

保险代理手续费监管制度思考

□ 何凯浩 郑振龙

(厦门大学,福建 厦门 361005)

摘要:本文应用博弈论的方法,基于保险代理手续费率市场化的发展趋势,分析了我国保险市场的发展现状与特点,回顾了我国保险代理手续费监管制度的发展过程和存在问题,指出目前在我国推行手续费率市场化的监管政策可能引发“手续费率资源化”问题,并就保险代理手续费市场化应建立在保险费率市场化方面提出政策建议。

关键词:保险代理;手续费;监管制度

Abstract:In this paper, with the tools of game theory, Based on the fact that insurance agent commission valued by market is the trend of the insurance development, we analyzed the development and characterizations of Chinese insurance, reviewed the development process of insurance agent commission regulation and its shortcomings, pointed out that loosen the regulation of insurance agent commission maybe lead the market towards “insurance agent commission valued by resource”, suggested that insurance agent commission marketization should based on insurance premium rate marketization.

Keywords:Insurance agent;Commission;Regulation

《保险公司财务制度》(财债字[1999]8号)规定:代理手续费支出“指公司向受其委托,并在其授权范围内代为办理保险业务的保险代理人支付的代理手续费。保险代理人包括专业代理人、兼业代理人和个人代理人。公司可以根据实际业务经营情况确定某一险种、某一条款或不同形式代理人的代理手续费支付标准,但代理手续费支付总额最高不得突破实收保费的8%。”近年来,国内保险业认为手续费作为支付给保险代理人的劳务报酬,其支付标准应由市场决定,不应采取强制性规定,取消《保险公司财务制度》关于手续费支付标准的呼声日益高涨。

一、手续费支付标准监管制度改革的必然性

保险市场代理手续费的支付属市场行为,由作为服务主体的保险中介机构与作为服务对象的保险公司根据服务的项目、规模、风险状况等因素协商自愿达成。

代理手续费率水平的影响因素比较多:一是产品特性的因素,不同产品的市场拓展难度是不一样的,拓展难度高的产品一般需要比较高的手续费率;二是产品成熟程度的因素,成熟的产品由于其市场认可度比较高,拓展难度较低,手续费率也就比较低,相反,新产品的市场认可度比较低,拓展难度大,手续费率也

就比较高;三是保险市场竞争因素、市场资源集中度因素等;四是公司间差异,不同公司的市场开拓重心存在较大差异,他们所销售的主要产品的特点对其支付的手续费率有直接的影响;此外,由于公司发展程度及其市场认知度对公司的市场开拓难度有重大的影响,具有较高品牌知名度的成熟保险公司的手续费率自然会新公司所需支付的手续费率低一些。

人为地制定代理手续费最高支付比率限额,违背了市场经济和保险市场的发展规律,导致市场价格的扭曲,不利于保险市场的长期健康发展。从目前保险市场实际情况看,8%的比例限制不符合国内保险市场实际,造成保险公司业务经营和财务处理上面临两难困境:要么严格遵守“代理手续费支付总额最高不得突破实收保费的8%”的规定,但可能导致公司市场竞争力下降、市场份额降低,影响公司发展;要么通过非正常批单退费、帐外应收保费等违规手段截留保费、套取资金支付高额手续费以获取保险业务资源,这也是目前绝大多数保险公司的普遍做法,造成市场的无序竞争,助长了违法违规暗箱操作,弱化了企业内控,加大了保险监管难度,不利于保险市场的长期健康发展。这些都要求手续费率市场化。

在现有市场条件和监管目标前提下,在推进手续费率市场化的过程中应采取怎么样的监管制度,确保投保人、被保险人的合法权益不会受到损害,实现“维护保险消费者的合法权益”这一监管制度立足点?

二、我国保险业发展现状、特点和推行手续费率市场化可能带来的问题

近年来,我国保险业保持了较快的发展速度,“十五”期间年均增长幅度达到16%左右,成为国民经济中发展最快的行业之一。吴定富(2006)指出:当前保险业还只是处于发展初级阶段的初始时期,仍面临着“四个不成熟”的困境,即经营者不成熟、消费者不成熟、监管机构不成熟、市场不成熟。在现有的市场发展情况下,推行手续费率市场化会对保险市场会有什么样的影响,市场参与者的博弈各方又会有哪些反应呢?

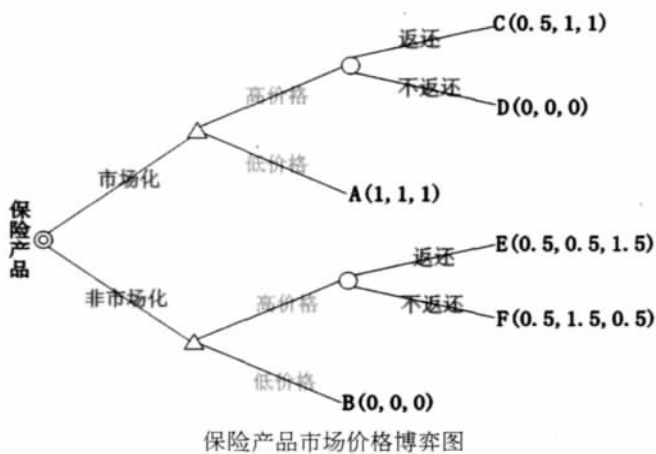
首先,由于消费者本身还不成熟、不理性,缺乏主动去了解保险和分析自身风险情况的主动性,因此,目前市场上绝大部分特别人都依赖于来自亲戚或好友(保险代理人,含专、兼业代理机构)的介绍和推荐,投保人自身对保险合同内容和“合理”价格范围等方面的知识了解甚少。一个典型的事例就是很多投保人对保险合同中以特殊字体(加粗、放大等)突出标识的“责任免除”及其

它注意事项视而不见,发生事故到保险公司理赔时才注意到这部分内容,明显可以看出投保人对保险合同内容的了解和相关保险常识的贫乏。这样,从投保人角度看,保险市场对保险代理人有较强的依赖性。

其次,代理人代理不同险种所面对的市场环境是不一样的:对于市场化程度高、社会公众关注较多的险种,投保人获取该险种相关信息的渠道比较多,议价能力较强,代理竞争比较激烈,代理人需要给予投保人较优惠的价格或从手续费中返还一部分给投保人;对于市场化程度较低,代理人的客户资源有较大的排他性,代理竞争不激烈的险种,一方面,代理人可以要求保险公司提供较高的手续费;另一方面,代理人也不必向投保人返还手续费。

目前我国保险市场属于典型的成长型市场,市场主体数量增长较快,大部分保险公司还未被社会公众所认识和了解,处于品牌的创立时期。因此,在社会公众对保险相关服务了解相对较少,保险服务体系尚不完善的前提下,各保险公司都希望能尽可能地占有市场份额来提高公司的知名度。保险公司可以采取两种手段参与市场竞争:一种是采用低价格、低手续费率的方式,另一种是采取高价格、高手续费率的方式。对于市场化程度较高的险种,保险公司从迎合消费者需求出发,一般会采用低价格、低手续费的方式参与市场竞争,如当前车险市场中不少公司推出“电话销售”业务,就是通过节约销售成本并将节约的成本返还给消费者,以低价格扩张达到占有市场份额的目的。对于代理人拥有垄断性资源、市场化程度较低,投保人选择自由度不高的险种,保险公司只能通过迎合代理人来参与市场竞争,因此一般会采用高价格、高手续费率的方式。如房贷险,由于银行拥有具备排他性的客户资源(贷款人),保险公司只能通过银行代理才能获得该项业务,因此,尽管房贷险业务的赔付率极低,保险公司仍然没有通过降低保费来获取消费者的动机,而是通过支付更高额手续费参与竞争,有些地方对房贷险手续费率高达40%以上。

综上,保险市场营销过程中有如下形式的博弈树:



图示:△代表保险公司决策点;○代表代理人决策点;括号中的数据依次为保险公司、代理人、客户的回报。

从博弈的过程和结果可以看出:当保险产品市场化程度较高

时,均衡的结果为保险公司销售低价格产品,投保人通过代理或直接到保险公司购买保险,市场三方均获得1单位的均衡收益。这时,手续费率将根据业务拓展的难易程度由市场决定,推行手续费率市场化的监管制度有利于更好的发挥市场在资源支配和价格发现等方面的功能作用,促进市场的完善。

相反,当保险产品的市场化程度不高,特别是当代理人拥有垄断性保险资源时,一方面,由于其掌握了市场资源,保险公司拓展市场时在手续费方面的议价能力不如代理人;另一方面,投保人只有通过代理人代理才能购买到保险产品(甚至是被强制购买该产品),代理人无需将所得的高额手续费返还给投保人。因此,均衡的结果为保险公司销售高价格产品,并支付给代理人高比例的手续费。在这种情况下,推行手续费率市场化的监管制度将无法实现其完善市场、促进市场功能作用发挥的目的,手续费将不会根据业务拓展的难易程度自行由市场来确定,而是将根据保险资源的垄断势力情况来决定,“手续费率市场化”的结果是“手续费率资源化”,同时保险公司和投保人则因分别需要承担退保风险和支付高额的保险费而使利益受到损失。

手续费率资源化所导致的最直接也是最根本的问题是投保人、被保险人利益受到了损害。目前,我国保险公司整体经营尚不够理性,保险消费者对保险的认识、了解也还不够,保险消费普遍存在依靠被动接受他人介绍或受法律法规、有关协议的约束而被迫购买保险的情况,大量的保险资源掌握在一些“关系”较广、有政策优势的少数单位或个人手中,投保人和保险公司在市场的博弈中都处于弱势地位;盲目推广手续费率市场化将导致保险公司为维持市场份额、特别是新设立公司为打开市场而通过支付高额手续费争夺保险业务资源,直接导致广大投保人、被保险人的利益受到损害。使通过市场手段来配置保险资源、实现保险市场高效运转的初衷无法实现,也使保险公司暴露于退保风险和公司内控管理困难的局面。

三、避免“手续费率资源化”的政策建议

我国保险业尚处于初级阶段的市场特点为部分代理人垄断保险资源带来便利,从而导致推行手续费率市场化的监管政策容易将市场引入“手续费率资源化”的轨道,无法实现监管政策的最初目的。根据中国农业银行保险代理系统管理处2004年做的一项调查显示,农业银行系统内代理保费规模最大的三类险种费率综合水平分别为:房贷险17.79%,企财险13.79%,车辆保险4.85%。银行与个人住房抵押贷款人及贷款企业的密切关系与所代理的相关险种的高手续费率有明显的正相关关系,“手续费率资源化”的特征也得到了充分的体现。

那么,在推行手续费率市场化的监管政策的过程中应采取哪些相应的配套措施以避免“手续费率资源化”?从而更好地发挥市场在价格发现和资源配置的功能作用,促使保险市场不断的成熟和完善?

首先,要提高保险知识的普及程度,完善保险公司信息披露制度。社会公众对保险知识的了解不够,无法在分析自身风险状

况的基础上购买与之相匹配的保险产品,对代理人形成较大的依赖性,是代理人有机会垄断保险资源,导致“手续费率资源化”的重要原因,也是导致社会监督无法有效发挥其在保险市场监管体系中重要的补充作用的原因所在。因此,推动保险市场的完善首先要提高社会公众对保险的认知程度,提高广大投保人、被保险人理性选择保险产品的能力:一是要提高保险知识的普及程度,要通过媒体宣传、学校教育、社区推广等手段让社会公众有更多的机会去接触保险、认识保险,提高保险相关法律法规和保险常识的普及程度,增强社会公众对保险产品和保险公司市场行为的甄别能力。二是要完善保险公司信息披露制度,为社会公众提供认识和了解各个保险公司的渠道,为投保人选择保险公司提供客观依据,使保险公司的市场行为置身于社会公众的监督之下,形成有效的社会约束力,促进保险市场的规范发展。

其次,完善保险公司条款费率的监管机制,在保险产品准入时控制手续费率,从根本上维护投保人、被保险人的合法权益。取消手续费支付标准后,为迎合支付高额手续费抢占市场份额的需要,保险公司在设计条款费率时可能通过抬高手续费率或夸大标的风险的方式提高费率水平,为支付高额手续费提供条件。因此,需要完善保险公司条款费率的监管机制,做到四个“要”:一是要建立健全保险公司精算责任人失察问责制度。保险公司精算责任人对保险产品的费率厘定必须在对标的风险有深入、全面认识的基础上进行严格、科学的评估和计算,所确定的费率不仅不能损害保险公司的偿付能力,更不能随意夸大保险标的风险,损害投保人、被保险人利益,出现费率厘定明显失真的要追究精算责任人的责任。二是要在保险产品准入时控制手续费率。要根据产品的特点、销售的难易程度、销售的不同阶段有针对性的控制手续费率,对产品精算中手续费定价异常偏高的,要求保险公司予以合理解释或整改。三是要不断完善监管部门的风险数据库。不断充实各种类型保险标的的风险数据库,提高监管部门对市场风险的把握能力,增强条款费率监管的客观性和有效性。四是要加强保险监管部门的精算力量,加强对保险业精算专业工作的监督和引导,强化保险系统精算数据的收集和汇总,提高风险数据分析的精算专业水平,增强条款费率监管的系统性。

再次,加强保险公司内控制度监管。手续费率市场化在客观上为公司通过手续费套取费用提供了一个方便之门,因此,保险监管部门应加强保险公司内控制度的监管,督促保险公司完善内部控制制度,强化手续费支付的真实性和合法性的管理。要严肃查处保险公司直接或变相地向未取得合法中介资格的单位和个人支付手续费,对直接业务提取手续费,贪污、挪用、非法侵占手续费以及利用手续费建立账外账和小金库等违法违规问题。

最后,强化市场行为监管,加强风险管控。实施手续费率市场化后,部分保险公司将可能以高额手续费为主要手段争夺市场份额,进行不正当竞争的行为,不仅会扰乱市场秩序、侵害投保人和被保险人的合法权益,同时也给公司自身的经营埋下了风险隐患,即便其通过较高的保险费率维系高额的手续费支付,仍有可

能面临严峻的退保风险,正如目前房贷险市场所面临的退保风险。因此,保险监管部门应加强风险监管,密切关注保险公司的市场动向,及时发现市场中存在的恶性竞争行为并采取监管措施加以管控。 □

注释: 此数据仅为农业银行系统内的统计数据,市场实际代理手续费率(包括部分保险公司支付给银行柜员等个人的“激励费用”等)应高于该统计数据。

参考文献:

- [1]郭鑫,郭凯.保险代理手续费调查[J].农村金融研究,2004,(07).
- [2]李秀芳.寿险精算实务[M].天津:南开大学出版社,2000.
- [3]吴定富.推动保险理论创新 促进中国保险业持续健康快速发展[J].经济科学,2003,(05).
- [4]肖志光.论我国保险代理市场的诚信规范发展[J].保险研究,2005,(11).
- [5]杨乔文,鲁娜.保险市场与信息不对称[J].西南民族大学学报,2005,(12).

作者简介:

何凯浩,男,1979年生,广东兴宁人,厦门大学金融系金融工程专业2005级博士研究生,研究方向为金融工程、保险精算和金融监管。

郑振龙,男,1966年生,福建平潭人,金融学博士,厦门大学金融系和王亚南经济研究院教授、博导,美国加州大学洛杉矶分校富布莱特学者,英国伦敦经济学院高级研究学者,厦门大学王亚南经济研究院副院长,研究方向为资产定价、金融工程和风险管理。

