

【恒昌中國資訊】

創刊號

去年四月恒昌被委任為華泰保險經紀有限公司的顧問在廣州開設寫字樓合作發展廣東省內之保險業務。一年過去，我們希望把在國內的經驗和見聞與各位分享，現每兩個月（雙月）出一份「恒昌中國資訊」，把國內的最新資訊介紹給大家。

華泰保險經紀有限公司（以下簡稱“華泰”）的前身是華泰保險諮詢服務有限公司，成立於 1993 年 3 月，總部位於北京，是首家中國保險監管機構批准的全國性保險服務中介公司。華泰是中外合資的有限責任公司，其 75% 股權是中國再保公司擁有，其餘 25% 是香港上市的中國保險集團擁有。華泰亦是中國唯一的勞合社指定公估人（Lloyd 's agent）。今天國內發了牌的保險經紀公司有五十多家。中國保監是希望扶植經紀公司的。現在在國內發展經紀公司可說是機遇遍遍，但亦挑戰重重。

一、機遇：

1. 在香港及外國，大約 60% 90% 的財產險（在香港稱為一般保險）是通過經紀公司來完成的。現在國內還沒達到 1%。
2. 目前國內保險業的社會信譽狀況不容樂觀。市場呼喚「誠信」。經紀人正好利用其專業知識站在客戶的立場向保險公司爭取最好的承保條件，最低的費率，出險時為保戶爭取最合理的賠償。對市場起到公平、公正、合理的調整作用。
3. 國內的企業大量冒起，對於財產保險及團體保險的需求大增。目前已有 60% 以上的單位（在香港稱為公司）制定了購買養老保險，特別是購買投資分紅保險以補充養老保險的計畫，其中，有 30% 的企業已經請保險公司進行保費測算，一旦政策明朗將會立即投保。其次，政府也在逐步為企業購買補充保險提供稅收優惠政策。例如，在國家建立基本醫療保險制度的同時，規定了企業可以在工資總額的 4% 之內建立補充醫療，這已經催生了巨大的商業醫療保險市場。
4. 由於國內現進行大量土建、房建、路建等工程，建築工程保險具有巨大的潛在市場。根據國家統計局 2001 年國民經濟和社會發展統計公報，2001 年國內固定資產的投資規模是 RMB36898 億元。按一般測算，建築工程投資占總額 55%，據保監會有關人士預計，其中一半投保，工程項目的保險金額至少增加 1 萬億元以上。
5. 一般三資企業對外資背境的經紀公司比較接受，現在國內有外資背景的經紀公司不多。可說是沒有太多競爭對手。趁 WTO 還未正式開放，在沒有對手的條件下，儘量佔有最大的市場份額。

二、挑戰：

1. 市場對保險經紀人的認同及瞭解程度較差。目前，消費者對保險經紀人的積能和作用知之甚少，與保險代理人混為一談。
2. 市場上可供經紀人選擇的保險公司以及險種數量有限。目前，全國共有中外保險公司不足 100 家，全國性的保險公司不足二十家。
3. 當前我國保險監管中對保險公司的條款，費率監管嚴格，使某些體現經紀公司特色的業務的開展受阻，例如為客戶量身定做保險方案。因此，限制了保險經紀公司的活動空間和作用的發揮。
4. 有關保險經紀公司管理的實施細則，操作實務，行為準則，佣金和諮詢費標準，稅收政策等還未出臺。
5. 存在諸多競爭對手如：代理人、銀行保險，及最大的競爭者是保險公司本身。每一間保險公司除了總公司外，都設立多間分公司、省公司、市公司、子公司等，每一間公司都有自己的營銷部。經紀公司跑到保險公司詢價時，可能被視為競爭對手而得不到充份合作。要通過很大的努力才說服他們。
6. 經紀公司由於發展時間很短（只有兩三年時間），有經驗的人才非常難找。要通過自己的內部培訓才可慢慢成熟。

眾所周知省港兩地保監於去年達成共識，聯手打擊香港保險同業在內地的非法保險活動。恒昌與華泰於國內的合作為大家提供了一個合乎規範的渠道以照顧客戶在國內的保險利益，各位毋須要冒上跨境無牌執業的風險，就能替客戶妥善處理其保險需要。國內保險市場發展速度之快實令人咋舌，然而市場仍未完全成熟，在某些區域由於非理性的惡性競爭，出現了 出單收錢時就笑呵呵，出險賠錢時睬你都傻 的現象，最終令到投保人利益受損，中介人亦被人唾罵甚至投訴，風險極高。

恒昌 / 華泰的服務不單替大家在國內合法地，合理地安排客戶所需的保險及有關的風險管理，索賠跟進，令大家能替客戶提供最優質的安排；有關的業務協調工作可以在香港進行，一切與客戶之往來資料亦會聯合顯示於閣下之月結單中，令你及客戶的利益得到完整的保障。

如有查詢請與香港恒昌營業部職員聯絡電話：3412 2600 或各職員直線

華泰保險經紀有限公司華南服務中心電話：86-20-8130 1200

聯絡：何顯煒、嚴志偉、殷偉國、雷育聰