

险企试水“独立个人保险代理人” 佣金分配成难点

本报记者 陈晶晶 北京报道

继深圳银保监局发布全国首个《深圳独立个人保险代理人登记注册事项工作指引》、率先开启独立个人保险代理人注册登记的“大门”后,近日,大家人寿保险股份有限公司(以下简称“大家人寿”)和信泰人寿保险股份有限公司(以下简称“信泰人寿”)两家险企的独立个人保险代理人亦完成工商注册。

上述一系列代理人探索操作背后有其独特背景。依据最近各大上市险企的半年报数据,2021年上半年,五大上市险企合计代理人数量较2020年末减少超过80万人。在此态势之下,各大上市险企纷纷在现存代理人模式上改革。与之不同的是,

打破传统模式桎梏

业内人士认为,推行独立个人保险代理人制度的一个重要目的就是打破层层组织利益,实现扁平化营销。

去年年底,中国银保监会办公厅发布的《关于发展独立个人保险代理人有关事项的通知》(银保监办发[2020]118号)指出,保险公司应杜绝独立个人保险代理人层级利益。独立个人保险代理人所聘请辅助人员可以协助出单、售后服务等辅助性工作,不得允许或要求其从事保险推介销售活动,不得对其设定保费收入考核指标。辅助人员原则上不得超过3人。

从上述规定可看出,独立个人代理人属于独立自主展业,在不隶属于任何团队,杜绝保险营销组织层级的本质特征,对比目前现存的传统保险代理人模式,主要以拓展代理人团队为重心,采用“金字塔”形的组织架构有着明显差别。

“在当前代理人组织发展利益驱动下,代理人有增员的考核压力,销售工作重心可能产生偏离。同时,‘金字塔’形的保险营销的层级关系复杂,无形中推升了整体佣金支出,也降低了产品自身的竞争力和组织的经营效率。”南部地区一家寿

部分险企则选择另外一条路,即探索建立独立个人保险代理人渠道。

所谓独立个人保险代理人,是指与保险公司直接签订委托代理合同,自主独立开展保险销售的保险销售人员(直接按照代理销售的保险费计提佣金,不得发展保险营销团队)。

不过,业内人士对《中国经营报》记者表示,现行的传统代理人制度在国内存续近30年,“金字塔”式组织架构下,保险代理人发展自己的营销团队往往能获得更大的利益。目前,在这种主流营销背景下推行一种全新扁平化营销制度,存在很大难度,也有很多并未明确的问题,比如佣金分成、激励机制等方面。

险公司个险渠道负责人对记者表示。

尽管,在过去的许多年里,保险代理人传统组织架构对寿险业保费收入有明显拉动作用,但亦衍生出诸多问题,如架构中每上一级,就要抽取下一级一定比例的佣金收入,这就导致越处于底层的保险代理人收入越低,缺乏长期展业的动力,代理人“大进大出”,个别险企第一代理人流失率甚至高达80%。

对此,业内人士认为,推行独立个人保险代理人制度的一个重要目的就是打破层层组织利益,实现扁平化营销。

信泰人寿回应本报记者采访时表示,“公司对独立代理人每月不设定业务目标,由本人根据自身情况制定自我目标。独立代理人没有传统团队的组织架构,也不依托任何团队,而是自主独立开展保险销售活动。同时,独立代理人招募是在个险做精前提的创新项目,主要做高标准、严要求的绩优人才引进,不做团队引进,不会出现‘大进大出’的高流失率情况。”

存量“个代”中找“独代”增量

目前,主要做销售保单的存量代理人中可能有少部分人成为独立个人代理人。

那么,独立个人保险代理人如何招募?人员的来源是哪里?

信泰人寿方面表示,公司选拔独立个人保险代理人年龄在25周岁~55周岁,有完全民事行为能力,具有大专及以上学历且符合当地监管部门要求(从事保险工作5年以上者可放宽至高中学历),社会工作经历3年及以上,具有一定经济实力、社会资源,最近一年年收入10万元以上,更偏向于有保险销售经验的资深从业人员。

业内人士亦向记者表示,经过高门槛和严格筛选之后的独立个人保险代理人,其保险专业素质较高、有较强的创业精神和销售技能。而没有任何保险从业经历的“白板”新人并不适合成为独立个人保险代理人,对于那些资深且无组织发展的绩优代理人或许更适合。

“首先,新人不具备独立销售保单进而养活自己的能力。新人要想成功销售保险不脱落,必须有‘师傅’带,也就是必须要归属于某

佣金分成未厘清

独立个人保险代理人佣金比例假如不及互联网中介渠道佣金比例,或将减弱独立个人保险代理人的吸引力。

实际上,对于任何的营销体制而言,利益分配机制都是其核心。

但从《关于发展独立个人保险代理人有关事项的通知》来看,其对于销售佣金有关事项只做出了两个原则性的规定:独立个人保险代理人直接按照代理销售的保险费计提佣金。保险公司应杜绝独立个人保险代理人层级利益,严格以业务品质和服务质量为本建立佣金费用体系和考核制度,开发符合独立个人保险代理人特点的保险产品,科学设置首年佣金分配比例。

需要注意的是,保险公司给到目前传统代理人的直接佣金存在严格限制,按照《关于规范人身保险业务经营有关问题的通知》(保监发[2011]36号),个人寿险保单支付的直接佣金总额占保费总额的比例不得超过4%;期缴不得超过5%,且各年度的比例上

限也有明确要求:10年以下的死亡保险的首年佣金占各保单年度保费的比例不得超过25%,年金和两全险佣金占比不得超过20%;10~20年期死亡保险的首年佣金占比不得超过35%,年金和两全险为30%;20年及以上的死亡保险的首年佣金占比不得超过40%,年金和两全险则为35%。

多位业内人士表示,在独立个人保险代理人模式下,如何设计直接佣金和奖励,以及能否突破上述监管限制以更高的提成吸引更多代理人加盟目前尚未明确。

另有业内人士指出,独立个人保险代理人佣金比例假如不及互联网中介渠道佣金比例,或将减弱独立个人保险代理人的吸引力。

“目前部分保险公司推出的‘网红’保险产品,其给到互联网中介渠道佣金能达到首年保费的90%甚至更多。比如一款‘网红’重

疾险,首年佣金达到首年保费的87%,第二年为11%,第三年至第五年均为5%,合计为113%。而独立个人代理人佣金能否达到互联网中介渠道佣金水平目前还是个很大的疑问。”上述业内人士认为。

关于具体利益分配方面,公开资料显示,大家人寿将“独立个人保险代理人在犹豫期后的‘T+3日’即可拿到佣金”和“保险代理人获客即可获得收入”写进基本法。不过对于独立个人保险代理人佣金比例和激励机制等具体事项,大家人寿方面并未公开。本报记者向大家保险发函了解佣金和利益分配等情况,截至发稿未收到回复。

“传统保险代理人主要走组织发展与销售两条路径,销售路径收入仅来源于直接业绩提成,而‘发展路径’则包含了与增员有关的多重利益,即‘金字塔’模式下主管和经理级别通过招募代理人获取的



在独立个人保险代理人模式下,如何设计直接佣金和奖励,以及能否突破监管限制以更高的提成吸引更多代理人加盟,将最终影响保险业独立个人保险代理人模式的推进。 本报资料室/图

动完成,而非单个代理人自己独立完成保险销售。) ”郭振华在文章中进一步表示。

此外,前述南部寿险公司个险渠道负责人指出,独立保险代理人依然需要与保险公司签订委托代理合同,根据保险公司的授权开展业务。无论是人员选拔审核还是综合业绩考核,保险公司对于独立个人保险代理人仍然具有很强的控制力,因此,独立个人保险代理人更像是从保险公司现有的存量代理人中剥离下来的一个分支。

“根据调查,团队作战销售额与独立展业销售额之比大致为7:3,也就是说,寿险业个险渠道销售的保单,只有30%是通过代理人独立展业。而且,这些独立展业的代理人同时也在通过团体作战方式销售保单。如果这些人出来成为独立个人保险代理人,进行真正的单兵作战,是否能够活得下去,也是个大的问

题。”郭振华在文章中进一步表示。

“根据调查,团队作战销售额与独立展业销售额之比大致为7:3,也就是说,寿险业个险渠道销售的保单,只有30%是通过代理人独立展业。而且,这些独立展业的代理人同时也在通过团体作战方式销售保单。如果这些人出来成为独立个人保险代理人,进行真正的单兵作战,是否能够活得下去,也是个大的问

18家保险中介谁有望抢滩北交所?

本报记者 郭婧婷 北京报道

继北京证券交易所(以下简称“北交所”)宣布设立之后,关于北交所基本业务规则的《北京证券交易所股票上市规则(试行)》(以下简称《上市规则》)、《北京证券交易所交易规则(试行)》(以下简称《交易规则》)、《北京证券交易所会员管

保险进退新三板

就在北交所被宣布成立的前几日,新三板正迅保险经纪股份有限公司(以下简称“正迅保险”)宣布将申请在新三板摘牌,并宣布自8月31日起,正迅保险股票正式停牌。正迅保险方面称,申请摘牌是基于公司自身经营发展需要及当前市场环境,同时为高效开展业务,降低公司运营成本。

北交所的成立并没有影响正迅保险申请摘牌的决定,9月6日,正迅保险董事会发布《2021年第一次临时股东大会决议公告》,股东大会全票审议通过《关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》。

正迅保险的离开是近几年新三板保险中介机构命运的缩影。

据记者统计,目前新三板企业连续两年没有新增入市,与之形成鲜明对比的是,超半数的保险经纪机构在逃离新三板。逃离的原因离不开新三板市场交易活跃

度低、流动性不足、保险中介机构挂牌价值日渐缩水、代理佣金比例降低等因素。

多位业内人士告诉记者,除个别机构意欲转战主板申请摘牌外,余下的保险中介机构萌生退意。东方财富Choice数据显示,目前仍在新三板挂牌的保险机构仅剩18家。

部分保险中介机构因业绩承压出走新三板,一些保险中介机构剑指主板,但转板之路并不顺利。作为首家登陆新三板的保险中介机构,盛世大联寻求上市之路坎坷。2014年12月,盛世大联登陆新三板。2018年8月,其向港交所递交上市申请。而在2019年3月,赴港上市前夕,盛世大联突然宣布暂停上市。就在盛世大联宣布暂停赴港上市之时,另一家保险中介公司万舜股份从新三板摘牌,对外宣布赴港上市,截至目前,仍未对外公布上市进展。2020年11月27日,

过去几年,由于新三板流动性差、融资难等问题,保险中介机构纷纷离开新三板。如今,北交所横空出世,那些选择留下的挂牌新三板中介机构能否拿到北交所的船票备受关注。受访人士对《中国经营报》记者表示,截至目前,未有挂牌保险中介机构满足北交所上市条件。

过去几年,由于新三板流动性差、融资难等问题,保险中介机构纷纷离开新三板。如今,北交所横空出世,那些选择留下的挂牌新三板中介机构能否拿到北交所的船票备受关注。受访人士对《中国经营报》记者表示,截至目前,未有挂牌保险中介机构满足北交所上市条件。

过去几年,由于新三板流动性差、融资难等问题,保险中介机构纷纷离开新三板。如今,北交所横空出世,那些选择留下的挂牌新三板中介机构能否拿到北交所的船票备受关注。受访人士对《中国经营报》记者表示,截至目前,未有挂牌保险中介机构满足北交所上市条件。

过去几年,由于新三板流动性差、融资难等问题,保险中介机构纷纷离开新三板。如今,北交所横空出世,那些选择留下的挂牌新三板中介机构能否拿到北交所的船票备受关注。受访人士对《中国经营报》记者表示,截至目前,未有挂牌保险中介机构满足北交所上市条件。

受困盈利能力难转板

北交所基本业务规则中提到,将严格遵循《证券法》,按照分步实施、循序渐进的原则,总体平移精选层各项基础制度,坚持北京证券交易所上市公司由创新层公司产生,维持新三板基础层、创新层与北京证券交易所“层层递进”的市场结构,同步试点证券发行注册制。

这意味着,将精选层企业平移,并给予创新层企业通过注册制的方式实现北交所上市的机会。

目前余下18家保险经纪机构,部分机构即将于近期挂牌新三板,部分机构将于近期挂牌新三板,部分机构将于近期挂牌新三板。

根据Wind数据统计,截至9月2日,新三板挂牌企业仍有7304家,其中基础层5988家,占比82%;创新层1250家,占比17.1%;精选层只有66家,占比仅0.9%。北交所“掐尖”新三板。

据统计,目前挂牌新三板的18家保险类机构,还未来有机进入精选层,并且,进入创新层的也仅有三家。

三家分别是润华保险、新一站保险以及诚安达保险,其中新一站保险为互联网保险中介公司。尽管上述三家进入创新层,但总资产规模较小,净利润较低。比如,以润华保险为例,其总资产为1.91亿元。2021年半年报中,报告期内其营业收入

1404万元,同比减少80.43%;净利润929万元,同比减少17.81%。2021年上半年,由于报告期内寿险业务量大幅增加导致佣金收入大幅增加,新一站保险营收约1.07亿元,同比增长34.18%。上半年,营业成本466.54万元,较上年同期下降67.14%。尽管营收同比大增,净利润仍亏损588.86万元。

自2020年9月19日开始实施车险综合改革以来,诚安达保险业务收入降幅加剧。诚安达上半年营收约2.3亿元,同比下降29.57%,净利润亏损约117万元,总资产为1.145亿元。自2020年9月19日开始实施车险综合改革以来,诚安达保险业务收入降幅加剧。

根据《上市规则》,在全国股转系统连续挂牌满12个月的创新层挂牌公司可以申请到北交所上市。目前,不管是创新层,还是基础层,符合以下4套标准财务条件。

具体而言,一、市值不低于2亿元,最近两年净利润均不低于1500万元且加权平均净资产收益率平均不低于8%,或者最近一年净利润不低于2500万元且加权平均净资产收益率不低于8%;二、市值不低于4亿元,最近两年营业收入平均不低于1亿元,且最近一年营业收入增长率不低于30%,最近一年经营活动产生的现金流量净额为正;三、市值不低于8亿元,最近一年营业收入不低于2亿元,最

近两年研发投入合计占最近两年营业收入合计比例不低于8%;四、市值不低于15亿元,最近两年研发投入合计不低于5000万元。

“对于已经进入新三板的中小保险机构而言,如果想登陆北交所,首先需要努力进入创新层;其次,要满足进入精选层的条件一或者条件二,市值、营业收入一般比较容易满足,但当前行业相对低迷,对于中小保险机构而言主要受困于盈利能力或者业务发展速度。”首都经贸大学保险系副主任李文中接受本报采访时分析。

在李文中看来,未来新三板保险机构登陆北交所是完全有可能的,目前创新层的三家公司不符合北交所IPO条件很大程度上是受当前保险行业进入下行周期,业务增长承压,盈利水平下降影响,等行业转型完成进入新一轮快速增长期,肯定有新三板保险机构符合登陆北交所的条件。

今年上半年开始,整个保险业处于行业转型阵痛期,受访人士认为未来一段时间,业绩处于承压状态。

近日,十多家新三板挂牌中介发布半年成绩单。据了解,媒体梳理了15家挂牌保险中介净利润情况,其中11家净利润同比大幅下降,仅有4家净利润同比上升。净利润上涨的内因不同,有的是由于受到高新企业政策扶持。15家合计净利润为5353.04万元,同比下降24.59%。