

央企背景的保险经纪公司拥有资源、技术、规模上的优势,主要借助股东资源 优势获取稳定的保险经纪业务收入,侧重财险业务,然而在寿险和互联网保险 经纪业务兴起的大背景下,业务结构等方面还需及时补足短板。

文 | 魏显丰 卢光驰

保险经纪是保险市场体系中不可或缺的纽 带,以其专业优势缓解保险市场中保险公司与 投保人之间的信息不对称问题,对加快建设新 时代现代保险服务业,推动保险业更好地服务 现代化经济体系建设具有重要的意义。

自 2000 年第一批保险经纪公司成立以来, 在保监会的大力支持下,我国保险经纪行业实 现了快速发展。截止到2016年年底,我国共有 保险经纪公司 469 家; 实现保费收入达到 692 亿元,同比增长28%。

行业趋势变化

根据我国《保险法》(2015年修订)第 一百一十八条规定: "保险经纪人是基于投保 人的利益, 为投保人与保险人订立保险合同提 供中介服务,并依法收取佣金的机构。"在我国, 保险经纪人的形式是保险经纪公司。具体地讲, 保险经纪公司就是具备一定的保险专业知识和 技能, 通晓保险市场规则、构成和行情, 从投 保人的立场出发,以维护投保人权益为前提, 为投保人提供保险方案设计、保险公司选择、 保险理赔协助等专业化保险经纪服务的中介机 构。

过去,我国保险经纪公司根据主营业务类 型可以分为三类:第一类是央企背景的保险经 纪公司, 主要依托股东所属系统及相关单位, 此类行业性保险经纪公司由于其自身资源、行 业技术及规模经济的优势, 在我国逐渐形成行 业性垄断, 例如英大长安、昆仑经纪等。第二 类是民营资本背景的保险经纪公司, 由于无股 东优势, 主要依靠自身的业务能力去开拓市场, 业务经营范围较广,例如江泰经纪等。第三类 是外资或合资背景的保险经纪公司, 主要依靠 跨国公司的全球性资源优势形成了一定规模, 例如苇菜经纪(wills)、中怡经纪(AON)等。 以上三类保险经纪公司的主营业务来源主要集 中在财险领域,通过招投标、关系维护等渠道 获得业务来源。但是,由于财险经纪业务有客 观的容量上限, 也容易受行业波动影响, 业务 规模增长相对缓慢。

近几年来,随着国民保险意识的增强和互 联网新技术的应用, 我国保险经纪行业发生了 两大变化: 以明亚经纪、永达理经纪为代表的 寿险经纪公司迅速崛起;以途牛经纪为代表的 互联网保险经纪公司, 依托电商资源优势, 也 实现了保险业务收入的高速增长。

先看寿险经纪。我国寿险业已经进入改革 红利持续释放期、保险需求爆发增长期和国家 支持政策密集出台期,在人民日益增长的养老 和健康需要下, 商业养老保险和健康保险迎来 了巨大的发展,寿险经纪业务的需求随之增多。

业务增速优势明显。从保费增速看, 2014~2016年,保险经纪公司实现寿险保费收 入增速分别为43%、36%、47%, 明显超过财 险保费对应的同期收入增速 14%、7%、20%, 寿险经纪业务已成为推动保险经纪业务快速增 长的重要力量。其中, 明亚经纪 2012 年营业 收入只有 4193 万元, 到 2016 年达到 91370 万 元,年均增速为117%,2016年行业排名第二; 永达理经纪2012年营业收入只有663万元, 到 2016 年达到 6.17 亿元, 年均增速为 211%, 2016年行业排名第五。

营销队伍发展迅猛。随着寿险经纪业务的 快速发展,吸引了很多个寿险行业综合素质较 高、业务过硬的营销团队加盟,寿险经纪的营 销队伍迎来了爆发式增长,给保险经纪市场带 来了积极影响。其中, 明亚经纪的营销人力在 2015年底不足 1000人, 到 2017年年底已发展 到 5000 人规模;永达理经纪营销人力在 2015 年年底只有1000多人,到2017年年底已突破 6000人, 是 2017年营业收入前 10 名的保险经 纪公司里营销人力最多的一家,预计到2018年

互联网保险业务 迎来快速发展, 而保险经纪业务 也依靠互联网获 得了发展的动

2018 年保险经纪机构排名

排名	公司	成立时间
1	泛华保险服务集团	20 世纪 90 年代
2	大童保险销售服务有限公司	2003 年
3	明亚保险经纪有限公司	2004年11月
4	江泰保险经纪股份有限公司	2000年6月
5	英大长安保险经纪集团	2001年6月
6	中怡保险经纪有限责任公司	2003 年
7	北京联合保险经纪有限公司	2006年
8	华康保险代理公司	2006 年
9	深圳市中安信保险经纪公司	2004年
10	达信北京保险经纪有限公司	/

资料来源:希财新金融

年底将超过 10000 人。

经营模式各具特色。部分保险经纪公司致力于寿险经纪业务的开拓,建立了较为完善的体系,实现了客户、管理和公司价值的积累,形成了一套适合自身发展的具有核心竞争力的经营模式。明亚经纪是国内首家涉足个人寿险业务、以寿险业务为主的全国性保险经纪公司,经过十多年的探索,在产品签约、资源整合、移动展业系统方面形成了三大特色;永达理经纪是一家以台湾永达保险经纪人公司为母公司、寿险业务为主的全国性保险经纪公司,业

务主攻养老理财保险,依托先进的行销体系,构建了以MDRT(百万圆桌会议,是全球寿险精英的最高盛会)为核心的企业文化,2016年,永达理经纪MDRT人数达到626位,在全球保险经纪公司中排名第一。

再看互联网保险经纪。我国已经进入数字 经济新时代,互联网已成为保险业的一个重要 渠道,新科技的应用有助于优化营销流程、改 善客户体验、分析客户需求、实现精准定价, 互联网保险业务迎来快速发展,而保险经纪业 务也依靠互联网获得了发展的动能。

保险经纪纷纷触网,市场竞争愈发激烈。随着互联网保险的快速发展,越来越多的保险经纪公司意识到传统业务模式所面临的巨大冲击,纷纷在互联网方面谋篇布局。根据中保协公布的数据,截止到 2018 年 4 月底,我国共有166 家保险经纪公司开展互联网保险业务,占保险经纪公司总数比重超过三成。总体来看,保险经纪公司互联网化进程不断加深。但是,传统保险公司也大都通过自建网站等形式开展互联网保险业务,与保险经纪公司形成了激烈的竞争。

保险经纪依托互联网创新业务。我国部分保险经纪公司利用互联网技术进行业务创新,不断提高服务水平和市场竞争力。其中,中民经纪开发的中民保险网,设计了在线保险对比系统,把保险产品格式化,以图表的形式展示给访问网站的个人客户,方便客户更好地理解保险产品;江泰经纪开发的大救星 APP,让客户在国外遇到紧急情况时,通过点击"一键救援"快速获得救援服务商所提供的服务,并完成线上支付,以解燃眉之急。

互联网企业布局保险经纪行业。以途牛为代表的互联网企业布局保险经纪行业,他们依

托电商平台的品牌、流量、会员等优势, 从互 联网的场景切入,利用互联网科技手段将主业 上高质量的原始数据资源转化为客户现实的保 险需求,有针对性地为客户定制更为科学、专 业的保险方案,提供更为优质的保险经纪服务, 已成为推动互联网保险经纪市场发展的重要力 量。2015年,途牛经纪营业收入646万元,到 2016年增长到 15743万元,增速 2325%。

优化业务, 顺势而为

过去, 央企背景的保险经纪公司主要借助 股东资源优势获取稳定的保险经纪业务收入, 侧重财险业务。央企背景的保险经纪公司虽然 拥有资源、技术、规模上的优势, 但是在业务 结构和互联网业务等方面还存在一定的不足。

在业务结构方面,从保费规模看,我国保 险经纪公司 2016 年实现财险保费收入超过了全 部保费收入的80%,这种财险独大的经纪业务 结构让央企背景的保险经纪公司过度依靠股东 资源, 在外部环境有利于股东行业时, 股东行 业的发展会带动业务的提升, 反之, 业务就会 受到很大的影响;同时,央企背景的保险经纪 公司股东财险业务占比很高, 而股东财险业务 存在客观的容量上限,增长空间有限,已经制 约了业务的增长速度。

在互联网业务方面,和其他两类保险经纪 公司相比, 央企背景的保险经纪公司不需要靠 大力加强互联网自营平台建设或拓展与第三方 网络平台的合作来支撑公司的经营发展,其在 线下股东财险业务上的天然优势无形中限制了 线上互联网业务的发展;同时,央企背景的保 险经纪公司有稳定的股东经纪业务收入, 在互 联网业务的发展上缺乏危机意识、缺乏竞争意 识、缺乏创新意识,导致互联网业务发展相对 滞后。

面对竞争愈发激烈的大环境,一些央企背 景的保险经纪公司迎难而上,主动转型。2017 年,英大长安业务结构发生了重大变化,互联 网业务占比达到 41%, 实现互联网业务与传统 经济业务齐头并进。其中, 在自营平台长安 e 家的建设方面,不断完善产品布局,同比增长 84%;在合作平台方面,与第三方平台合作取 得突破,同比增长 2606%。

总体来看,央企背景的保险经纪公司要保 持市场领先地位,必须顺应行业发展趋势,取 长补短,才能在竞争中保持长期健康发展态势。

要优化业务结构。维持现有股东财险业务 的重要地位,作为主营业务险种,股东财险业 务可以提供足够的佣金收入和利润贡献,为非 股东业务的发展提供资金支持。充分利用现有 股东资源优势,坚持产融结合、服务主业、服 务实体经济的发展方针,增强服务能力,丰富 服务内容、完善服务手段、拓展服务领域。加 大对寿险经纪业务的研究, 借鉴同业在寿险经 纪方面先进的经验与技术,积极拓展寿险市场 业务,全方位提高经营质量,实现多元化发展。

要完善互联网布局。加强与第三方网络平 台的合作, 拓展电子商务平台业务, 实现业务 规模的突破。大力推进自营平台建设,综合运 用互联网新技术实现业务创新,例如加强与保 险公司的合作,建设产品对比系统;通过自营 平台收集、分析客户的保险需求、产品评价、 理赔服务等资料, 协助保险公司推进合作产品 创新等。培养保险经纪与电子商务的复合型人 才,加强专业培训,打造专业化的电子商务营 销团队, 拓展客户来源, 提高服务质量, 走出 一条差异化、特色化、专业化发展的道路。 5

(作者均供职于英大长安保险经纪公司)

央企背景的保险 经纪公司要保持 市场领先地位, 必须顺应行业发 展趋势,取长补 短,才能在竞争 中保持长期健康 发展态势。