

# 有限“独立”，未来可期

独立个人保险代理人制度不仅明确了独立保险代理人的定义，赋予独立个人代理人正式的身份，还打破了传统保险“金字塔”式营销结构，为保险销售员提供了另一种选择，也为社会优秀人员进入保险中介行业创造了路径，成为推动保险营销制度改革的重要一步。

文 | 代魁



2020年12月29日，中国银保监会发布《关于发展独立个人保险代理人有关事项的通知》（以下简称“通知”），这标志着我国独立个人代理人制度在经过多年的论证研究后终于迈出了实质性的一步。虽然《通知》尚未放开独立个人代理人跨机构代理，但对独立个人保险代理人定位、条件标准、行为规范、选拔机制、公司管理、监督管理等方面做出了具体规定，相信随着我国保险市场逐步成熟，独立个人保险代理人制度将不断完善不断发展，独立个人保险代理未来可期。

## 此“独立”非彼“独立”

独立保险代理人制度起源于欧美等保险发达市场，如今已发展成为其保险销售的重要渠道。成熟保险市场独立个人保险代理人包括自然人和法人形式，其“独立”具体体现在两个方面，一是自主展业，二是可以同时为多家保险公司代理业务。而《通知》中将我国独立个人保险代理人归属为个人保险代理人范畴，其“独立”更侧重于第一个方面，重点破除保险营销的层级关系。在第二个方面则是有限的“独立”，即只能与一家保险公司签订代理合同，仅能代理一家公司的保险产品，如想代理多家公司产品，需要选择有兼营资质的保险公司，且与自身代理业务不能存在直接竞争关系等。这种有限“独立”的制度安排，符合我国独立个人保险代理人还处于初启阶段的实际。随着实践的深入，国家对独立个人代理人跨机构代理的限制将逐步放开，实现组织上、业务上真正的独立。

建立独立个人代理人制度有助于推动保险行业专业化发展。截至目前，我国保险公司个人保险代理人规模已达到900万人左右，2020年前三季度，全国个人保险代理人渠道实现保费收入1.8万亿元，占保费总收入的48.1%。个

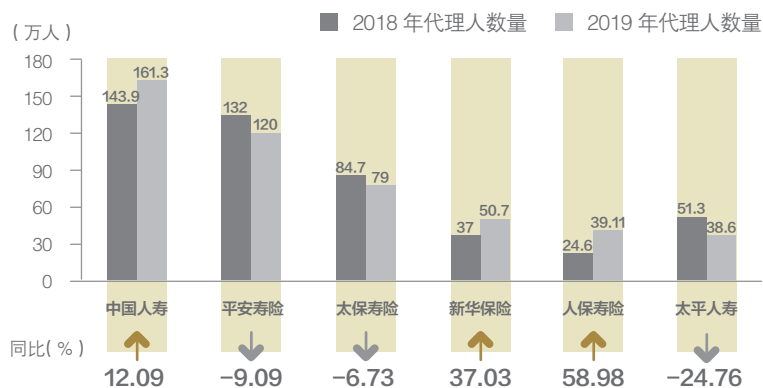
人代理人渠道几乎占据了半壁江山，其在普及保险知识、推动保险业快速增长、促进社会就业等方面做出了巨大贡献，但同时个人保险代理人队伍长期存在流动性大、专业能力不足、素质参差不齐等问题。通过建立独立个人代理人制度，在现有个人代理人模式基础上引入独立个人代理人，并建立完善的独立代理人资质认定、培训、监管体系，以健康增量稀释问题存量的方式推动我国保险行业专业化发展。

新制度的建立也能推动保险营销制度改革。长期以来，我国保险营销员的身份未被明确，不是保险公司员工，不在《劳动合同法》的保护范围；也不是“经营保险代理业务”的个体工商户，不在《个体工商户条例》的保护范围，其自身合法权益难以保护。独立个人代理人制度不仅明确了独立代理人的定义，赋予独立个人代理人正式的身份，还打破了传统保险“金字塔”式营销结构，为保险销售员提供了另一种选择，也为社会优秀人员进入保险中介行业创造了路径，成为推动保险营销制度改革的重要一步。

绝大部分个人保险消费者了解保险产品和服务的途径是保险销售员，保险销售员的素质和专业程度直接影响了他们对保险公司乃至保险行业的认知。但长期以来保险公司以保费论英雄，重招聘轻培训，重关系轻专业，重业绩轻素质，大批量招聘的同时大批量淘汰，陷入了大进大出的恶性循环。销售人员基数看似巨大，但多为“临时代办”，无论是专业能力还是职业素养均无法满足现代保险市场的需求，损害了保险行业的整体形象，制约了我国保险业健康可持续发展。而独立个人保险代理人主要依靠个人专业能力和职业素养获取客源，这不仅对其自身专业性和自律性提出了更高的要求，还敦促其为消费者提供更加个性、更加全面的保险服务，有助于保险客户体验的大幅提

在现有个人代理人模式基础上引入独立个人代理人，并建立完善的独立代理人资质认定、培训、监管体系，以健康增量稀释问题存量的方式推动我国保险行业专业化发展。

六大险企 2018 年、2019 年保险代理人数量变化图



> 资料来源：根据公开数据整理

升，有利于培育正确的保险消费观念，有效提高保险行业整体形象。

### 新制度，新影响

日前出台的《通知》虽然更侧重于破除保险营销的层级关系，暂不强调独立代理人在业务上与保险公司的“独立”，但随着我国保险市场的不断成熟，独立个人代理人的完全独立是必然趋势，独立个人代理人制度的不断完善，也对相关保险公司提出了更高的要求。

首先，保险公司需要提高保险业务品质。传统团队保险销售模式代理人短期行为明显，为了获取首单高比例手续费甚至蓄意误导投保人、与投保人联合欺骗保险公司，而其高流动性也产生了大量“孤儿保单”，导致公司业务波动性大且品质较低。与独立代理人合作，虽然存在一定的竞争关系，但由于有准入门槛的限制，其在专业技能和职业素养上具有优势，通过独立代理人签单的业务在品质和稳定性上

有保障，有利于保险公司整体业务品质的提高。

其次，保险公司要推动保险产品创新。随着独立个人代理人制度的完善，未来独立个人代理人可以同时销售多家保险公司的产品，并从中选取最适合的产品向客户推销，这无疑大幅增加了各个保险公司产品之间的竞争，倒逼保险公司紧跟市场需求，不断创新保险产品和服务，不断提升市场竞争力。

独立个人代理人制度为从业人员提供了一条新的职业发展路径。独立个人代理人直接与保险公司签订代理合同，打破层级，使代理人在从业过程中得到更加直接、更加可观的激励，有助于提高代理人的积极性，激发其展业潜力。独立个人代理人制度拥有灵活的经营方式，代理人可以根据自身特点规划职业目标，能够将代理人的专业才能充分发挥出来。

独立个人代理人制度将改变现有保险销售人员的结构，增加竞争，加速行业销售人员的优胜劣汰。那些专业能力强、职业素质高的保险营销员很有可能选择以独立个人代理人的方式加入市场竞争，并凭借其多元化、个性化的产品冲击传统销售渠道。经历一轮淘汰后留下专业素质过硬、职业操守强的精英，提高从业人员的整体素质。

按照过去的制度，保险代理人不是保险公司的正式员工，不享受保险公司的福利待遇，无五险一金，职业发展路径单一，在销售上却受到保险公司的各种制约。同时由于续保手续费率很低，底层业务员只能依靠不断开发新客户维持收入，收入还面临双重征税的问题。这些都使保险代理人面临巨大的生存压力。而独立个人代理人制度层级非常少，避免了“金字塔”式的层级分成，提高了代理人的直接收入，还能够享受国家对于个体工商户的免税政策。

以往保险代理人的高流动性是我国保险中介监管的一大难题，监管制度主要对在职一定

时间段的保险代理人产生规范效用，而对于短期在职的代理人约束性较弱。独立个人代理人制度定位于高端服务，要求与客户维持长期有效的关系才有持续发展的可能性，这有利于形成一种行业自我规范，在一定程度上缓解保险中介监管的压力。

对投保人而言，新制度也有其优势。一方面独立个人代理人能够通过代理多家保险产品为投保人提供多样化、个性化的保险产品和服务；另一方面，独立个人代理人职业素养、专业能力相对较高，流动性较低，投保人保险售后理赔能够得到有效保障。

### 新规虽好，仍待完善

当然，独立个人保险代理人制度虽有诸多优势，但有待落地后进一步完善。

首先，需要建立完善的独立个人保险代理人管理体系。

一是设置更高的门槛，严守资格审核。建立全国统一的独立个人保险代理人资格审核标准和程序，有监管机构对独立代理人进行学历、专业知识、业务能力、服务评价等多方面严格考核，为通过考核的独立个人代理人颁发资格证书。并探索将独立个人保险代理人资格纳入全国专业技术职称评定范围。严格把控资格审核，保证独立个人代理人队伍的整体职业素养维持在较高水平。

二是建立退出机制。定期对独立个人代理人进行综合评估，对于连续2次评估不合格的代理人取消其独立代理资格，对于存在违法违规的代理人采取一票否决。

三是完善培训体系，保险行业协会、行业培训机构及各大保险公司要重点关注独立代理人的后续培养，采取灵活多样的培训方式，营造不断学习进取的行业氛围。

四是建立第三方监督平台，除了监管机构、

行业协会的监督外，还要建立第三方的监督平台，在平台上公开投保人对代理人的评价及投诉，将违法违规、有失诚信的代理人纳入信用黑名单。

其次，要赋予独立个人代理人更大的权限。

在建立完善的独立个人代理人管理体系的基础上，赋予独立个人代理人更大的权限。一方面逐步放开对跨机构代理的限制，允许其同时代理多家保险产品；另一方面有权享有对其展业保单和客户的独占权，这样才能吸引更多高素质人才加入。

最后，充分利用科技赋能弥补独立个人代理劣势。

与保险销售团队的团队协作展业模式相比，独立个人保险代理人“单打独斗”的展业模式不具优势。这就需要独立个人代理人充分利用大数据、云计算、移动互联网等新兴科技，创新展业手段，提升展业效率。如可以利用抖音、微信朋友圈等销售保险产品，利用移动展业程序完成快速出单及佣金结算等。

独立个人保险代理人制度的推出势必将对现有的保险营销体制和利益格局形成较大冲击，部分专业能力强、业务积累多的保险从业人员一旦转变成为独立个人代理人，对于保险公司和代理公司而言是有力的竞争对手，这也是当前我国推行独立个人代理人制度最大的阻力。结合我国实际情况出台的《通知》虽然是有限的“独立”，但在推动我国独立个人保险代理人制度的建立上迈出了实质性的一步。

改革总会有阵痛，随着独立个人保险代理人制度的不断完善，我国现有保险营销体制日益固化的利益格局将被打破，保险代理人的潜能和展业积极性将得到充分调动，市场活力得到充分释放，我国保险业的高质量发展指日可待。□

（作者供职于英大泰和财产保险股份有限公司车险部）

随着我国保险市场的不断成熟，独立个人代理人的完全独立是必然趋势，独立个人代理人制度的不断完善，也对相关保险公司提出了更高的要求。