

浅议保险经纪公司风险管理常见问题及对策

● 李京娥



[摘要] 随着我国经济的快速发展,我国保险经纪业务也有了长足发展。保险经纪公司风险管理能力和水平也在不断提升,但在快速发展中也暴露出了一些管理问题。因此,本文从保险经纪公司风险管理现状、面临的内外部风险、风险管理的重要性出发,从保险经纪公司风险管理面临的内外部环境、风险管理环节和内容两个方面,系统剖析了保险经纪公司风险管理中存在问题,并提出相应的改进措施,以期保险经纪公司提升风险管理水平和高质量发展提供借鉴和参考。

[关键词] 保险经纪;风险管理;措施

Q 我国保险经纪公司风险管理现状

2000年初开始,我国保险中介机构、代理公司的规模一直在扩大。截至2022年末,据统计的保险专业中介公司数量达到2577家,其中保险经纪公司达到了488家。作为保险行业分支子行业,保险经纪行业链接投保人与保险公司,服务于投保人,制定科学投保方案、匹配保险人、办理投保手续;协助被保险人或受益人及时索赔,在保险业务中,充分发挥委托保险公司与受委托保险公司间的桥梁作用。此外,面向投保人和潜在客户,为委托人提供防灾、防损与风险评估、风险管理咨询服务。保险经纪行业发展呈现不断扩大的发展趋势。

随着行业的蓬勃发展,保险经纪业务企业风险管理也呈现出不断向好局面,风险管理内外部环境不断完善,管理能力得到有效提升,主要表现在以下几个方面。

(1)法律法规不断完善:2022年2月起实施的《保险中介行政许可及备案实施办法》,进一步规范了银保监会及其派出机构实施保险中介市场行政许可和备案行为,明确相应条件和程序,保护了申请人合法权益。同时,《保险经纪人监管规定》规范了保险经纪人经营行为,能保护投保人、被保险人和受益人的合法权益,维护市场秩序。但保险经纪业务法律法规相对较新,相关的监管机构和监管措施也还在不断完善和发展中。(2)整体行业风险意识逐步增强:随着保险市场的不断发展和监管力度的加大,保险经纪公司的风险意识逐步增强。越来越多的公司开始重视风险管理,加强内部控制和风险评估,提高对风险的认知和理解。(3)从业人员专业能力不断提升:保险经纪公司的员工在风险管理方面的专业能力也在不断提升。他们通过参加培训、学习

和实践,提高了风险管理的知识和技能,能够更好地进行风险识别、评估和控制。(4)风险管理工具和技术应用水平的提高:一些保险经纪公司开始引入和应用风险管理工具和技术,以提高风险管理的效率和精确度。他们使用风险评估模型、风险管理软件等工具,帮助企业进行风险识别、测量和监控。(5)企业风险管理流程逐步完善:保险经纪公司在风险管理方面的流程也在逐步完善,多数企业建立了相应的风险管理流程,明确了风险管理的责任和流程,加强了对风险管理工作的监督和控制。

Q 保险经纪业务面临的主要风险

保险经纪业务受内外部风险的影响,面临的风险变得多元化。如对于风险管理,要对主要风险进行识别和评估,进而开展风险应对管理。目前,保险经纪业务面临的主要风险如下。

(一)主要外部风险

(1)市场风险:保险市场波动性较大,包括利率风险、汇率风险、股市风险、市场竞争加剧、行业政策调整等。保险经纪公司在市场风险管理方面存在诸多挑战,这些风险可能影响保险经纪公司的盈利能力和市场份额,一些公司可能因为竞争压力过大,而采取高风险的经营策略。(2)法律风险:保险经纪公司在业务开展中,可能涉及法律法规的遵守问题。法律风险是一个需要重视的方面,未能遵守相关法律法规和监管规定,可能会产生法律合规风险,如违规销售、违规宣传等。(3)信用风险:保险经纪公司与保险公司、客户等多方面有着复杂的信用关系,信用风险是一个常见的问题,如客户违约、恶意投保、拖欠保费、虚假索赔、

保险公司违约等。同时，与保险公司、第三方服务提供商等合作伙伴存在信用风险、服务质量问题等，可能对公司经营产生负面影响。如果在信用风险管理方面存在不足，更容易导致信用风险积累和暴露。

（二）主要内部风险

（1）操作风险：主要包括如管理层失误、人为错误、员工行为不端、系统故障、流程不畅、虚假宣传、违规销售等风险，操作风险可能导致事实上损失的发生，影响公司的经营效率和声誉。（2）技术风险：信息系统安全问题更加隐蔽，风险更大，如信息系统安全漏洞、数据泄露、网络攻击等技术因素，可能对公司的业务运作产生负面影响，增加技术风险。（3）人才风险：人才流失、人员素质不足可能导致人才风险，影响公司的经营和服务质量。（4）产品风险：推出的保险产品可能存在设计缺陷或者风险隐患，导致赔付风险增加。

Q 保险经纪公司风险管理的重要性

（1）有效降低经营风险。通过对潜在风险进行分析和评估，可以帮助保险经纪公司更好地了解和识别风险，从而采取相应的措施，来降低风险发生的概率和影响程度，从而在成本收益中进行平衡。通过风险管理，也可以帮助保险经纪公司更好地遵守相关法规和监管要求，降低违规风险。（2）提高企业服务质量。有效的风险管理可以帮助保险经纪公司更好地保护客户利益，减少客户信息的泄露，提升服务质量，增强客户满意度和忠诚度。（3）合理降低各类成本。通过有效的风险管理，可以让保险经纪公司找到风险与收益平衡点，帮助保险经纪公司降低业务运营和管理成本，提高效率和盈利能力。（4）维护公司财务稳定。风险管理可以帮助保险经纪公司维护其财务稳定。通过识别和控制潜在的财务风险，如债务违约、资金流动性风险等，公司可以确保其财务状况健康，并在面对不利的市场变化时更好地应对。（5）促进业务创新和发展。有效的风险管理，可以为保险经纪公司提供更大业务发展空间。通过识别和评估风险，公司可以更好地把握市场机会，并开展创新的业务模式和产品，以满足客户和市场不断变化的需求。

Q 我国保险经纪公司风险管理的主要问题

虽然我国保险经纪业务行业风险管理水平在不断提升，但仍然存在问题和挑战。比如，风险管理的数据和信息缺乏、风险管理的标准和指南不健全、部分机构的业务模式与传统代理模式同质化、服务水平不足、员工队伍能力素质较低、未能有效发挥经纪业务的独特优势等。因此，保险经纪公司需进一步增强风险管理的能力，提高风险管理的科学化和规范化水平。

（一）从风险管理内外部环境来看存在的风险

（1）风险管理意识薄弱。一些保险经纪公司的风险管理意识薄弱，往往只注重前期的保险安排，而忽视了风险管理的重要性，没有完全建立起健全的风险管理体系，也没有专门的风险管理团队。（2）内部控制不够完善。一些保险经纪公司的内部控制制度不够健全，存在管理混乱、流程不畅、风险识别不足等问题，容易导致风险的发生和扩大。（3）专业能力不足。部分保险经纪公司从业人员的专业素质和风险管理意识较低，缺乏风险的敏感性和应对能力，容易造成业务风险的暴露和失控。保险经纪公司的员工可能缺乏足够的专业知识和技能，无法对企业的风险进行全面的识别和评估。他们可能没有进行系统的培训和学习，也没有及时更新自己的知识。规模小的保险经纪公司更面临利润薄、能力弱和徘徊在生死边缘的困境，对人才的吸引力不足，又对经营造成恶性循环。（4）监管体系仍需加强。我国保险经纪业务监管体系仍相对薄弱，监管部门对保险经纪公司监管力度不够，监管标准和要求不够明确，导致一些公司存在监管漏洞和风险隐患。这些因素相互作用，使得保险经纪业务的风险管理问题愈加突出。

（二）从风险管理环节和内容来看存在的风险

（1）风险识别不全面。保险经纪企业可能只重视某些特定类型的风险，如监管风险、操作风险和市场风险，而忽略了其他潜在的风险。比如，信用风险、人才和产品风险，导致风险识别不全面。

（2）风险评估不准确，评估数据不完整。保险经纪行业的风险评估需要大量的数据支持，包括客户的个人信息、历史理赔记录、行业数据等。如果这些数据不完整或不准确，就会导致风险评估的不准确。评估人为因素影响，保险经纪行业的风险评估往往需要依赖专业人士的判断和决策，如果评估人员缺乏经验或者主观偏见，就有可能导致评估结果的不准确。评估中不可预测的因素多，保险经纪行业的风险评估还需要考虑一些不可预测的因素，如天灾人祸、政策变化等，这些因素往往难以量化和预测，也会对评估结果的准确性造成影响。

（3）风险管理策略不灵活。不同类型的风险需要不同的处理方法和策略，如果风险管理策略不灵活，可能无法针对具体的风险情况采取有效的措施，从而增加了企业面临的風險。一些保险经纪业务企业缺乏适用的风险管理工具，无法有效地进行风险管理，也没有建立起风险管理数据库，也没有使用风险评估模型和风险管理软件等工具。

（4）风险管理措施不到位。一些保险经纪业务企业没有建立完善的风险管理流程，导致风险管理工作的效率低下和不规范。他们可能没有明确的风险管理责任和流程，也没有建立起风险管理的监督和控制机制。在实施风险管理措

施时存在疏漏或不完善,导致无法有效控制和应对风险。缺乏有效的风险沟通和协调机制:保险经纪公司与客户之间的风险沟通和协调机制不够有效,导致风险管理工作无法得到客户的支持和配合。他们可能没有建立起有效的沟通渠道和协调机制,也没有进行风险意识的培养和宣传。

(5)应急预案管理不完备。企业在应急预案的制定和实施方面可能存在问题,导致在风险事件发生时,无法迅速有效地做出应对,使企业处于风险应对被动局面,造成损失发生。

(6)风险管理责任不明确。企业内部对于风险管理的责任划分不清晰,导致无法及时进行风险识别和应对,风险管理工作无法有效开展。

(7)合规性管理亟待提升。一些保险经纪业务管理责任不清晰、制度不健全,业务制度、财务制度、信息系统管控制度普遍薄弱。一些保险经纪公司与保险公司合作不规范,通过虚挂业务、虚列营业费用套取手续费,费用返还,使自身成为保险公司等机构违规套利通道。甚至在一些团险、大型商业险项目中,涉嫌商业贿赂等违法违规行为。一些互联网经纪平台违规开展价格比较、产品推荐等活动,涉嫌非法从事保险中介业务。一些互联网经纪平台吸引人员简单注册并进行执业登记,通过转发产品链接等方式获取保险销售佣金。

综上所述,保险经纪公司在风险管理方面存在一些问题和挑战,需要加强风险管理意识,提升专业能力,建立完善的风险管理体系和流程,以及加强风险沟通和协调机制,以提高风险管理的效能和水平。

Q 保险经纪公司风险管理改进措施

(一)强化风险管理评估和监测

加强对各类风险的评估和监测,包括市场风险、信用风险、操作风险等,确保及时发现和应对潜在风险,实现风险的有效化解。建立完善的风险管理体系,包括明确的风险识别程序和评估方法,确保及时发现和评估各类风险,强化科技赋能,提升风险防控质效的方法与路径。

(二)完善风险管理框架和流程

建立完善的风险管理框架,包括明确的风险管理制度设计、政策、流程和责任分工,确保风险管理工作的有序开展。制定并不断完善风险管理政策和流程,明确风险管理的责任部门和流程,建立风险管理框架,确保风险管理工作的有效开展。有效应用各类风险管理工具,丰富风险管理手段。

(三)加强员工风险意识和能力培训

加强员工风险意识培训,提升其风险识别、管理及应对能力,确保员工具备应对风险的能力和技巧,员工能够有效

应对各类风险。加强员工风险管理培训,提高员工对风险管理的认识和重视程度,增强员工的风险意识和应对能力。

(四)强化内部控制建设和水平

在平衡收益和成本的情况下,从财务内控、风险管理、合规监管等方面,不断建立健全内部控制制度,包括审计、监督和检查机制、规范的业务流程、明确的岗位职责和权限分配,有效监督和检查机制等。确保风险管理措施有效执行和监督,并组织定期审查公司的风险管理措施,及时发现问题并改进,确保风险管理工作持续有效。

(五)强化信息技术支持和管理

强化技术支持,推进信息化建设,借助信息技术手段,建立完善的信息系统和数据分析平台,提高公司对风险的监控和应对能力。确保及时发现和处理风险,实现对风险信息实时监控和分析,提高决策的科学性和准确性。

(六)加强合规监管和全员风险管理文化建设

严格遵守相关法律法规和监管要求,加强合规监管,建立合规风险管理框架,确保公司经营活动的合法合规,避免违规风险。建立全员参与的风险管理文化,要求每一个参与保险经纪业务工作的人,都认识到自己在风险管理中的角色和责任。管理层为风险管理树立明确标准和期望,鼓励员工对潜在风险提出警示和建议,对于表现出色的部门或团队予以正面激励,并定期评估文化在组织中的普及程度和效果。

Q 结束语

保险经纪公司风险管理是一项系统的、长期的、动态的工作,通过公司内外部多方面努力并采取有效举措,可以帮助保险经纪公司更好地管理和控制各类风险,提高企业的风险抵御能力,确保业务的稳健发展。公司应当定期评估自身风险管理存在的问题,有针对性地实时动态调整自身风险管理策略。

参考文献

- [1]吕兆军,刘洪媛,王宏琳.新时代保险中介市场监管实践探析——基于甘肃保险中介市场现状研究[J].甘肃金融,2023(12):56-60.
- [2]舒亚玲.“保险专代”风险类型分析及应对措施的思考[J].大众投资指南,2021(05):20-21.
- [3]董晓斐.金融科技对保险行业的影响[J].合作经济与科技,2024(04):45-47.
- [4]李春霖,李小娜.医保基金风险管理研究[J].环渤海经济瞭望,2024(02):158-160.

作者简介:

李京娥(1974—),女,白族,云南大理人,本科,高级经济师,中电建鼎昊(北京)国际保险经纪有限公司,研究方向:保险经纪管理。