



## 保险分支机构“大瘦身”

“跑马圈地”已成过去式, 保险行业阵痛中转型

当大家都在讨论身边的银行网点关停的时候, 保险网点也开始悄然瘦身。这是数字化浪潮之下的主动作为, 也是行业承压之下的被动应对。

数据显示, 2021年, 全国有2197家险企分支机构退出市场, 与2020年退出的971家相比大幅增长。综合险企退出和新设的数量来看, 2021年险企分支机构净减少448家。进入2022年, “瘦身”的脚步仍在继续。

可以看到, 近年来, 随着数字化技术快速发展和应用, 保险服务数字化程度越来越高。监管部门指明, 数字化转型是金融高质量发展的必然选择。今年1月, 银保监会发布《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》明确, 以数字化转型推动银行业保险业高质量发展, 同时立下目标, 到2025年, 银行业保险业数字化转型取得明显成效。受监管引导的影响, 银行业和保险业都走上了数字化转型之路。

在2021年理赔年报中, 各家险企对服务数字化的发力可见一斑。中国人寿智能化处理理赔案件超1390万件, 同比增长23%, 智

能化作业占比达70%; 太平人寿秒赔使用率达90%; 平安产险车险最快一笔赔付纪录仅为70秒……在披露2021年财报时, 中国人寿、中国人保等大型险企明确表示, 将继续提高数字化运营能力。

同时, 不可忽视的是, 依托网点发展的保险营销员数量在逐渐下滑。粗放式增长后, 从2019年到2021年, 营销员的数量由高峰的973万人骤减至641.9万人, 接踵而来的还有保费增长放缓、股价低迷、企业经营承压……

从更深层次来看, 保险业的“瘦身”是转型的必经之路。当粗放式发展转型为高质量发展, 单纯依靠销售人力和机构数量的增加推动业务增长的模式已被认定不可持续, “跑马圈地”成为过去式。保险公司过去大而广的经营思路被摒弃, 取而代之的是基层人员的提质增量, 以及经营单位的差异化经营、精细化管理。

行业转型路上, 阵痛无法避免。但如一位业内人士向记者说的, 现在慢下来, 是为了以后进入“快车道”。

■新快报记者 林广豪/文 廖木兴/图

