

保险代理人、保险中介、保险经纪有什么不同

产品名称	保险代理人、保险中介、保险经纪有什么不同
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

如果稍微接触保险，您肯定会听过各种保险代理人的介绍：

您好，我是保险代理人

您好，我是保险中介

您好，我是保险经纪人

您好，我们直接在网上购买就行

这些机构和代理人的种类到底有什么区别呢？咱们就好好聊一下

1、保险中介是保险销售的主力军

在我国，保险行业属于“强”监管，意思就是保险不是您想卖就能卖，保险公司也不是您想成立就成立。在我国三个会中（保监会、银监会、证监会，现在银监会和保监会合并了，统一叫做“中国银行保险监督管理委员会

保险板块一直是监察和管理严的一个行业。开设公司要审核，高管任职要审核、所有的产品要审核、定价也要审核。。反正都要管。而且这几年越来越严了。

在这么强的监管下，销售保险的机构当然也是需要严格审查咯？事实上，保监会对保险经营主体的监管是很严，但对销售主体而言，保监会倒并没有监管到那么严的程度，对销售主体并没有特别苛刻的要求，这也导致了这么多年保险行业的野蛮生长和性欠缺带来的销售误导问题。

开始的时候，我一直以为保险代理人是属于各大保险公司的编制。很多代理人也会说。我是中国平安的，我是国寿的。后来才知道，按照保监会的说法，保险代理人也属于保险中介机构，和保险经纪人，保

险中介机构没什么本质区别。只是说法叫做“个人保险代理人”，所以我国大的保险销售渠道，其实是保险中介！

下面给一组保监会数据：

2016年，保险中介渠道实现保费收入26481.5亿元，同比增长34%，占2016年全国总保费收入的85.1%。其中人身险保费收入20077亿元，同比增长38.3%，占2016年全国人身险保费收入的92.6%。

一句话概括，保险的销售基本上是中介渠道干的活。保险主体公司主要负责设计产品、理赔、还有培训和宣导，和对各类保险中介的服务。

2、保险中介有哪些

保险中介主要有三大渠道分别是：中介机构、兼业代理机构、个人保险代理人三大块，其中保险中介机构又分为保险代理机构、保险经纪机构、保险公估机构。

3、这些保险中介渠道的主要特点是哪些

接下来，这三个大渠道，咱们一个个的来讲

，咱们来讲讲个人保险代理人

个人保险代理人是历史悠久，数量庞大，保费占比高，也是广大人民群众熟悉的批保险销售人员。

个人保险代理人的特点是只能跟一家保险公司签代理销售合同的保险销售人员。在各大保险公司入职的人应该都很清楚，入职前要签署代理协议。里面就有和保险公司的各种约定等。

截至2016年末，全国保险公司共有签订保险代理协议的个人保险代理人约657万。其中四大上市险企（国寿、平安、太保、新华）共有个人保险代理人358.6万，约占全国个人保险代理人总数的55%。

个人保险代理人作为我国批的保险销售主体，为我国的保险普及做出了巨大的贡献。

接下来讲讲兼业代理机构

兼业代理机构其实是个大分类，例如大家熟悉的银保、4S店等都属于兼业代理机构，他们有着很强的渠道和分销能力。同时也是需要代理主体持证经营（需持有《保险兼业代理业务许可证》）

截止2016年末，全国持证的保险兼业代理机构一共3.2万家，代理网点22万余家。其中，银行类保险兼业代理法人机构1700余家，代理网点19万余家。（这数据小铭同学看了以后吃了一鲸，没想到，兼业代理机构既然这么多）

兼业代理机构可以同时代理几家的产品进行销售，就像广大群众在各家银行被推荐的各家理财险还有4S店出的各家的车险。

后我们来讲保险中介机构

这个里面又分为三块，咱们一个个的来讲

首先是保险代理机构。他们是干嘛的咧？说的通俗一点就是保险超市。与个人保险代理人只能代理一家公司的产品不同，保险代理机构可以签署各家保险公司的产品，从而能让保险代理人和客户有更多的选择。同时，保险代理机构也必须更强调性，毕竟产品多了，比较也会比较多，了解的有必须更多一些。

保险代理机构往往是公司的形态。公司结尾通常是：XX保险销售服务公司等，都属于保险代理机构。例如：泛华保险销售服务集团有限公司、宜信博诚保险销售服务（北京）股份有限公司、大童保险销售服务有限公司。当然还有很多地方性的公司，前面会加上地域，例如：湖北新华欣保险销售有限公司等等。随便摘录了几个公司的营业范围，给大家看看。

泛华保险销售服务集团有限公司经营保险代理集团公司业务(具体经营项目以保险监督管理委员会核发的《保险代理集团公司法人许可证》为准);企业管理咨询服务;投资咨询服务;软件开发;信息技术咨询服务;计算机技术开发、技术服务;软件服务;投资管理服务;(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)

宜信博诚保险销售服务(北京)股份有限公司在全国区域内(港、澳、台除外)代理销售保险产品;代理收取保险费;代理相关保险业务的损失勘查和理赔;中国保监会批准的其他业务(经营保险代理业务许可证有效期至2020年11月20日);经济贸易咨询;技术推广服务;投资咨询。(企业依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

这些主体也需要保险销售牌照，然后再招募保险销售人员，签署保险代理协议。在保险销售公司工作的代理人，也是需要《资格证书》才能从事保险工作的。

第二块，保险经纪机构

保险经纪机构也属于保险机构，保险经纪与保险代理主要有以下几个不同，

1、执业牌照不同

保险经纪是《经营保险经纪业务许可证》，保险代理是《经营保险代理业务许可证》。业务范围是全国性的经纪公司目前市场转让价格是3000万左右，而全国保险销售公司目前的转让价格差不多1500万左右。单从价格上来说，保险经纪公司还是比保险销售公司要贵一点。

2、营业范围不同。

我还是来截取几个公司的营业范围来做个对比。

明亚保险经纪股份有限公司在全国区域内(港、澳、台除外)为投保人拟订投保方案、选择保险人、办理投保手续;协助被保险人或受益人进行索赔;再保险经纪业务;为委托人提供防灾、防损或风险评估、风险管理咨询服务;中国保监会批准的其他业务(保险业务许可证有效期至2018年11月02日)。(企业依法自主选

择经营项目,开展经营活动;在全国区域内(港、澳、台除外)为投保人拟订投保方案、选择保险人、办理投保手续;协助被保险人或受益人进行索赔;再保险经纪业务、为委托人提供防灾、防损或风险评估、风险管理咨询服务、中国保监会批准的其他业务以及依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

黎明保险经纪有限公司在全国区域内(港、澳、台除外)为投保人拟订投保方案、选择保险人、办理投保手续;协助被保险人或受益人进行索赔;再保险经纪业务;为委托人提供防灾、防损或风险评估、风险管理咨询服务;中国保监会批准的其他业务。(经营保险经纪业务许可证有效期至2020年01月28日);招标代理。(企业依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

可以看到,在保险经纪公司中,多了拟定投保方案,选择保险人(即保险公司)、协助索赔等范围。通俗点说,保险经纪公司的经纪人是站在客户的立场,为客户拟定保险计划和选哪家公司的。

3、收入方式不同

保险经纪公司的主要收入来源是像客户收取咨询费用(方案咨询,方案设计等),而保险销售公司主要是向保险公司拿佣金。

其实,在我国目前的保险阶段,保险销售公司和保险经纪公司并没有分的那么清楚,大家还是一样,靠保险公司的佣金做为主要收入来源。能真正做到付费咨询的保险经纪人相对来说还是比较少的。因为一个合格的保险经纪人是需要很的财务规划、家庭风险识别及规划等各项技能才能够胜任的。(关于如何判别代理人的性,请看之前的文章:[如何判断您的保险经纪人/代理人是否](#))

那,后来说下保险公估吧

保险公估机构主要是干嘛的呢?

同样,咱们先看看营业执照中保险公估公司的经营范围

在全国区域内(港、澳、台除外)保险标的承保前和承保后的检验、估价及风险评估;对保险标的出险后的查勘、检验、估损理算及出险保险标的残值处理;风险管理咨询;经中国保监会批准的其他业务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)

在全国区域内(港、澳、台除外)保险标的承保前的检验、估价及风险评估;对保险标的出险后的查勘、检验、估损理算及出险保险标的残值处理;风险管理咨询;经中国保监会批准的其他业务。

白话一点,就是做为第三方索赔机构,对出险标的进行查看检查理赔的的公司)一般财产险居多)