

今年已有近500家悄然退场

这一趋势仍在持续



业绩承压、代理人大幅减少

多位业内人士指出,分支机构的加速撤离与近年保险公司业绩承压、代理人的大幅减少也密切相关。“长远来看,对于保险公司来说,关闭网点肯定会节约成本。”某大型寿险公司代理人说。

银保监会数据显示,2021年全年人身险业务累计实现原保险保费收入3.32万亿元,较2020年下降4.05%,近十年首次负增长。2021年中国人寿、中国平安、中国人保、中国太保、新华保险五家A股上市险企年度报告显示,五家险企的总营收增速同比下降,个险代理人减少逾142万人。多家保险公司表示,个险人力的出清仍将持续。

截至今年一季度末,与去年末相比,中国人寿总销售人力减少约4.5万人;平安人寿个险代理人数量由60.0万人减少至53.8万人。

国泰君安刘欣琦团队表示,随着开门红告一段落,预计4月末人力清虚后各家公司人力规模仍将出现明显下降。

“依托线上渠道开展保险服务,保险公司不需要那么多‘毛细血管’。”一位资深精算师告诉新快报记者,分支机构的运营成本高昂,在如今营销员数量不断减少的情况下,运营不好的网点还需要分公司补贴,这类弱体机构会被分公司考虑整改、关闭。“连早会都开不起来,这样的网点显得累赘。”

保险公司的龙头企业近年来分支机构数量呈持续减少的趋势。公开资料显示,2018年,中国人寿拥有覆盖全国的2万多个分支机构及网点;2020年末,分支机构数量约2万个;到了2021年末,数量降至约1.9万个。

监管引导线上化转型

虽然与寿险公司相比,财险公司分支机构数量去年增长明显,但今年也呈减少态势。实际上,为推动财险业线上化转型,近年监管部门也积极引导财险公司强化精细化管理能力。2021年9月,银保监会下发《关于加强和改进互联网财产保险业务监管有关事项的通

知》(征求意见稿),明确符合条件的保险公司开展互联网财险业务可不设分支机构在全国范围内开展除车险、农业保险以外的互联网财险业务。业内人士认为,该规定对于网点不足的中小财险公司或许是利好。

同月,银保监会发布《中国银保

上述中型寿险公司人士说,为了扩展业务和人力,保险公司以前可能追求的是大而全,但现在多是精细化管理的思路。太平人寿副总经理严智康指出,中心城市的业务经营线上化趋势非常明显,差异化经营、精细化管理是今后机构发展的必然趋势。在机构存量上,一方面要“增质”,充分调动和挖掘有发展优势的机构的生产力,对有发展基本条件的弱体机构加快改造;另一方面要“减量”,即撤并位于“空心县域”的业绩长期低迷的机构。在机构增量上,要紧随经济发展及人口变化趋势,着重在具备重要发展支撑要素的重点区域增配资源、挖掘市场潜能,科学规划机构布局,积极寻求新的增长点和增长方式。

监会办公厅关于推动财产保险专业化、精细化、集约化发展的指导意见》,引导中小公司摒弃过于依赖车险业务和过度铺设机构的贪大求全经营理念。同时,鼓励中小公司强化销售渠道垂直管理,缩小管理半径,合并裁撤低产能分支机构,降低运营成本。

展望

一二线城市不会大范围撤销

虽然在业内人士看来,营业网点的扩张和从前代理人的增长有关,但如今营业网点退出并非代理人离开这么简单。

实际上,保险公司分支机构的设立与撤销均非易事。去年9月,银保监会发布并施行《保险公司分支机构市场准入管理办法》(下称“新规”),对于保险公司分支机构设立、改建、变更营业场所、撤销等进行了更为明确和严格的规范。多位业内人士认为,监管部门提高了保险公司分支机构的准入和撤销的门槛,有意推动行业高质量发展。

针对申请筹建保险公司分支机构,新规独立划定筹建红线。如保险公司最近两年内受到金融监管机构重大行政处罚;保险公司或其下辖与拟设机构同一层级的分支机构或其工作人员发生因工作行为涉嫌重大违法犯罪,造成不良社会影响,正在受到金融监管机构、监察部门或者司法机关立案调查的。比如,2021年9月,银保监会指出,因中国人寿财险青海省分公司最近一年内受到保险行政处罚,不予设立西宁市城北区支公司和湟源县支公司。

对于保险公司申请筹建省级分公司,新规在旧规“具备良好的公司治理,内控健全”的基础上,增加了上一年度公司治理评估结果为C级以上的条件。

对于分支机构撤销,新规指出,保险公司分支机构在经营过程中出现不具备基本经营条件、服务能力严重欠缺、存在重大风险隐患等情形,或因战略调整撤销分支机构,应提出分支机构撤销申请。

此外,去年9月发布的《支持国家乡村振兴重点帮扶县工作方案》要求,2021-2025年,保险公司在重点帮扶县设立的分支机构数量要适当增加,已在重点帮扶县设立的银行保险分支机构不得撤销。例如去年10月,银保监会根据该规定,不予核准大家财险撤销岷县支公司。

今年,保险公司的分支机构是否还会继续撤退?多位业内人士认为,今年寿险公司会延续去年撤退的趋势,但一二线城市的撤销只是小规模。

“行业在加快升级,销售人员优胜劣汰,营业网点也会作出调整。”一位资深经纪人告诉新快报记者,网点撤销主要影响年龄偏大的客户,这类客户因为适应数字化服务的速度较慢,所以一般喜欢选择传统大品牌的保险公司。考虑到这点,保险公司在一二线城市应该不会大范围撤销。

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,到2025年,银行业保险业数字化转型取得明显成效,要求对老年、残障、少数民族等客户群体,增强对无网点地区及无法到达网点客群的服务覆盖,提高金融产品和服务可获得性,推动解决“数字鸿沟”问题。

业内认为,线下仍是保险销售的重要渠道,网点是不可或缺的场所。清华大学国家金融研究院发布的《2021年中国互联网保险消费者洞察报告》指出,未来购险考虑选择传统线下网点/保险代理人渠道占比为66%。“部分储蓄保险产品如增额寿险、年金险,条款较复杂,涉及保费金额较大,在网点的线下沟通会更加方便、直接。”一位代理人说。