

新增保险代理机构“拖累”三季度业绩 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__E6_96_B0_E5_A2_9E_E4_BF_9D_E9_c35_45685.htm 保险代理机构三季度亏损3169万元，增亏幅度76% 保险代理业务在第三季度进入了一个平稳增长的阶段。根据《第一财经日报》获取的保监会尚未公布的《2006年第三季度保险中介市场发展报告》（下称《报告》），7、8、9月银保业务的增速与上半年相比有所减缓，但整体的业务开展情况比较平稳。《报告》显示，保险代理机构在第三季度亏损3169万元，增亏幅度达到76%。对此，业内人士指出，亏损的产生主要来自于新增的代理机构，“一个是前期的投入比较大，另一方面业务还没开展起来。”他解释说，虽然代理业务开展情况不错，但老公司的盈利增长都被新设立公司的前期费用冲掉了，所以整体呈现出亏损的态势。《报告》中的相关数据显示，今年前三季度，全国保险兼业代理机构实现代理手续费收入52.4亿元，增幅为24.39%，其中，银保渠道实现手续费收入为25.96亿元，几乎占总体收入的一半。上述业内人士表示，其实保险公司通过代理兼业渠道进行险种销售的愿望还是很强烈，在开展业务的时候会积极与一些专业的代理渠道接触。而记者从多家商业银行也了解到，银行也把银保业务作为中间业务的重要组成部分。双方合作的意愿和成果在《报告》中也有所呈现。截至上月末，平安人寿、太平人寿、中英人寿以及瑞泰人寿通过保险专业中介机构所实现的保费收入均出现大幅的增长，其中，太平人寿通过保险中介机构实现保费收入2.05亿元，同比增长841%，瑞泰人寿通过中介机构实现的保费收入同比增长

也达到600%之巨。来源：www.examda.com 但银保业务的深入开展仍旧依赖于双方的共同努力。上述人士坦陈，“虽然保险代理的业务开展的情况比较好，但是保险公司的确还是有一些顾虑。”他表示，保险公司担心银保业务过快的增长会对自身的销售渠道产生挤出效应，所以在跟银行合作的时候，心态比较矛盾，一方面想借力银行的渠道，另一方面又不愿意将专业的培训项目等引入银行，“二者之间毕竟存在竞争的关系”。同时，《报告》还指明了第四季度保险中介监管的政策取向。本季度监管部门的重点工作是推动建立农村保险服务网络和销售渠道，其中具体包括的内容涉及推进农村保险营销员资格授予制度。另外，还要发挥保险中介机构在承保理赔、风险管理和产品开发方面的积极作用，为客户提供更加专业和便捷的服务。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