

难敌保险代理人145家保险中介歇业 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/473/2021\\_2022\\_\\_E9\\_9A\\_BE\\_E6\\_95\\_8C\\_E4\\_BF\\_9D\\_E9\\_c67\\_473092.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/473/2021_2022__E9_9A_BE_E6_95_8C_E4_BF_9D_E9_c67_473092.htm) “我已经离开那家保险代理公司了。”吕先生大学毕业进入上海一家专业保险中介机构，从事保险服务代理工作。原本一心想在保险中介行业大干一番的他，却不到半年就选择了“转行”。对此，吕先生颇有些无奈。他告诉记者，与保险公司代理人相比，“中介机构的保险代理业务实在太难开展了。”而中国保监会昨日发布的统计报告似乎也印证了吕先生的观点。数据显示，今年1-7月，共有145家中中介机构停止经营保险中介业务，退出保险中介市场。在与保险代理人的渠道销售竞争中，保险中介机构落于下风。保险代理人优势明显“与中介机构的业务员相比，保险公司代理人对公司产品设计、业务流程更熟悉。”香港注册财务策划师、美国友邦保险上海分公司理财顾问谢芳在接受记者采访时指出。她告诉记者，中介机构业务员与保险公司代理人所销售的保单是相同的，但保险公司会对代理人的从业资格、产品条款进行全面培训，从而帮助代理人更清晰地为客户解释条款、制订保险理财计划。与此同时，谢芳认为，保险公司代理人除了对产品更熟悉外，保单服务也更便捷，这将使客户的理赔、续保更方便、快捷。对此，吕先生承认，中介机构业务员对所提供的保险产品、服务流程的熟知度都不如保险公司代理人，“一般情况下，业务员都是通过阅读保单条款来认识某个产品，很少有专门的培训，和理赔部门打交道、熟悉也需要一点时间。”不过，这并不是影响中介机构展业的最主要原因。在吕先生看

来，客户对中介机构的不了解，是中介机构业务难以开展的一大原因，“而中介机构作为独立的法人机构，其运行、展业的成本比较高，也让一些保险公司转而选择成本较低的代理人销售模式。”上海财经大学金融学院副教授栗芳也向记者表达了同样的观点。她分析指出，保险公司经过多年积累，其代理人队伍建设已经基本完成，而中介机构的业务发展才刚刚起步，“而且保险公司代理人并非正式雇员，这种销售模式的成本比较低，这也使得中介机构业务员在市场上‘遭冷遇’。”

发展中中介机构是趋势 有意思的是，记者在采访中发

中发现，尽管吕先生已经离开了保险中介行业，但他依然看好中介机构的发展。而栗芳和谢芳也都表示，“发展保险中介行业是中国保险市场未来的主要趋势。”保监会发布的数据显示，今年前三季度，三类保险中介机构的经营业绩稳中有升。其中，保险经纪公司实现盈利8398.46万元，营业收入达13.39亿元，同比增长29.87%；而保险代理公司和保险公估公司仍为亏损状态，分别实现营业收入14.88亿元和4.49亿元，同比分别增长了38.55%和43.91%。对此，栗芳分析称，虽然目前的市场环境并不理想，客户对保险中介行业的认识不足，但中国保险市场很大，“保险中介行业的发展有着非常广阔的市场空间。”

她告诉记者，现在，已经有越来越多的保险公司在市场拼争中认识到保险中介的重要性，这为保险中介行业的发展提供了良好的时机。更重要的是，栗芳指出，随着保险公司改制，走专业化、集约化经营道路，经营重点向产品开发、资产管理等核心业务回归，以及全社会保险意识的提高，对风险防范、风险管理等服务需求的增强，“这些都将成为保险中介行业的发展提供极佳的空间。”与此同

时，吕先生也告诉记者，与保险公司代理人相比，中介机构业务员并非毫无优势。他举例说，通常情况下，中介机构可以获得多家保险公司的产品代理权，从而挑选适合的产品组合，为客户制订一个相对更适合的保险理财计划。栗芳表示，与保险公司代理人的代理合同相比，中介机构业务员与公司签署的是雇佣合同，这样的劳动关系更稳定，也比较具有约束力，“不过更重要的还是公司的诚信度和品牌建设。”

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)