

鱼和熊掌得兼 “ 股东背景 ” 保险经纪公司的优势分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E9_B1_BC_E5_92_8C_E7_86_8A_E6_c35_45552.htm

所谓的“ 股东背景 ” 保险经纪公司，是指企业（集团）出资控股或参股组建保险经纪公司，并且为包括股东在内的被保险人服务的保险中介机构。其与股东利益的密切性从而带来的行业竞争，往往被同行所诟病。然而这种类型的保险经纪公司对于保险业以及企业的风险管理都有着内在的优越性。

一、“ 股东背景 ” 保险经纪公司对于保险市场的促进作用。我国保险经纪业相对于高速增长保险业发展非常缓慢，据统计，中国保险市场保费收入每年以30%-50%的速度增长，但是通过保险经纪实现的保费收入只占总保费收入的2.05%，而欧美国家该比例达到70%-80%。这与保险经纪公司当前的尴尬利益定位有关。根据《保险法》第一百二十三条规定：保险经纪人是给予投保人的利益为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务，并依法收取佣金的单位。就职于保险经纪公司保险经纪人代表客户利益，向客户负责。但在我国保险经纪公司却很多由大型的保险公司成立，与保险代理机构一样，不但为保险公司拓展业务，同时还要受保险公司对经纪业务和收费标准的绝对“ 话语权 ” 掌控，处于“ 两头不讨好 ” 的窘境。这便是保险经纪公司在夹缝中迟缓发展的重要原因之一。而“ 股东背景 ” 保险经纪公司则可名正言顺地基于被保险人的立场，独立于保险公司经营，，更好地为被保险人选择合适的保险方案，不但达到企业风险管理和满足企业保险需求的目的，并且也促进了保险市场的发展。

1、扩张保险业务。保险经纪

人为了被保险人的全面保障和自身的生存，必然树立良好的信誉，多方面，深层次挖掘可保资源，使企业保险资源更好地流向保险市场，客观上为保险公司起到了扩张业务规模。2

、提高保险公司的核心竞争力。股东保险经纪业务，在目前处于“买方市场”以及保险公司主体多元化的环境下，无疑是一块肥肉。各保险公司必然以产品质量以及信誉、售后服务互相竞争，使经纪人的可选择余地更大。这无疑在客观上促使保险公司要不断提升核心竞争力。二、“股东背景”保险经纪公司对于母公司的风险管理优势

1、股东背景经纪公司可以对股东各方面的风险进行评估及合理安排。凭借经纪人的专业技术，可以对企业存在的风险进行检测评估，保险技术建议，确定自留份额，以及灾后勘查等方面提供服务，尤其是在工程、建筑、机械、石油化工、电力等行业。经纪人甚至可以为股东指定保险计划甚至制定包括管理财务风险，发展战略风险等在内的综合风险管理计划。另外股东允许自己成立的经纪公司对企业内部进行全面了解，这也是目前外聘人员以及咨询人员在信息披露上所无法企及的。

2、股东背景的保险经纪人强化了保护保险人的利益后，会更基于母公司的利益选择适合其的保险产品，并且由于熟悉母公司的风险性质，更具有较强的议价能力。保险经纪公司采用基本费率法、限额返还法、追溯保费法与保险公司商讨保单构成和保费价格，想方设法降低或变通保险费率，为母公司在保证保险合同质量的同时得到最大程度上的价格优惠。

三、“股东背景”保险经纪公司对于ART的创新作用

通过以上的“股东背景”保险经纪公司所具的风险管理优势分析，我们似乎看到了自保公司的“雏形”。因为从风险规划、风险转

移、财务优惠回流上两者都有相似之处。但不同的是自保公司需要设立准备金，以风险自留为目的，分保转出仅为扩大承保能力。而经纪人虽然可以定损，确定分出业务的大小，但主要功能体现在议价能力上，以风险转移为主。但在我国目前的国情下要成立自保公司，首先核心力量人才方面尤其缺乏，而“股东背景”经纪公司可以培养既懂股东行业专业知识，又懂保险技术的人才，为我国今后ART非传统分保方式的渠道拓展以及产品创新打下了基础。总之，“股东背景”保险经纪公司作为买方力量的崛起，在端正了保险经纪业利益定位的基础上，既促进我国保险市场的发展，并且又达到了母公司优化风险管理活动的目的，可谓鱼和熊掌之得兼。目前，诸如此类公司如长安保险经纪公司，华信保险经纪公司等发展态势良好，足已初见端倪。相信随着这类边缘化的公司的出现，有助于保险市场的主体多元化，从而使我国的保险业向着更加健康、成熟的方向发展。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