

记者 | 吕文琦

编辑 |

保险中介机构的洗牌仍在继续。

北京银保监局近期发布公告称拟注销366家保险中介机构许可证。在强监管压力与激烈的市场竞争之下，2021年以来，已有2800家保险中介机构离开市场。但离开的身影经常伴随着新玩家的入场，以小鹏、理想汽车、蔚来等为代表的造车新势力不断入局保险中介领域。

市场清虚的大浪淘沙下，保险中介能否走出低谷，焕发生机？

去年来2800家保险中介机构被注销

根据北京银保监局发布的《关于拟注销北京一诺至善保险代理有限公司等保险中介机构许可证的公告》，有3家保险专业中介机构拟被注销。与这3家专业中介机构一同被注销许可证的，还有3家保险公司互相代理机构以及360家保险兼业代理机构。

保险中介机构被注销已不是偶发事件。据统计，2021年以来，各地银保监局已陆续注销超2800家保险中介机构的经营保险代理业务许可证，其中2787家保险兼业代理机构许可证被注销，72家保险专业中介机构许可证被注销。

保险中介注销数量上涨的同时，也有中介走上破产清算的道路。

6月6日，贵州省贵阳市中级人民法院向贵州泰和保险经纪有限公司发出公告指出：“贵阳农村商业银行股份有限公司南明支行以你公司作为债务人，不能清偿（2017）黔01

民初233号民事判决书

所确定的义务，并且经法院强制执行后仍然无法偿还，已明显缺乏清偿能力为由向本院申请对你单位进行破产清算。”

今年6月16日，广东省广州市中级人民法院宣布，截至2022年2月14日，中人保险经纪有限公司的资产总额为505,988.14元，负债总额为11,865,736.41元，净资产为-11,359,748.27元。广州中院认为，中人保险经纪有限公司现有资产不足以清偿

全部到期债务。依照《中华人民共和国企业破产法》第一百零七条之规定，于2022年5月25日裁定宣告中人保险经纪有限公司破产。

“去中介化”、严监管加大清退力度

目前，国内保险中介机构包括专业中介和兼业代理。其中，保险兼业代理机构是指在从事自身业务同时，根据保险人委托代办保险业务单位，涉及银行代理、行业代理和单位代理三类。例如车险办理中，4S店等车商类保险兼业代理机构比较常见。

此前保险中介大量依靠车险业务为生，但近年行业内部“去中介化”呼声不断，一批规模小、利润薄、管理松散的兼业代理机构被淘汰。在人保财险的2021年业绩会上，中国人保副总裁、人保财险总裁于泽强调了人保

“坚持强化直销直控渠道建设，去中介，提高客户黏性和忠诚度”。

另外，多家新三板上市

的保险中介公司在其2021年年报中对发展面临的挑战进行了分析：佣金收入下降风险、互联网的冲击、行业竞争加剧等被多次提及。

北京工商大学

保险研究中心副秘书长宋占

军向界面新闻指出，近年来保险监管

日益规范，对保险中介行业也重点关注，采取了清理整顿等监管措施，并且对保险中介行业信息系统建设提高了要求。叠加保险市场增速放缓，增员难度加大，保险中介市场进入调整期。

银保监会中介部于6月下发《关于印发保险中介机构“多散乱”问题整理工作方案的通知》，要求全国范围内的保险中介机构进行自查整改，对“多散乱”机构将加大清退力度。多地银保监局亦下发相关文件，要求对保险中介机构进行清虚提质，开展清理整顿。

湖北银保监局要求对无法正常经营的保险中介机构进行有序出清，持续整治市场违规行为。同时，严肃整治虚挂中介业务、虚列费用等违法违规行为，打击通道过单业务。

深圳银保监局要求机构配合监管部门开展辖内保险专业中介机构清理整顿，重点完成无场所、无人员、无业务机构的市场退出和“睡眠”机构的清虚提质。

银保监会黑龙江省监管局局长王柱

撰文指出，监管机构将保持严查重处的高压态势，进一步加大现场检查机构数量、频次和处罚力度，重点整治虚挂中介业务套取资金的违法违规行为，坚持中介机构和保险公司双向检查，机构和个人双罚，坚决遏制中介机构通道走账乱象。

新势力入局保险中介

在大批保险中介清退的同时，新的势力也在涌入。特斯拉、比亚迪、蔚来、小鹏等新能源车企业纷纷入局保险中介市场。

据公开信息显示，蔚来保险经纪和比亚迪保险经纪分别成立于2022年1月和3月，特斯拉则于2020年成立了保险经纪公司，小鹏汽车更是早在2018年就成立了保险代理公司。

有业内人士向界面新闻指出，2018年8月之后，银保监会没有再发出一张中介牌照，但却有大量保险中介牌照股权并购的消息出现，这或许是未来发展的趋势。“目前全国有两千多家保险中介公司，但大部分的经营状况并不理想，年收入低于100万的有七百余家。之前有监管机构发出通知，鼓励保险中介机构进行股权置换，盘活存量市场。”

今年以来，理想汽车、哈啰、美年大健康等企业通过控股保险经纪公司获得保险经纪牌照。

据了解，提升现有保险中介机构运营质量也是业内共同的课题。麦肯锡在《2022守正出奇，保险中介机构发展战略》中指出，相较于英美市场超过50%的渠道占比，我国保险中介业务尚处于发展初期，供需关系在持续升级。面向未来的保险中介机构应着眼“提质增效”。“提质”意味着进一步强化以客需为中心，短期内“增效”更多意味着修炼内功；中长期来看，在积攒了足够能力之后，保险中介机构可以摆脱“小而美”的业务模式桎梏，在优势领域打造“大而精”的规模效益。

宋占军建议，保险中介行业可以独立个人保险代理人和培养绩优销售人员。同时可以与互联网企业合作，探索互联网+保险中介新模式。

王柱表示，一是要提高保险中介机构事前准入门槛，提高机构质量；二是加强事中事后实质性监管，并保持严查重处的态势。同时，鼓励拓展服务范围，引导专业中介机构从单一代销向多元化发展，还要提升创新容忍度，鼓励支持MGA管理型总代理、独立代理人等新模式。

目前，有以车险为主的保险中介公司正在探索更高毛利的寿险业务。有保险中介从业者向界面新闻表示，公司内部将车险定位为获客工具，积极向非车险方向转型，长期寿险和健康险是现在公司的队伍建设重点。“寿险毛利高，缴费期长，可以支持公司持续经营，也符合现在的监管要求。”

2021年12月，银保监会发布《关于明确保险中介市场对外开放有关措施的通知》，大幅取消外资保险经纪公司的准入限制，降低外资保险中介机构的准入门槛，专业保险中介市场或将被进一步激活。