

全国保费8成来自保险中介中介突起藏隐忧 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/471/2021_2022__E5_85_A8_E5_9B_BD_E4_BF_9D_E8_c67_471893.htm 有业内人士担心，
保险销售模式突变可能因股市走弱带来隐忧 保监会最新统计
数据显示，今年前三季，国内保险公司通过中介渠道实现的
保费收入首次突破80%。随着中介渠道异军突起，保险公司
传统依靠代理人叫卖保险的主力销售模式不复昔日盛况。但
也有业内人士进言，盛放于资本市场春天的保险中介渠道暗
含隐忧。 保险中介突起暗含隐忧 保监会最新公布的《二00七
年三季度保险中介市场发展报告》显示，今年前三季度全国
保险公司通过保险中介渠道实现保费收入4288.41亿元，按季
度统计，占全国总保费收入首次突破80%，达80.49%。前三
季度全国保险中介共实现业务收入377.09亿元，同比增长46.79
%，盈利6144.68万元。“通过保险中介获得的保费收入占全
国总保费收入的八成以上，这在国内还是首次”，不少业内
人士担心，保险中介对保费贡献加大存在一定风险。2007年
前三季度，广东保险业人身险保费收入325.2亿元，增长29.4
%。其中，投资连结险（下简称“投连险”）成为带动广东
各寿险公司保费大涨的重要原因。以投连险为例，今年9月份
，广东投连险同比增长高达790.7%。“值得关注的是，投连
险的主力销售渠道是银行。但事实上，这样较为复杂的保险
品种通过银行这样的中介渠道销售本身存在一定风险”，中
国人寿广东分公司相关负责人指出。该人士指出，虽然监管
部门规定，投连险销售人员必须通过保险公司内部考试，但
由于保险公司和银行为不同经营实体，再加上保险公司之间

为争相进入银行网点已经竞争白热，这种情况下，如何对银行柜台投连险销售人员的误导把关一直是个难题。“从去年以来，保险中介的赚钱效应在牛市行情中得到放大。可是一旦资本市场走弱，像投连险这样，依靠中介销售的投资类险种会否重演数年前熊市引发的退保潮，仍然值得思考”，该人士分析认为。熊市引发投连险退保潮事实上，在本轮牛市之前，以中介为主力销售渠道的投连险已经品尝到5年熊市带来的深刻的伤痕。1999年投连险初出江湖。其时，平安推出的中国首份投连险，产品中的发展投资账户的买入价，自2000年10月23日开始运作到当年底就实现了9.79%的净值增长，超过同期上证指数6.47%和上证基金指数8.67%的涨幅。此后，包括新华人寿、中宏人寿及友邦在内的多家保险公司相继推出了各自的投连险产品。保监会统计显示，2001年，投连险保费收入高达106.62亿元，同比增长5.42倍。然而从2001年7月开始，股市出现下跌，一些投保人查看自己的投资账户，发觉资金非但没有增加，反而变成亏损状态。这时不少客户才开始翻看保单，发现原来宣传书上描述的高投资回报，只是建立在股市向好基础上的假设，而若股市走熊，赔本的是自己。但销售人员当初推荐产品时，对这些投资风险“只字未提”。2001年下半年，投连险开始降温，有关投连险的投诉开始增长，并出现零星退保现象。到了2002年，投连险退保风波一时遍及全国，许多保险公司被迫停办了该险种。当时，中国人寿、太平洋寿险等相继淡出了投连险市场，在主推投连险的平安保险公司的寿险保费收入中，投连险业务也是一路下降。2001年，平安投连险收入占寿险业务的24.06%，到2002年、2003年和2004年，其占比则分别为12.3

%、9.61%和8%。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