

专业优势显著 外资争抢保险经纪蛋糕 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/265/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_93\\_E4\\_B8\\_9A\\_E4\\_BC\\_98\\_E5\\_c67\\_265251.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/265/2021_2022__E4_B8_93_E4_B8_9A_E4_BC_98_E5_c67_265251.htm) 全球三大保险经纪集团之一的英国韦莱集团主席潘穆利（Joe Plumeri）近日透露，其在华展业两年半的合资公司上海韦莱浦东保险经纪公司，正式成为2008年北京奥运会及2010年上海世博会的保险顾问，并被指定为中国重大海上石油平台项目经纪公司。专业优势显著。有业内人士表示，保险经纪开始实现整体盈利，但由于机构实力相差悬殊，行业盈利背后是严酷的生存现实，仍有超过50%的保险经纪公司濒临亏损边缘。特别有些国内的保险公司，不注重培养专业人才，业务没有特色，处于比较尴尬的境地。对于国内保险经纪公司来说，韦莱一举拿下国内保险经纪市场数张大单，显然有些可望而不可及。据了解，2004年，韦莱集团从中国领先的保险经纪公司上海浦东保险经纪有限公司购得50%的股份。2005年，韦莱宣布其在韦莱浦东保险经纪有限公司的股份增持至51%，从而成为第一个获准控股中国持有完全经纪牌照的保险经纪公司的国际保险经纪集团。在航空、能源、水险、建筑工程和再保险等诸多领域具有排头兵地位的韦莱集团，早在国内保险经纪市场完全对外开放之前，就已经谋划了“中国攻略”路径图。已经经营了170余年的韦莱深谙“渠道为王”的竞争理念，在进入中国后迅速在国内十余个省份开设了20家分支机构。在随后展业的两年中，韦莱浦东悄然拿下国内最大的世界级海外炼油与化工项目的保险经纪大单，并于去年涉足银行风险顾问领域，成为国家开发银行的全球风险管理和保险顾问。市

场潜力巨大 据了解，达信、怡安、韦莱等外资保险经纪巨头已经相继进入国内市场。今年初，全球最大的保险经纪公司达信获得中国首张外商独资保险经纪营业执照，并取得了2008年奥运保险项目、长江三峡水电项目及多个核电站和热电厂项目等的咨询资格。韦莱也早已打好全面掌控合资公司的算盘，在正式掌权前，韦莱似乎已迫不及待地要将中国这家合资公司赋予集团的品牌，将韦莱浦东保险经纪公司更名为韦莱保险经纪公司。有关人士表示，外资保险经纪公司的渗透一方面将增加投入资本和国际技术经验，有助于培育市场、带动国内低迷的保险经纪市场；另一方面也将进一步加剧保险经纪公司间的竞争。保监会去年底的报告显示，2004年进入中国的韦莱浦东名列国内保险经纪第4，已打破原来由中资保险经纪公司把持的前5位座次。但业内人士认为，我国保险经纪业务的市场空间和发展潜力巨大。据介绍，欧美国家的保险业大多是通过保险中介机构，特别是保险经纪人来拓展业务的，比如，在英国保险市场上，有800多家保险公司，同时还有3200多家保险经纪人公司，保险经纪人招揽的业务占英国总保险费收入的60%以上。而在国内这个比例相对很低，随着保险业的发展，预料国内保险经纪市场能够开拓的领域将逐步增多。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)