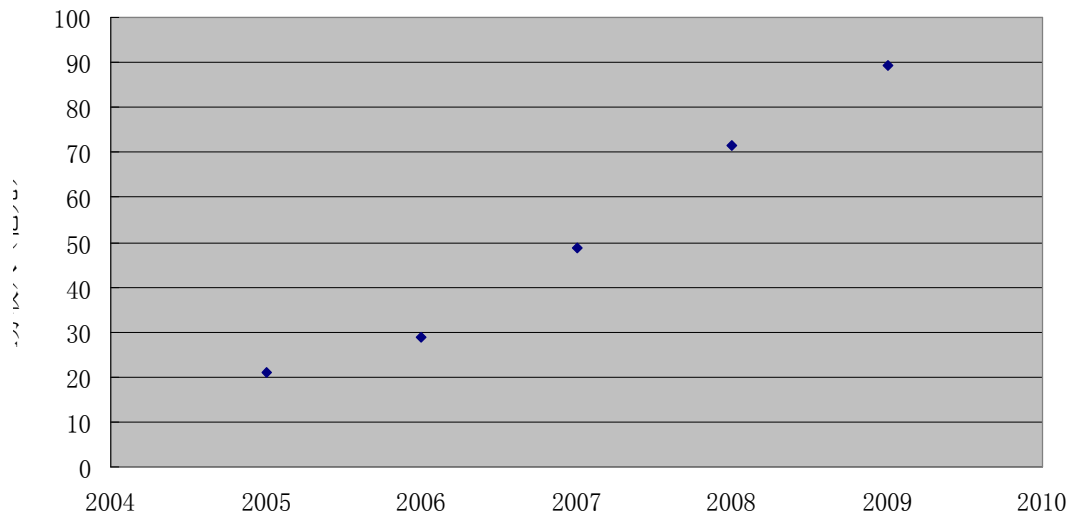
2015 年：11.188+1.139 *262.1=309.7 亿元

图 k 当期业务收入对上期业务收入的散点图



方法二：假定保险专业中介机构业务收入 y 呈指数性增长，散点图见图 1。

图 1 保险专业中介机构业务收入散点图



依据指数曲线趋势分析和预测的原理，得出指数趋势的方程为：

$$y = 14.3e^{0.382x} \quad (x \text{ 指时期 } t)$$

按照这一趋势方程，预测保险专业中介机构十二五期间的业务收入。

$$2011 \text{ 年: } y = 14.3e^{0.382*7} = 207.3 \text{ 亿元}$$

$$2012 \text{ 年: } y = 14.3e^{0.382*8} = 303.8 \text{ 亿元}$$

2013 年: $y = 14.3e^{0.382*9} = 445.1$ 亿元

2014 年: $y = 14.3e^{0.382*10} = 652.1$ 亿元

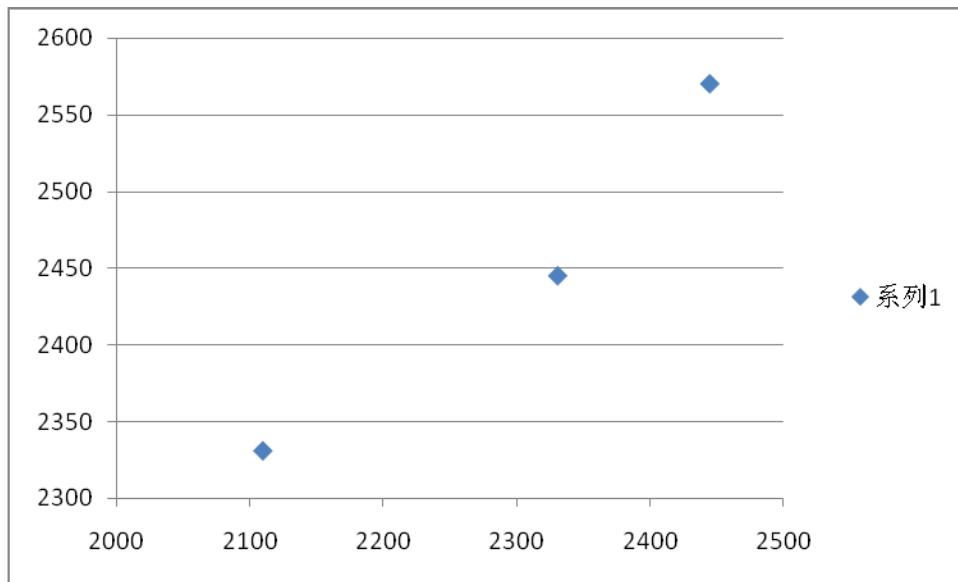
2015 年: $y = 14.3e^{0.382*11} = 955.5$ 亿元

2、保险中介机构数量预测

对保险中介机构采用两种预测方法进行预测

方法一：采用线性趋势外推法预测保险中介机构的数量 y 。做出当期保险中介机构数量 y 与前期保险中介机构数量 x 的散点图 m

图 m 当期保险中介机构数量对上期保险中介机构数量的散点图（单位：家）



回归方程估计为： $y=872.72+0.6866x$ ，预测未来几年的保险中介机构的数量如下：

2010 年: $872.72+0.6866*2570=2637$

2011 年: $872.72+0.6866*2637=2683$

2012 年: $872.72+0.6866*2683=2715$

2013 年: $872.72+0.6866*2715=2737$

2014 年: $872.72+0.6866*2737=2752$

2015 年: $872.72+0.6866*2752=2762$

方法二：假定保险中介机构数量 x 呈指数性增长。依据指数曲线趋势分析和预测的原理，得出指数趋势方程为： $X=2009.417e^{(0.06394t)}$ 。按照这一趋势方程，预测“十二五”期间的保险中介机构数量。

$$2010: x=2009.417e^{(0.06394*5)}=2766.39$$

$$2011: x=2009.417e^{(0.06394*6)}=2949.05$$

$$2012: x=2009.417e^{(0.06394*7)}=3143.78$$

$$2013: x=2009.417e^{(0.06394*8)}=3351.35$$

$$2014: x=2009.417e^{(0.06394*9)}=3572.64$$

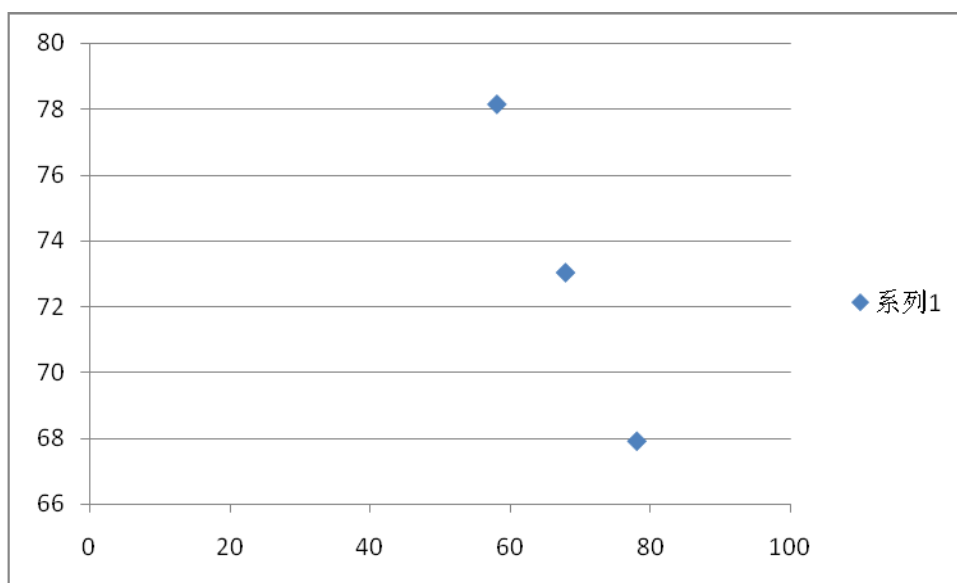
$$2015: x=2009.417e^{(0.06394*10)}=3808.54$$

3、保险中介机构注册资金预测

对保险中介机构注册资金采用两种预测方法进行预测

方法一：采用线性趋势外推法预测保险中介机构的注册资金 y 。做出当期保险中介机构注册资金 y 与前期保险中介机构注册资金 x 的散点图 n

图 n 当期保险中介机构注册资本金对上期保险中介机构注册资本金的散点图（单位：亿元）



回归方程估计为： $y=107.67-0.509154x$ ，预测未来几年的保险中介机构的注册资金如下：

$$2010: y=107.67-0.509154x=70.49$$

$$2011: y=107.67-0.509154x=71.78$$

$$2012: y=107.67-0.509154x=71.12$$

$$2013: y=107.67-0.509154x=71.46$$

$$2014: y=107.67-0.509154x=71.29$$

$$2015: y=107.67-0.509154x=71.37$$

方法二：假定保险中介机构注册资金 x 呈指数性增长。依据指数曲线趋势分析和预测的原理，得出指数趋势方程为： $x=60.04654e^{(0.05484t)}$

按照这一趋势方程，预测十二五期间的保险中介机构注册资金。

$$2010: x=60.04654e^{(0.05484*5)}=78.99$$

$$2011: x=60.04654e^{(0.05484*6)}=83.44$$

$$2012: x=60.04654e^{(0.05484*7)}=88.14$$

$$2013: x=60.04654e^{(0.05484*8)}=93.12$$

$$2014: x=60.04654e^{(0.05484*9)}=98.36$$

$$2015: x=60.04654e^{(0.05484*10)}=103.91$$

课题指导单位：中国保监会保险中介监管部

课题承担单位：对外经济贸易大学保险学院