

# 保险代理公司与保险经纪公司的区别

产品名称	保险代理公司与保险经纪公司的区别
公司名称	晋商传承（北京）企业管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区西大望路甲3号蓝堡国际中心1座710
联系电话	13120481700 15301332225

## 产品详情

原中国保监会（现在是银保监会）在中国保监会关于深化保险中介市场改革的意见中提到。

“ 保险中介是保险交易活动的重要桥梁和纽带，经过多年发展，我国保险中介市场已经成为保险市场重要组成部分，在销售保险产品、改进保险服务、提高市场效率、普及保险知识等方面发挥了重要作用，促进了保险市场的健康快速发展 ”

### 保险中介机构基本概念

保险中介机构是指依法设立专门从事保险中介业务的组织机构，包括保险代理公司、保险经纪公司和保险公估公司。在人身保险业内主要涉及的是保险代理公司和保险经纪公司。

保险代理公司是指依法设立的专门从事保险代理业务的组织机构。保险代理公司营销模式在人身保险业内一直得到较为广泛的运用。在该模式下，人身保险公司支付给保险代理公司一定比例的代理费用，保险代理公司在营销过程中发生的费用，包括员工管理费用等，都由保险代理公司自行承担。

保险经纪公司是指依法设立的专门从事保险经纪业务的组织机构。与保险代理公司不同，保险经纪公司是基于投保人或被保险人的利益提供中介服务，为保险需求方提供化的风险管理计划，为其选择合适的人身保险公司的产品。在该模式下，保险经纪公司的经纪费用可能来源于人身保险公司，也可能来源于保险需求方。

### 主要特点

保险代理公司具有分布广泛、信息来源丰富、人员众多等特点，能为人身保险公司增加客户来源，拓展业务空间。特别是保险代理公司在上具有优势。但是保险代理公司与人身保险公司依然存在委托和代理、核保和销售之间的冲突。

保险经纪公司具备知识和技能，能够为保险需求方提供良好的服务，弥补其面对人身保险市场时信息不对称的缺陷，投保人和被保险人可以依靠保险经纪公司有效率地寻找到合适的产品满足其管理风险的需求，同时，对人身保险公司而言，保险经纪公司也不失为一种低成本、高效率的营销渠道，保险公司只需在保险经纪人提供业务时按照其贡献的保费额度支付一定的手续费。但是，不一定有经纪人证的就是中立和，保险经纪人在居间活动中也可能基于自身利益大化行事，传递虚假信息，损害交易双方的利益。所以也需要消费者擦亮眼睛。选择合适的经纪人。

现阶段，并无差别

现在的保险中介机构发展初期阶段，中国所有经营寿险的经纪公司与代理公司的从业者佣金均来自于保险公司，也都可以解决信息不对称性，都是可以销售多加公司的产品，也就是说在中国现阶段中介的代理人与经纪公司的经纪人没有本质区别。

当然有部分经纪人已经开始收费咨询服务，这个费用只是一开始的诚意金，但是维持中介人员的生存发展费用的大头或者理想的费用大头还是保险公司的佣金结算。

现在有些的保险营销员，自称为理财规划师、保险经纪人、独立代理人，其实都是一个身份——卖保险的

只要是经营多家公司的产品，根据客户的需求，做需求分析，选择合适客户的产品，提供条款分析，保险知识的解答都是保险中介。

简单来说，保险公司代理人是“拿产品找客户”，而保险中介代理人都是“为客户选产品”。

发展历程及趋势

### 1、发展历程

相对于个人营销渠道和银行代理渠道，我国中介机构渠道的起步稍。

晚，中介行业的发展和监管可以大致分为两个阶段。

(1)起步探索阶段(1999年-2002年),我国保险中介属于新兴产业，

早期对保险中介市场实施了较为严格的市场准入。保监会成立后，1999年首年，我国加入世界贸易组织

，为适应保险市场开放需求，保监会明确提出大力发展保险中介市场，健全我国保险市场体系、优化保险市场结构，放宽了保险代理、经纪、公估机构的市场准入。

(2)快速发展阶段(2003年至今), 2003年以来, 保监会每年批准设立的中介市场主体达数百家。2009年, 中国保监会正式发布了《保险代理机构管理规定》、《保险经纪机构监管规定》、《保险公估机构管理规定》, 标志

着对机构的监管进入了一个新的阶段。2010年, 我国保险代理公司实现人身保险保费收入为63亿元, 保险经纪公司实人身保险保费收27亿元。

2、尽管我国中介机构渠道已有一定发展, 但对人身保险保费收入的贡献仍然较低。从国际经验来看, 中介机构渠道对人身保险销售起到了重要的作用。

中介、兼业代理、个人保险代理人这三大渠道2016年对总保费的贡献分别为7.20%、38.73%、39.30%, 个人保险代理人渠道保费收入超越兼业代理渠道, 而中介渠道占比仍然非常低。

截至2016年底, 全国共有保险中介机构2608家, 同比增长105家。其中, 保险中介集团5家, 保险转恶业代理机构1774家(全国性保险代理222家, 区域性保险代理1552家), 保险经纪机构469家, 保险公估机构360家。

### 国外的中介机构情况

无论是保险代理公司, 还是的保险经纪公司

在发达国家, 皆以理财顾问模式存在。理财顾问或理财规划师为客户提供保险投资建议, 销售不同类型的保险产品, 满足客户的理财和风险保障需求。

至于寿险营销员的留存形式, 在国外主要分为三类: 美国和韩国为代表的代理制, 营销员和公司为代理关系, 其收入由佣金加津贴构成; 以日本为代表的员工制, 营销员与公司为雇佣关系, 其收入由底薪加佣金构成; 以英国和荷兰为代表的经纪制, 法律上是较代理更为独立的经纪代理关系, 经纪人一般仅有佣金收入。

保险经纪人制度为发达的当属英国, 英国保险中介人制度的典型特点是以保险经纪人作为中心。英国保险市场历史悠久, 保险经纪人控制了大部分市场。

美国寿险则有四大渠道: 专属代理、独立代理、直销渠道和其他。美国的独立代理不是单纯指自然人的个体行为, 而是包含个人和很多独立的经纪、代理等中介机构。独立代理渠道的保费收入占比在47%左右, 件均保额超过44万美金。

未来

2015年，保监会发文要深化保险中介市场的改革，支持中介机构的创新发展。

随着消费者保险意识的提高，以前的保险公司代理人，解决的是消费者不买保险到买保险的过程。现在的保险中介，解决的是消费者买保险到怎么买的过程。

随着买保险的消费群体的年轻化，理性化，更多的消费者需要挑选产品，而不是被动的接受产品推销。

可以预计，随着保险市场和保险中介市场的蓬勃发展，未来我国中介机构渠道发展空间广阔。