

网络保险市场调查报告 保险市场调查报告 (通用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

网络保险市场调查报告篇一

上海保险市场隐现“中外分化”

虽然面临宏观经济调整的大环境，上海保险市场在今年前两月仍然实现超过10%的同比增幅，中资保险公司在最近一年与外资保险公司的竞争中，市场占比优势继续大幅增长超过10%。

中资保险继续扩张

根据记者得到的保监会上周最新统计的数据显示，在今年前两月的上海保险市场上，保费收入累计139.77亿元，同比增加13.04亿元，增幅10.29%。其中，财产险公司保费收入30.09亿元，同比增加0.58亿元，增幅为1.98%；寿险公司保费收入109.68亿元，同比增加12.46亿元，增幅为12.81%。

通过对比可以发现，寿险业务仍然占据了保险公司业务发展的“大头”，而中资保险公司在最近一年的市场竞争中取得了市场占比优势继续大幅增长超过10%的明显优势。

外资保险保费约降三成

今年前两月，中资寿险公司的总保费收入为96.11亿元，外资寿险公司的总保费收入为13.56亿元，而去年同期中外资寿险公司的总保费收入分别为78.25亿元和18.97亿元。中资保

险公司无论在保费收入、市场占比和增幅等多项重要指标中都明显胜出，因此在中外资保险公司的市场大战中以完胜画上句号。东方证券的分析师王小罡表示，外资和合资保险公司开拓市场的渠道较为单一，对见效快的银保渠道的趸缴产品依赖性太大。

尤其引起市场普遍关注的是，外资保险公司中的老大友邦去年前两月保费收入为4.02亿元，而今年同期大幅下降到3.78亿元，降幅约为6%，但是仍然高于外资保险公司整体约30%的降幅，这说明盈利能力最强的外资保险公司友邦也很难抵挡市场缩水的压力。业内人士另外分析，虽然友邦已宣布独立运营，但是aig**在国内市场上的后续影响，还要通过今年二季度的市场数据来检验。

网络保险市场调查报告篇二

保险市场违规行为透视今年五月八日，国务院发布了《关于整顿和规范市场经济秩序的规定》，开始全面整顿和规范金融秩序，查处银行、证券、保险机构的违法违规经营活动，取缔非法经营活动，打击和制止经营欺诈。与此同时，中国保监会针对保险市场存在的随意放佣、回扣和费率浮动等不正当竞争行为，在全国范围内展开了整顿保险市场违规行，净化保险市场运行秩序的行动，以保障我国保险事业的健康发展。我国即将加入世界贸易组织，保险业作为率先开放的领域，使得我们有必要对于保险市场的违规行为进行反思，发现和找出各种违规行为产生的源头，为我国保险市场的国际化铺平道路。

一、保险从业人员的职业道德水平有待提高。社会主义精神文明建设的一项重要内容是“三德”教育，即社会公德，职业道德及家庭美德教育。保险作为一种特殊商品，其从业人员的职业道德水平的高低直接制约着该行业的发展。保险人缺乏职业道德，就会出现以小团体或个人目的为核心，只顾及短期利益，不考虑企业经营风险，盲目杀价，产生诸如高

手续费、低费率和提前支付无赔款退费等现象。保险中介人缺乏职业道德则产生包括越权和超范围代理业务、误导陈述、恶意招揽和保费回扣等现象。可以说保险市场存在的许多问题都与保险从业人员的职业道德水平有关。这种现象一方面与整个社会商业道德滑坡的大环境有关，另一方面也与保险行业缺乏自律约束机制有关。

二、保险监管体系和监管措施尚不到位。我国保监会自成立以来，在规范保险市场行为、完善保险市场秩序方面做了大量工作，但保险监管体系仍然存在部分盲区，在监管工作中不可避免地存在工作重心失衡、监管力度不足等问题，客观上为某些违规行为的发生创造了条件。另外，某些不合理现象的产生，也暴露了监管部门行使职能的误区。当某些政策不符合微观经济单位的目标时，它们就会从自身利益出发，采取措施变相抵制或变通。我国目前对保险资金运用和费率等方面较为严格的非市场行为的限制，也是导致这些违规现象产生的原因之一。因此，监管部门应当吸收优秀人才，完善市场化的监管机制，培育公平、有序的竞争体系。中国保险业将逐步融入全球保险市场，监管部门更应转变思想，在具体监管行为的确定上应注意选择，不但要能管的住，更要使其充满活力。

三、部分政府部门的干预破坏了市场竞争机制。中国的特殊国情决定了保险公司与政府机构有着某种特殊联系，渴望借助政府行政权力的心理使得保险公司面对政府的干预常常无可奈何。政府机构往往利用行政权力干涉保险公司经营，致使有些地方出现了政府部门插手事故定损的情况。同时，部分地区保险公司在展业过程中与政府部门联合发文，推行强制保险的做法也暴露了个别政府机构的权力寻租现象。政府的这些行为本身就违反了市场经济体系下公平竞争的原则，在充当政策制定者的同时又成了政策的破坏者。政府干预不但破坏了市场竞争机制，还滋长了不良的社会风气。市场经济条件下，政府干预的范围应仅限于市场的缺陷和不足，政府经济职能中最重要的是要促进市场发育，规范市场行为，

建立市场秩序，保护平等竞争。

四、保险公司内控制度不够健全。一些保险公司为了扩大业务，往往不注重承保质量，经常承保一些不该承保的'标的，增大了出险的可能。保险公司经营的是风险，风险的滞后性、隐蔽性和突发性决定了保险公司不能单看保单的出售量，而应注意承保的质量、险种的结构、风险的控制和再分散等。近年来，保险经营者偏重于市场份额，认为只要业务规模大、保费收入多就是保险公司实力的体现，就能确保公司的经营效益。在我国，保险企业内控机制虽然早已提出，但由于中资保险公司经营时间较短，管理经验欠缺，没有形成完善的内控机制，风险管理预警体系、业务经营管理体系和稽核监督体系尚不健全。所以保险行业有必要完善核保核赔人员的评价体系，建立一支高素质的核保师、核赔师队伍，一方面帮助保险公司提高核保核赔质量，控制经营风险；另一方面也对保险监管部门负责，监督保险公司的经营行为。

五、保险人与投保人之间存在着信息不对称现象。由于社会化分工越来越细，人们无法熟悉各方面的专业知识，这就需要借助中介人的帮助。保险经纪人行业在我国虽然已经兴起，但它的主要服务对象是社会团体，而最需要保险顾问服务的普通人群仍得不到帮助，他们对保险的了解只能源于保险代理人的介绍或保险公司的宣传，常常是保险人怎么说，投保人怎么听。投保人因没有能力对保险产品做出纵向和横向的比较，只好凭借对保险人或保险代理人感觉的好坏来做出是否购买该公司产品的决定。由于双方信息的极度不对称，签订保险合同几乎成了单方行为，虽然购买保险产品的决定权在投保人，但签订保险合同的主动权几乎都在保险人一方。目前可探索建立保险社区咨询机构来服务民众。另外应尽快完善国内保险公司的保险业务统计制度和财务会计制度，加快保险信息网建设。保险公司应定期对市场披露其经营状况、财务质量、风险管理等信息，并由专业人士进行评估、比较，不但方便监督管理，也必将激励保险公司规范经营和竞争手段。

作者：不详

网络保险市场调查报告篇三

作为一名保险公司的员工，了解保险市场特别是我国保险市场的现状，不仅关系到国民经济的发展，而且更具体的关系到各人职业生涯的发展，2006年10月，我查阅各种保险报刊、杂志以及我公司内部相关资料，由其针对天津市场各家保险公司的经营现状，深入调查并研究了当前我国保险市场的发展现状。

一、市场化调整期的来临及其特点

1、财险市场进入市场化调整期的原因

2003年以来的产品市场化改革的进展并不顺利，出现了许多问题：尤其突出的是：价格大战更趋激烈，明折暗扣等价格竞争依然是市场竞争的主要手段。这种混乱状况的持续恶化，引发了今年以来车险和非车险市场费率持续下降，使得财产行业利润率迅速下滑，全行业蕴含的风险急剧增加。这与今年财产险“规模险种出效益，效益险种上规模”的行业经营目标相悖离，并最终促使监管部门转向调整产品市场化的进程，实施严格的费率底线限制。

为推行费率底线限制，需要各家公司重新报备车险条款费率，而在这个过程中出现的各家公司条款费率的混乱及隐含的价格战动机，又直接导致保监会推行可选择的车险统颁条款。由此也将财产保险市场化带入到一个对市场化改革进行调整的新时期。

2、市场化调整期的特点

市场化调整期的显著特征是政府和监管部门的主导作用更加突出，监管部门以强制保险、统一条款费率、规范市场秩序

作为发展保险市场的主要方式，在监管手段上更多的运用行政力量强力维护市场秩序，在市场行为监管中将突出以传统的运动式整顿、突击检查为主要形式。据此判断，产险市场将呈现以下特点：

(1) 产品统一性和差异性同时存在，统一性暂居主导地位。然而，这次统一条款费率并没有回到车险产品市场化之前的状态，而是将车险附加险的条款费率制定权保留在保险公司手里。

贯彻“规模险种出效益、效益险种上规模”的方针，在全国采取了声势浩大的治理整顿活动。因此，可以预见，在短期内，保险市场秩序将得到有效治理，触动保监会“高压线”的公司将得到严厉惩处，非理性价格战将受到一定遏制，促使企业经营效益得到一定回升。但从中长期看，价格战不会因为保监会的治理整顿而彻底消失，规范市场秩序的道路仍然任重道远。

(3) 车险承保利润将可能得到改善，行业利润将增加。

2006年上半年，我国车险市场承保利润急剧下滑，承保利润率为-4.06%（2006年3月），达到近两年来的最低水平，受车险亏损影响，财产险行业承保利润仅为20.97亿元，同比减少57.36%，承保利润率4.72%，同比下降7.75个百分点。而交强险的强制实施，不但可以带动车险业务的增长，而且将使行业效益得到明显提升。据估计，如果按照我国2005年拥有约1.3亿辆机动车计算，仅交强险一项的保费收入将可能达到550亿元，而按照2005年全国共发生道路交通事故45万余起，98738人死亡、47万人受伤、直接财产损失18.8亿元计算，全国交强险赔偿额最多不超过270亿元。因此，只要经营有方，交强险也可以成为产险利润的一部分来源。

(4) 以理赔为核心的服务竞争将成为市场竞争的重点。由于监管部门推行统一的主险条款费率和严格的费率底线限制，

一些保险公司特别是新成立的保险公司依靠低费率、高回扣的价格战将受到一定遏制，促使各家保险公司将竞争手段转向以理赔为核心的服务竞争。预计许多保险公司会加快理赔速度、放宽理赔政策，部分公司会重新推出代检车、出险代步车、代缴费等一系列代办便民增值服务等。从交强险及统颁的车险条款费率看，在规定的底线内，车险还是具有一定的利润空间，这也为提高客户服务水平提供了经济基础。

(5) 品牌营销的重要性更加突出。在价格战受限的情况下，除了客户服务这一内在的品牌建设之外，对外部的品牌宣传的短期效果会更加明显。而交强险的出台，将有大批以前脱保的机动车主投保。而这些车主由于缺乏承保历史可能对保险公司的了解不多，并且大多数客户会选择在同一家公司购买交强险和商业保险，争取到了强制三者险客户，就取得了销售商业险的机会。这样，品牌宣传的重要性就会更加显现出来。因此，交强险的出台将触发一轮保险公司的宣传战。

(6) 机构网点的优势作用显现。交强险的强制性、价格统一性，使车主就近

缴费意识的提高，也使各个地区之间车险效益的差距减少，在以前被大多数公司忽略的中西部、县乡级市场将被许多公司重新重视起来。目前，我国拥有1.3亿辆机动车，其中摩托车6000万辆，农用车1000万辆，拖拉机800万辆，占机动车总量的60%。而摩托车、农用车及拖拉机三者险的投保率只有不到25%，这些车辆多在县乡地区，强制保险条件下这些业务发展也应该比较快。这样，机构网点较多、网点延伸到县级市场的公司如人保就具有明显的优势，而向中西部、县级市场铺设网点将可能是强制保险时期的一个热点。

(7) 行业产品结构、效益结构将出现一些变化。强制保险的推广，不但大幅提高承保数量，使车险保费收入大幅增加，进一步增加车险在财险市场中的比例，而且将增加车均保费，使车险效益有较为明显的提升，可能出现有规模就等于有效

益的情况。相反，以前的一些非车险效益险种由于竞争的加剧可能会变为非效益险种。

(8) 对人才队伍建设提出新的要求。由于产品趋于一致，管理趋同性增强，使车险业务、管理人才跳槽的风险降低；车险重新成为效益险种，将使一些原来主动调整业务结构、减少车险份额的公司重新吸引车险营销管理人才，这对人才队伍的建设提出了挑战。同时，理赔队伍的质量和素质对公司竞争力的影响更加明显，赔付案件的大幅增加对理赔人员的需求随着增加，公司间的竞争可能使其讨价还价能力增强，这就需要加快引进和培养理赔人员队伍，增加人员数量，提高工作效率和质量。

二、为积极应对“国十条”背景下保险监管政策、保险业发展思路的重大调整，充分把握交强险出台所提供的良好发展机遇，深入贯彻公司做强战略和价值链管理思想，实现公司价值最大化目标，在当前及今后一段时期，我公司需要采取以下竞争策略：

1、加强技术型团队建设，实现销售团队的转型

目前公司的销售团队没有体现出应有的竞争优势，有诸多原因，但一个主要的原因是销售人员资源型居多，专业技术能力不足。在推行做强战略的过程中，当务之急是要加强销售队伍建设，通过培训和推行销售人员日常活动量管理，提升公司销售人员的专业技术水平，实现销售团队由资源型向技术型的转变，提高公司的销售竞争力。

2、强化理赔管理体系改革，提升理赔服务品质

上半年，公司事故制赔付率较去年的并没有明显的改善，而已决赔付率攀高，车险已决赔付率更是高于同业15—20个百分点，居行业赔付率之首。这其中固然有公司加强结案率管理，加快理赔速度的原因，但从根本上看，很难排除公司理

赔体系存在一些漏洞，理赔管理中存在失控状态的可能。为此，公司应立即采取措施，大力推进理赔体系的改革：

（1）立即组织理赔专项清查整顿，清理虚假赔案，控制道德风险；

（2）开展理赔优化的专项调查，找准理赔改革的切入点；

（4）加强查勘定损专业人员的培训、提升专业人员素养，以应对市场化调整时期理赔工作新的需要。

3、加快公司现有机构及远程出单点的建设

今后一个阶段车险业务增量市场分析，县区级县区以下市场的竞争越来越成为销售的主战场。公司在加强基层营业机构标准化建设，提升基层综合竞争力的同时，适当加快中西部地区中心城市及县域机构建设步伐；针对交强险业务来源的渠道特点，在强化管理的前提下，加快公司在车管所、农机管理处、汽车经销商的远程出单点的建设。

4、加强交强险与新车险的宣传工作

交强险和新车险与我公司以前的车险产品存在着一定的差距，同时，由于市场新车险产品同质性较强，对客户的宣传和引导工作就显得尤其重要。因此，公司应加大面对客户的宣传工作，积极引导客户购买公司捆绑业务，扩大公司影响与知名度。建议公司组织力量，通过网络、媒体、业务员有计划地开展一系列主题宣传活动。

5、积极开展对新车险产品的配套政策体系的研究工作

新车险产品推向市场化，公司应积极展开对新产品赢利性的分析，及时调整承保政策的导向，合理完善弹性费用率体系等车险产品配套体系，引导分公司向利润增长点业务倾斜。

6、加快公司产品创新力度，提升公司产品竞争优势

围绕车险产品体系，加快公司产品创新力度，特别是设计具有市场竞争力的附加险体系，体现不同地区，不同市场与不同客户群的保险需求的特点，开发多层次、多样化的产品体系。同时，启动非车险产品创新工作。

7、加强客户服务体系

在价格统一管制下，客户服务成为同业各家公司竞争的焦点。为此，公司应加大客户服务体系的建设，积极展开市场调查，了解和制定符合不同市场、不同客户群的特点的客户服务内涵，为客户提供具有针对性的、量身定做的增值服务，树立公司的品牌形象。

8、积极发展非车险业务，做好非车险业务的创新管理工作

车险业务实行统一的条款和费率之后，各家公司必然把竞争的重点放到非车险领域。我司应当抓住机遇，迎接挑战，在人力、物力、财力上给予非车险业务强有力的支持，力争在非车险业务发展上实现突破。

9、加快公司集团化建设，适时扩展资产管理渠道和业务范围，积极探索和研究开展农业保险、养老保险、医疗保险业务，在适当时机组建专业子公司，优化和延伸公司价值链。

10、研究强制保险条件下营销、产品、客户服务等方面的规律，为未来各种强制保险的推广做好准备。

通过本次市场调查，我深刻的认识到保险业的发展对我国国民经济的重要作用，同时我也看到了保险市场虽然竞争激烈，但仍有广阔的发展空间，面对当今激烈的市场竞争，我们只有不断提高自身竞争力，才能争取自己的市场份额。

网络保险市场调查报告篇四

今年五月八日，国务院发布了《关于整顿和规范市场经济秩序的规定》，开始全面整顿和规范金融秩序，查处银行、证券、保险机构的违法违规经营活动，取缔非法经营活动，打击和制止经营欺诈。与此同时，中国保监会针对保险市场存在的随意放佣、回扣和费率浮动等不正当竞争行为，在全国范围内展开了整顿保险市场违规行为，净化保险市场运行秩序的行动，以保障我国保险事业的健康发展。我国即将加入世界贸易组织，保险业作为率先开放的领域，使得我们有必要对于保险市场的违规行为进行反思，发现和找出各种违规行为产生的源头，为我国保险市场的国际化铺平道路。

一、保险从业人员的职业道德水平有待提高。社会主义精神文明建设的一项重要内容是“三德”教育（一雪风网络xfhttp教育网），即社会公德，职业道德及家庭美德教育（一雪风网络xfhttp教育网）。保险作为一种特殊商品，其从业人员的职业道德水平的高低直接制约着该行业的发展。保险人缺乏职业道德，就会出现以小团体或个人目的为核心，只顾及短期利益，不考虑企业经营风险，盲目杀价，产生诸如高手续费、低费率和提前支付无赔款退费等现象。保险中介人缺乏职业道德则产生包括越权和超范围代理业务、误导陈述、恶意招揽和保费回扣等现象。可以说保险市场存在的许多问题都与保险从业人员的职业道德水平有关。这种现象一方面与整个社会商业道德滑坡的大环境有关，另一方面也与保险行业缺乏自律约束机制有关。

二、保险监管体系和监管措施尚不到位。我国保监会自19成立以来，在规范保险市场行为、完善保险市场秩序方面做了大量工作，但保险监管体系仍然存在部分盲区，在监管工作中不可避免地存在工作重心失衡、监管力度不足等问题，客观上为某些违规行为的形成创造了条件。另外，某些不合理现象的产生，也暴露了监管部门行使职能的误区。当某些政策不符合微观经济单位的目标时，它们就会从自身利益出发，

采取措施变相抵制或变通。我国目前对保险资金运用和费率等方面较为严格的非市场行为的限制，也是导致这些违规现象产生的原因之一。因此，监管部门应当吸收优秀人才，完善市场化的监管机制，培育公平、有序的竞争体系。中国保险业将逐步融入全球保险市场，监管部门更应转变思想，在具体监管行为的确定上应注意选择，不但要能管的住，更要使其充满活力。

三、部分政府部门的干预破坏了市场竞争机制。中国的特殊国情决定了保险公司与政府机构有着某种特殊联系，渴望借助政府行政权力的心理使得保险公司面对政府的干预常常无可奈何。政府机构往往利用行政权力干涉保险公司经营，致使有些地方出现了政府部门插手事故定损的情况。同时，部分地区保险公司在展业过程中与政府部门联合发文，推行强制保险的做法也暴露了个别政府机构的权力寻租现象。政府的这些行为本身就违反了市场经济体系下公平竞争的原则，在充当政策制定者的同时又成了政策的破坏者。政府干预不但破坏了市场竞争机制，还滋长了不良的社会风气。市场经济条件下，政府干预的范围应仅限于市场的缺陷和不足，政府经济职能中最重要的是要促进市场发育，规范市场行为，建立市场秩序，保护平等竞争。

四、保险公司内控制度不够健全。一些保险公司为了扩大业务，往往不注重承保质量，经常承保一些不该承保的标的，增大了出险的可能。保险公司经营的是风险，风险的滞后性、隐蔽性和突发性决定了保险公司不能单看保单的出售量，而应注意承保的质量、险种的结构、风险的控制和再分散等。近年来，保险经营者偏重于市场份额，认为只要业务规模大、保费收入多就是保险公司实力的体现，就能确保公司的经营效益。在我国，保险企业内控机制虽然早已提出，但由于中资保险公司经营时间较短，管理经验欠缺，没有形成完善的内控机制，风险管理预警体系、业务经营管理体系和稽核监督体系尚不健全。所以保险行业有必要完善核保核赔人员的评价体系，建立一支高素质的核保师、核赔师队伍，一方面

帮助保险公司提高核保核赔质量，控制经营风险；另一方面也对保险监管部门负责，监督保险公司的经营行为。

五、

[1][2]

网络保险市场调查报告篇五

20xx年11月，保监会派员访问了澳大利亚和新西兰保险与金融学会、澳大利亚保险理事会、澳大利亚保险集团公司、澳大利亚oamps保险经纪公司等机构，重点考察了保险市场发展状况以及保险职业教育培训情况。

一、澳大利亚保险市场基本情况及其特点

（一）保险市场基本情况。截至20xx年底，澳大利亚共有人口万，实现国民生产总值8043亿澳元（1澳元约合人民币5.8元），人均国民生产总值近4万澳元。澳大利亚保险业比较发达□20xx年，全国保费收入为558亿澳元，世界排名第12位；保险密度2762澳元，排名第14位；保险深度8.03%，排名第17位。

寿险市场。截至20xx年12月31日，澳大利亚共有37家寿险公司，管理的资产约为2077亿澳元，保费收入为350亿澳元。养老金业务占寿险公司资产的87%，占寿险总保费的86%，其他份额为普通业务。约26%的养老金资产是以寿险保单形式持有的。趸交业务占寿险保费的80%，其中大部分为与养老金相关的产品。银行控股的寿险公司占寿险总资产的40%，新单业务保费的45%，总保费的43%。外资寿险公司占总保费的31%。

财产险市场。截至20xx年6月30日，澳大利亚共有财产保险公司133家，净保费收入为211亿澳元，较上年同期增长1.4%。

财险市场净损失率为62%，比上年同期增长58%。净承保综合赔付率为86%。税后净利润为51亿澳元。财产险公司总资产为801亿澳元，总负债为560亿澳元，净资产为241亿澳元。

（二）保险市场主要特点。

一是保险市场集中度高。少数保险公司通过购并和重组，实现集团化经营，占据保险市场大部分份额。截至20xx年底，前3大保险集团占寿险保费收入的58%，前10大保险集团更是高达90%。截至20xx年6月，澳大利亚前5大保险集团占财产险保费收入的70%，投资收入的67%，总资产的63%。

二是保险产品多样化，非传统型产品比重高。澳大利亚社会福利水平高，居民在养老、医疗、教育和就业方面的压力较小，因此在保险需求上对传统产品需求较少，而对投资理财类产品需求广泛。截至20xx年底，澳大利亚的寿险保费中，投资类产品占73.4%（其中投资连结产品为60%，投资型分配年金为7%，投资连结账户型产品占6.4%），风险型保费占12.7%，其他类型年金占11.4%，传统型产品约占2%，非投资型分配年金占0.5%。

三是保险中介在保险市场中发挥着重要作用。目前，澳大利亚有保险经纪公司500多家。保险经纪公司不仅提供保险销售服务，而且具有开发保险产品、提供保费融资的功能。保险经纪公司积极开发产品、进行保费融资，为客户提供“量身定做”的服务。澳大利亚法律不禁止保险人投资保险经纪公司，但保险人向保险经纪公司的投资超过14.9%时，应向监管机关报告。不过目前在澳大利亚由保险人全资拥有的保险经纪公司很少，主要是因为此类保险经纪人的身份很难得到其他保险公司的认同。

四是监管部门重视发挥市场的自我调节功能。澳大利亚保险监管部门除对强制性险种的手续费率有规定外，如雇员赔偿保险的手续费率为5%，汽车意外伤害保险的手续费率为10%，

对其他险种的手续费率没有限制，完全由市场调节，税务部门允许手续费全部进成本。市场竞争使各家保险公司的手续费率大体相当，如车险手续费率总体水平为15%左右。同时，保险消费者有权了解保险公司支付的手续费高低，消费者的监督使保险交易保持了较高的透明度。

五是购并和重组是保险企业扩张的有效途径。iag是目前澳大利亚和新西兰最大的财产险集团，旗下共有7个子公司，但70年前该公司只是一个向道路救援服务会员提供汽车保险的互助社。20世纪90年代以来，通过一系列收购和重组iag发展成为澳大利亚最大的非寿险公司。

六是保险行业协会发挥了较大作用。澳大利亚最大的非寿险保险行业协会——澳大利亚保险理事会，共有58家会员，会员业务占行业的90%以上。该理事会在维护会员利益和为政府分忧解难方面发挥了较大作用。在过去费率统一时，主要协调各家保险公司之间的利益。费率放开后，主要代表行业与政府监管部门协调有关政策。

二、澳大利亚保险职业教育与培训

澳大利亚的保险职业教育与培训主要是由保险协会或学会组织推动的。澳大利亚主要有四家保险行业组织，即：澳大利亚保险理事会、投资和金融服务协会、全国保险中介人协会、澳大利亚和新西兰保险与金融学会。这里重点介绍澳大利亚和新西兰保险与金融学会（anziif以下简称澳新学会）。

澳新学会为澳大利亚和新西兰首屈一指的保险教育和培训机构，实施的培训活动主要包括学位授予培训计划和会员资格考试制度。该学会于在澳大利亚保险学会和新西兰保险学会基础上合并而成，目前有合格会员11794名，在各州和领地的首府所在地（包括在新西兰）都设有分支机构办公室。

澳新学会授予学位的`保险培训计划。包括非寿险、寿险、保

险经纪、损失理算、财务规划。其毕业生可以向澳大利亚和新西兰的一些大学申请修读本科、硕士和mba课程。此外，澳新学会还设计了“继续职业发展计划”，所有会员可以自愿选修。澳新学会各分支机构每年为会员进行职业培训和组织社会活动超过200次。此外，学会确立了保险业员工需要的核心能力标准，促使其他提供保险教育的机构据此重新规划教育和培训方案，并且设计了相应的评估方案以确定员工是否符合这些标准。

澳新学会的保险学会会员资格考试制度。澳新学会开办的会员资格考试是为保险、金融界人士开办的一种专业考试。该项资格考试分为财产保险、保险经纪、损失理算和人寿保险四大类，考生可以根据自己的需要进行选择。

财产保险准会员考试课程包括服务消费者、保险法与监管、保险产品、核保引论、理赔。保险经纪准会员考试包括经纪环境、风险管理与经纪人、管理经纪业务、经纪程序与实务、管理客户服务。损失理算会员考试包括损失理算原理和实务、理算协调、准备损失理算报告、财产保险损失理算、意外险损失理算、组织管理6门必修课和其他2门选修课。人寿保险准会员考试包括人寿保险核保、应用人寿保险法、精算基础与报告、人寿保险营销原理与实务、营销组织、退休金保单与实务引论。

三、启示与建议

（一）集团化经营必须注重法人治理结构和内控建设。集团化要达到高效率，其前提条件是集团公司拥有强有力的公司治理结构，健全的内部控制体系和企业风险管理文化。目前，我国共有6家保险集团公司，集团化综合经营的规模效应还有很大的发挥空间，尤其是在加强保险公司法人治理和内部控制方面还有较长的路要走。今后，应将保险公司集团化综合经营与加强保险公司治理结构和内部控制机制紧密结合起来，发挥集团化经营的优势，尽快形成一批公司治理富有效率、

内部控制严密、竞争力强的保险企业集团。

（二）探索符合我国实际的保险职业教育和培训模式。保险职业教育和培训是培养保险人才、促进保险业持续快速健康发展的有效途径。澳新学会的发展历程显示了保险职业教育和培训具有巨大的市场需求。我国保险职业教育和培训还刚刚起步，尽管已经存在一些保险职业培训机构，但大都实力较弱，没有形成市场品牌。应借鉴国外保险职业教育和培训经验，立足于国内保险业发展实际，采取“监管部门推动、行业组织主办、保险公司参与”的模式，密切联系市场，积极引进和开发职业教育和培训体系。建议建立全国性的保险考试培训中心，负责对中高级经营管理人员和监管人员的专业知识和职业道德知识的培训。

（三）保险经营应因地制宜，适时拓展业务领域。和澳大利亚相比，我国保险需求呈现多层次、差异大的特点。随着我国国民经济的持续快速发展，一部分收入水平较高、消费能力较强的城市居民对理财类保险产品需求较大；而广大农村地区则对传统型的低保费、高保障的风险型保险产品需求较大。同时，随着社会养老、医疗制度的改革，城镇居民对养老保险和健康保险的需求也日益增长。我国保险企业在开发保险产品和制定市场开拓战略时，应找准市场切入点，没有必要盲目跟风，丧失经营特色。

（四）大力发展保险专业中介机构。保险中介是保险市场社会化分工的必然结果。发展保险中介有利于提高保险资源的配置效率。建议推进保险公司专业化、社会化经营，支持和发​​展保险专业中介机构。允许保险经纪公司开发和设计保险新产品，提供保费融资服务，提升市场竞争力；加大保险代理和保险公估市场的对外开放力度，引进资金实力较强、管理经验丰富、经营记录良好的外资保险代理和公估机构，促进保险中介市场的专业化水平；完善保险专业中介从业人员的持续教育和培训制度，尝试建立“保险经纪师”、“保险公估师”等职业资格考试制度。

（五）加强保险行业协会建设。目前，我国保险行业协会远未发挥出应有的作用。建议：一是进行管理体制的改革和创新，实现人员的专业化和职业化。二是赋予协会更多职能，使保险行业协会成为政府监管的有效补充。三是推进协会专业化，分别成立寿险协会、非寿险协会、保险经纪人协会、保险代理人协会、保险公估人协会等。