

银行类保险兼业代理机构逐步退出市场 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/466/2021\\_2022\\_\\_E9\\_93\\_B6\\_E8\\_A1\\_8C\\_E7\\_B1\\_BB\\_E4\\_c67\\_466162.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/466/2021_2022__E9_93_B6_E8_A1_8C_E7_B1_BB_E4_c67_466162.htm) 保监会近日公布的上半年保险中介市场发展报告显示，今年1~8月全国有98家保险代理机构退出市场。而在此前公告的上半年，该数据为64家，2个月时间就有34家保险代理机构退市，相当于上半年退出数量的一半，呈现出加速度的态势。业内人士分析说，过热的投资市场极大地打压了银行销售渠道的热情，大量退市也在情理之中，同时，消费者大可不必担心，已购保单仍然有效。其实，保险代理机构退市在上半年就有一定迹象。监管部门在上半年的中介市场报告中，明确表示，上半年全国保险兼业代理机构的数量比上季度末减少7.13%。其中，银行类减少了9433家，占机构减少总数的89%。究其原因，其中之一是近期资本市场持续火爆，“财富效应”凸显，部分商业银行将注意力更多地转到基金代售等业务，对保险代理业务关注度有所下降，导致一些网点的保险兼业代理资格因业务许可证到期没有换证而被自动取消。因此，随着中国资本市场在这两个月期间的快速上扬，不停气地从3800点上扬到5400点，必然吸引更多的资金进入市场，因此，保险代理机构退市的加剧，是在情理之中。伴随着保险业资产规模蒸蒸日上，对于保险中介却每况愈下的状况，业内人士坦言，将中介机构的困境比喻为“夹缝中生存”实在很恰当。保险公司和投保人并不信任该种代理模式，所以，不少盲目进入市场、没有竞争力或找不准发展方向的中机构在市场竞争中处于劣势，并最终选择退出。南京某保险代理公司相关人士指出，

与国外成熟的保险市场相比，内地保险的中介市场显得还很不成熟。首先，保险公司只专注于发展寿险代理人模式，并不看好中介代理模式，令该模式只能靠人情关系来维持，生存压力很大。其次，市民也并不认可，大家连保险中介、保险经纪、保险公估等基本概念都不清楚，更谈不上信任保险中介这种模式。该专业人士坦言：“目前不少保险中介公司无论在规模还是技术上都明显弱小和落后，缺乏专业人才，很难为客户提供较好的产品组合和理财方案，因此很难得到大多数市民的信任。” 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](http://www.100test.com)