

兰瑞智库战略决策研究



兰瑞智库

**R**unwaysys

2021年12月27日 星期一

**政策观察**

*Policy to observe*

主办：兰瑞智库经济战略研究中心  
网址：<http://www.runwaysys.com>  
全国客服热线：4001182162  
E-mail：[runwaysys@163.com](mailto:runwaysys@163.com)

欢迎关注  
兰瑞智库  
官方微信平台  
(RUNWAYSYS888)



## 目 录

【LPR 非对称下调有何深意？】 .....	2
一、LPR 时隔 19 个月首次下调	
二、本次 LPR 下调的背景	
三、为何是结构性下调？	
四、有何影响？	
五、未来货币政策怎么走？	
【外资保险中介机构准入放宽，倒逼国内机构转型】 .....	12
一、外资保险中介机构准入放宽	
二、我国保险中介市场对外开放的历程	
三、外资保险中介机构进入相对滞后	
四、国内保险中介机构到了最艰难的时刻	
五、保险中介机构转型在即	
六、未来我国保险中介市场发展趋势	

## 【LPR 非对称下调有何深意？】

### 目录

- 一、LPR 时隔 19 个月首次下调
- 二、本次 LPR 下调的背景
- 三、为何是结构性下调？
- 四、有何影响？
- 五、未来货币政策怎么走？

### 正文

#### 一、LPR 时隔 19 个月首次下调

2021 年 12 月 20 日，全国银行间同业拆借中心公布新版 LPR 报价：1 年期较上次下调 5 个基点（BP）；5 年期以上品种报 4.65%，与上次持平。

此次下调是一年期 LPR 时隔 19 个月后首次下调。自 2020 年 4 月 20 日创下改革以来单月最大降幅后，1 年期和 5 年期以上 LPR 连续 19 期“按兵不动”。此次调整，1 年期 LPR 下调了 5 个基点，但 5 年期以上 LPR 未作调整。

同日，为维护年末流动性平稳，央行还以利率招标方式开展了 7 天期和 14 天期逆回购操作，共计 200 亿元。

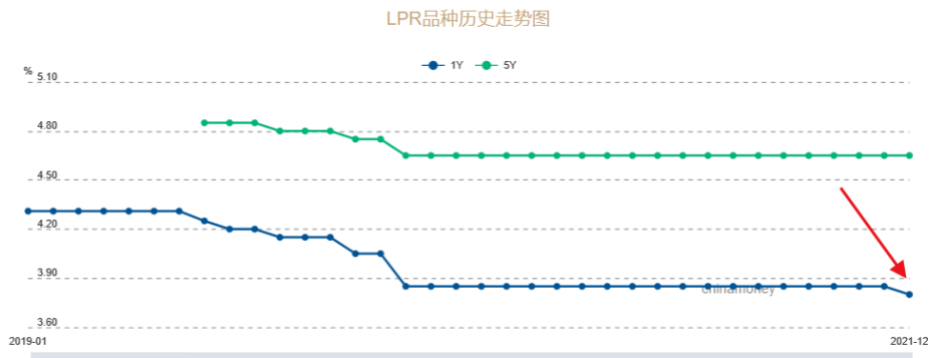
值得注意的是，LPR 是由报价银行按照中期借贷便利（MLF）利率加点形成的报价。在本月前，除 2019 年 9 月 1 年期 LPR 在 MLF 利率没有变动的背景下下调了 5 个基点，其他情况下均是 LPR 与 MLF 同步变动。尽管 2021 年 12 月中旬例行的 MLF 操作中，MLF 的利率并未下调，但仍有不少机构分析指出存在积蓄 LPR 下调的动力已足够充分。

图 1 LPR 变动趋势

贷款市场报价利率(LPR) 2021-12-20

期限	LPR(%)
1Y	3.80
5Y	4.65

注：根据《中国人民银行公告》（公告[2019]第15号），自2019年8月20日起，贷款市场报价利率（LPR）按新的形成机制报价并计算得出。



另外，很多人把一年期 LPR 降低 5 个基点就叫做降息，这样不太准确。事实上，降准带动 LPR 报价单独下调并非没有先例。

根据 2020 年 9 月 15 日发布的《中国货币政策执行报告》，LPR 改革后，中国人民银行分别于 2019 年 9 月和 2020 年 1 月两次降低法定准备金率各 0.5 个百分点，对报价行资金成本等加点因素有明显影响，降准当月均有部分报价行根据自身情况下调了报价。可见，这个 LPR 微调是对降准的局部性应对，并非高层意志要降息。

## 二、本次 LPR 下调的背景

### 1、当前经济形势下有必要下调 LPR 利率

在低基数效应和有效促进经济恢复措施下，今年国内上半年经济在经历新冠肺炎冲击后出现明显恢复，但下半年经济增长疲态显现，第三季度 GDP 增速进一步下滑至 5% 以下。此前中央经济工作会议、国务院相关会议以及人民银行三季度货币政策报告均明显提及当前经济下行压力大。在经济承压的环境下，人民银行此次调降 LPR 是在前期两次降准的基础上，进一步落实近期召开的中央经济工作会议提出的“稳健的货币政策要灵活适度，保持流动性合理充裕”思路的具体举措。

### 2、实体融资成本不降反升，融资需求偏弱

今年特别是下半年以来，受结构性通胀压力较大、内需依旧偏弱、经济下行压力逐渐加大等因素的影响，央行货币政策比较积极，比如优化存款利率自律上限、两次降准、出台碳减排支持工具等等。市场资金面也维持在一个较宽松的水平，资金利率在大部分时间处于政策利率之下。

但是这些措施更多是从量的角度来进行调控的。从实际上看，总量政策在降低实体融资成本、推动实体融资需求回升等方面的效果一般。

一来实体融资成本还有待进一步下调。7月降准之后，在三季度实体融资需求偏弱的时候，企业融资成本不降反升。

2021年三季度货币政策执行报告显示，9月新发放贷款加权平均利率为5.0%（6月为4.93%），其中，一般贷款加权平均利率为5.3%（6月为5.2%），票据融资加权平均利率为2.64%（6月为2.94%）。从这个角度看，三季度实体融资成本不降反升。

二来实体融资需求依旧偏弱。目前，国内的结构性价通胀虽然已经迎来了拐点，11月PPI为12.9%，下降0.6个百分点。但是我们也要看到目前上游大宗商品的成本依旧位于历史高位，企业的成本压力尚存。

更重要的是，受疫情多次反复、海外财政货币政策加速退出使得出口的不确定性增强、国内房地产下行压力等因素的影响，企业预期持续弱化，投资扩产动力不足。报价银行在MLF利率不变的情况下小幅下调LPR报价，是出于自身信用扩张的实际业务需要，也是对金融支持实体经济发展政策导向的响应，将成为稳增长的重要推动因素。

### 3、下半年央行偏松操作为LPR利率下行创造了条件

此次1年期LPR的调整，也是之前央行多次降低存款准备金率的累积效应，以及存款利率定价机制改革，触发了1年期LPR报价的下调。此前，2020年，由于新冠疫情的影响，央行不仅降低了存款准备金率，而且还多次下调LPR报价，这也说明了LPR报价与流动性有着非常直接的关系。流动性多了，LPR利

率自然会有向下调整的动力。但是距离去年央行最后一次下调 LPR 报价以来，已经过去 20 个月了，这段期间，央行在今年的 7 月和 12 月两次实施了全面降低存款准备金率，市场上的流动性比较充裕，如此一来让 LPR 的降低具备了足够的空间。此外，今年 6 月以来，存款利率报价机制改革逐步落地推进，这也带来了银行资金成本的下降。多方面累计作用的结果，使得银行主动下调 LPR 报价。

#### 4、在美联储加息前下调 LPR 利率，把握住了较好的时机

12 月 15 日美联储宣布 Taper 速度翻倍，并加强了加息预期；预计明年年中的加息会对我国资本市场与经济运行产生一定的影响。当前在美联储尚未加息之时，存在两国政策差的窗口期，如期间经济形势发生变化，也有充足时间调整政策加以应对。当临近美联储加息时下调 LPR 利率可能会给国内市场带来相对较大的压力。央行按照中央经济工作会议要求，于年底合理引导金融机构下调市场报价利率，降低实体经济融资成本，是较为合适的时机。

### 三、为何是结构性下调？

为何 LPR 只下降 1 年期的，而 5 年期仍岿然不动。

按道理，应该是 1 年期与 5 年期贷款市场利率报价同时下降才符合常理，因为 1 年期贷款利率与 5 年期贷款利率之间还是存在内在有机联系的，二者不是孤立的，它在总体上反映着企业对融资的需求状况。

况且企业的融资需求既有短期流动资金的渴望，也有长期固定资金的渴望，中小微企业只有在两者同时得到满足、且贷款利率都能有所下降的情况下，企业融资成本才有可能真正下降，融资贵的局面才有可能得到真正缓解。

而如果只下调1年期贷款市场利率报价、而5年期贷款市场利率报价仍按兵不动的话，实际上只对贷款市场利率的结构性调整起到一定作用，而对整体贷款市场利率下调起到的作用非常微弱。

从这一点理解，央行此次授权全国银行间同业拆借中心公布贷款市场利率报价的作用可理解为两方面：

一方面，下调1年期LPR主要目的是体现贷款市场利率在调节贷款利率中的灵活性和针对性，让贷款市场利率起到较强的结构性调节作用。也即对某类产业起到扶持作用，以贯彻并落实中央宏观调整政策的有关要求，达到宏观调控之目的。

另一方面，下调1年期LPR而保持5年期LPR不变，表明了央行在货币政策上的一种方向发生提示，意在引导商业银行的信贷行为，对某类中央政府强调的抑制信贷需求的产业通过维持融资成本不变甚至提高融资成本来控制其融资规模，从而达到实现央行实施货币政策之目的。

显然，此次LPR的结构性调整目的性也是相当明确的：

一方面是真正发挥出央行货币政策的结构性调节功能，将更多资金引向中小微实体经济，并迫使中小微实体企业融资成本真正降。

另一方面是意在维护房地产业良性循环。由于5年期以上LPR是房贷利率的基准，此次未作调整是为了维护房地产业良性循环和健康发展，符合地产调控、

政策调结构的需要。对于房地产行业而言，房贷利率将继续保持高压，这可以进一步推动房地产企业降杠杆，也可以推动银行优化信贷结构，减少房地产信贷的结构性比重。

近期中国金融监管部门开始加大对房地产领域的信贷支持力度，满足合理的开发贷款需求，支持商品房市场更好满足购房者的合理住房需求，相关信贷规模出现明显改善。10月、11月分别新增个人住房贷款3481亿元和4013亿元，比前月分别多增1013亿元和532亿元。在相关信贷需求逐渐得到合理满足的情况下，5年期以上LPR保持不变，有助于为维护房地产市场的良性循环和健康发展。

可以看出，5年期以上LPR不变，主要是为了不向房地产市场发出宽松信号。这再次表明，货币政策稳健的取向并未改变，下一步仍将通过微调、预调等方式使货币政策更加灵活适度。

#### 四、有何影响？

从国内宏观经济、政策基调及外围环境看，本次LPR下调对市场影响整体有限。

对股市影响偏正面。1年期LPR下调，有助于引导银行降低实体经济贷款利率成本，提振实体经济信贷需求，激发微观主体活力，助力保市场主体，稳就业与促内需，确保经济运行在合理区间。因此，LPR调降有助于宏观经济与企业经营前景改善，利好市场风险偏好。

对债市影响有限。LPR调降并未改变货币政策稳健基调，目前国内经济面临

复杂环境，需要多部门政策有机配合，精准支持，提升政策效率，过度宽松货币环境可能滋生潜在风险；从趋势看，国内延续稳健货币政策，在确保流动性合理充裕情况下，更多倚重结构性工具支持实体经济，债市更多受宏观基本面与供求关系影响。

对汇率市场影响有限。本次 LPR 下调并非人民银行政策利率下调，也不是中美政策分化，由于中美经济所处周期不同，人民银行是正常货币政策下预调微调，而美联储政策处于摆脱超宽松非常政策阶段，中美维持宽利差；国内通过 LPR 下调，激发微观主体活力，确保经济平稳运行；加之国际收支基本保持均衡等，人民币有望运行在合理均衡水平附近，双向波动常态化。

对房地产市场影响有限。国内 LPR 调降意在支持实体经济发展；同时，本次 5 年期 LPR 继续保持不变，释放国内房地产宏观调控稳字当头。目前楼市已经见政策底，成交数据已经反弹，楼市见市场底，增量资金开始流入，楼市见资金底。但是，楼市不太可能再来一波明显的反弹。因为政策总体思路是“托而不举”，所以市场见底轻微反弹可能性较大。后续情况需进一步观察地方政策，新增资金总量，以及市场信心恢复程度三点进行综合判断。

## 五、未来货币政策怎么走？

现在 LPR 下调只是一个开始，随着经济下行压力的逐渐加大，预计后续会有更多的措施降低实体融资成本，助力实体经济修复。那么，后续还有什么政策是可以期待的呢？

第一，降息降准可期。考虑到今年上半年经济加快恢复形成了较高的基数，且当前的经济下行压力向后传导，对明年上半年经济增长形成较大压力，降准、降息的窗口仍可能开启。

第二，下调 MLF 利率和回购利率。过去 LPR 的调整往往是基于 MLF 先行调整，即银行会在负债端利率下行后，相应自主下调资产端利率，保持息差大体不变的情况下向实体让利。而此次则是在负债端利率变动不大的情况下，主动压调资产端利率。假设银行短期贷款的实际投放利率与 LPR 之间的加点不变，那么此次下调 1 年期 LPR 后，银行息差将面临进一步压降的压力。考虑到当前银行息差已处在历史相对低位，息差的再度压降可能进一步增加银行压力，反而会制约“宽信用”进程，需要政策调整重新腾挪息差空间。从这一角度而言，考虑到 1 月往往为银行信贷“开门红”，央行 2022 年 1 月下调政策利率的概率抬升，包括回购利率和 MLF 利率，从负债端调降银行成本以补回银行息差空间。

第三，适时适度下调 5 年期 LPR 利率。目前五年期 LPR 利率为 4.65%，一年期 LPR 利率为 3.80%，短端贷款利率低于长期贷款利率 0.85 个百分点。长短期贷款利率利差之所以维持高位，主要是考虑到了“房住不炒”的政策实施。但是现在情况出现了变化，一方面，目前房地产市场投资和销售双双走弱，部分房企信用风险也在加速暴露。如果明年房地产投资下行压力继续加大，那么“房住不炒”对 5 年期 LPR 的制约自然会放松。下调 5 年期 LPR，能够降低购房成本，从销售端提振房地市场景气度，也能部分对冲明年房地产投资的下行压力；另一方面，中长期贷款价格下行，有助于刺激企业中长期贷款需求的回升。如果今年四季度的经济数据继续低于预期，同时基建对明年经济的托底效果又未能充分

显现的话，适时适度下调 5 年期 LPR 利率也是有可能出现的。

## 【外资保险中介机构准入放宽，倒逼国内机构转型】

### 目录

- 一、外资保险中介机构准入放宽
- 二、我国保险中介市场对外开放的历程
- 三、外资保险中介机构进入相对滞后
- 四、国内保险中介机构到了最艰难的时刻
- 五、保险中介机构转型在即
- 六、未来我国保险中介市场发展趋势

### 正文

#### 一、外资保险中介机构准入放宽

12月17日，银保监会官网发布消息称，为切实贯彻落实保险业扩大对外开放有关政策，进一步明确保险中介市场对外开放有关措施，放宽外资保险中介机构准入条件，银保监会印发了《关于明确保险中介市场对外开放有关措施的通知》（以下简称《通知》）。

《通知》共三条：第一条大幅取消外资保险经纪公司的准入限制，不再要求股东经营年限、总资产等条件；第二条进一步降低外资保险中介机构的准入门槛，

允许外国保险集团公司、境内外资保险集团公司投资设立的保险中介机构经营相关保险中介业务；第三条保险中介机构按照“放管服”改革要求，适用“先照后证”政策的相关规定。

关于《通知》发布后外资保险中介机构准入条件的具体依据，银保监会有关部门负责人介绍，《通知》发布后，外资保险中介机构准入除依据我国参加的相应国际协约外，还应满足《保险代理人监管规定》《保险经纪人监管规定》《保险公估人监管规定》《保险中介行政许可及备案实施办法》以及《中国银保监会关于允许境外投资者来华经营保险代理业务的通知》《中国银保监会关于允许境外投资者来华经营保险公估业务的通知》等法规的相关规定。

下一步，银保监会将持续稳妥推进银行业保险业对外开放，完善监管规则，改善营商环境，构建新型保险中介市场体系，提高我国保险中介市场服务水平，更好地服务国民经济和社会发展。

## 二、我国保险中介市场对外开放的历程

### 1、1992年

1992年，上海成为对外开放保险业务的首个试点城市，美国友邦保险公司作为第一家外资保险公司在上海设立分公司，此后试点城市逐步扩大至广州、深圳等。

## 2、2011-2016

2001年12月11日，我国正式加入WTO。在加入WTO时，根据我国许可外资保险经纪的相关法律法规规定，允许外国保险经纪公司跨境从事大型商业险经纪，国际海运、航空和运输保险经纪及再保险经纪业务。允许外国保险经纪公司在上海、广州、大连、深圳和佛山设立合资公司，外资比例可以达到50%。允许上述公司从事大型商业保险经纪，再保险经纪，国际海运、航空和运输险及其再保险经纪业务；同时允许其在国民待遇的基础上提供“统括保单”经纪业务。

营业许可的发放不设经济需求测试或许可数量限制，申请设立公司的最低年末总资产要求为5亿美元，其余条件与寿险公司相同。

在加入WTO后的1年内，申请设立公司的最低年末总资产要求为4亿美元；

加入WTO后2年内的，总资产要求降低为3亿美元；

加入WTO后的3年内，取消地域限制，且外资比例不超过51%；

加入WTO后的4年内，申请设立公司的最低年末总资产要求降低为2亿美元。

加入WTO后的5年内，允许设立外商独资子公司（除设立条件和业务范围限制外，没有其他限制。

## 3、2017年

2017年1月，国务院发布的《关于扩大对外开放积极利用外资若干措施的通

知》提出，将重点放宽银行类金融机构、证券公司、证券投资基金管理公司、期货公司、保险机构和保险中介机构外资准入限制。

2017年8月，国务院发布的《关于促进外资增长若干措施的通知》提出，将减少外资准入限制，推进证券业和保险业等金融机构的对外开放，明确对外开放的时间表与路线图。

2017年11月，在国务院新闻办公室举行的中美元首北京会晤经济成果吹风会上，财政部副部长朱光耀宣布：3年后，单个或多个外国投资者投资设立经营人身保险业务的保险公司的投资比例将放宽至51%，5年后投资比例不受限制。

#### 4、2018年

2018年4月10日上午，博鳌亚洲论坛2018年年会在海南省博鳌开幕。国家主席习近平出席开幕式并发表题为《开放共创繁荣 创新引领未来》的主旨演讲。习近平宣布，中国决定在扩大开放方面采取一系列新的重大举措。大幅度放宽市场准入。确保放宽银行、证券、保险行业外资股比限制的重大措施落地，同时加大开放力度，加快保险行业开放进程，放宽外资金融机构设立限制，扩大外资金融机构在华业务范围，拓宽中外金融市场合作领域。

2018年4月11日，中国人民银行行长易纲在博鳌亚洲论坛表示，人民银行和各金融监管部门正按照党中央、国务院的部署，抓紧落实大幅度放开金融业对外开放。涉及保险业的几项具体措施包括：人身险公司的外资持股比例上限放宽至51%，3年后不再设限；允许符合条件的外国投资者来华经营保险代理业务和

保险公估业务；放开外资保险经纪公司经营范围，与中资机构一致；全面取消外资保险公司设立前需开设两年代表处要求。

2018年4月27日，中国银保监会发布《银保监会加快落实银行业和保险业对外开放举措》，指出中国银保监会将尽早推动涉及保险业的以下开放措施落地：将外资人身险公司外方股比放宽至51%，3年后不再设限；在全国范围内取消外资保险机构设立前需开设2年代表处的要求；允许符合条件的境外投资者来华经营保险代理业务和保险公估业务；并发布《关于放开外资保险经纪公司经营范围的通知》，放开保险经纪公司经营范围，与中资一致。

## 5、2019年

2019年5月，银保监会主席郭树清，公布了银行业保险业扩大对外开放的12条新措施，其中涉及保险中介市场的相关内容包括“取消外国保险经纪公司在华经营保险经纪业务需满足30年经营年限、总资产不少于2亿美元的要求”。

## 6、2021年

为落实“允许外国保险集团公司投资设立保险类机构”以及“允许境内外资保险集团公司参照中资保险集团公司资质要求发起设立保险类机构”等相关对外开放政策，银保监会发布了《通知》。

### 三、外资保险中介机构进入相对滞后

其实，近两年受保险业保费收入增长承压影响，中介市场的发展也很艰难。

以保费为例，2019年专业保险中介机构的保费收入增速已经降至10%，占保险总收入的12.67%。

图1 专业保险中介保费收入及增速



然而，据媒体报道，2020年前9月，专业保险中介机构的保费占比已经降至11.5%，照此测算，年末的保费就会是负增长。

这一点，其实从传统上市保险中介数据也能窥见一二，以泛华为例，2020年的营收就是同比负增长11.81%。

在中介市场整体承压的背景下，从业主体也开始减少。据不完全统计，专业保险中介机构数量，已经从2018年的2689家，下降到2021年上半年的2620家。

仅仅是近一年半的时间，就有49家中介退出，其中，区域性代理和保险公

估退出的公司数最多，均超 20 家。

从保险外资机构来看，中国保险市场上的“外资独资”公司越来越多，但是外资保险中介进入市场相对滞后。

近年来，保险业对外开放向纵深推进，外国银行保险在华机构数量稳步增长。截至 2021 年上半年，境外保险机构在华共设立 66 家外资保险机构、85 家代表处和 17 家保险专业中介机构，外资保险公司总资产 1.94 万亿元。

经历了入世后二十年的持续发展，今天的中国已经跃升为全球第二大保险市场，大部分《财富》世界 500 强的外国保险公司都已进入中国，各类保险要素蓬勃发展。随着中国对外开放水平的不断提高，我国保险业发展势头强劲，逐渐取消了外资保险公司进入我国保险业的限制，外资保险公司的发展速度和市场份额均在发生显著变化，并逐步完成了从“狼来了”到“和谐共存”局面的转化。

截至 2020 年末，我国保险市场上外资或者有外资背景的财险公司共有 23 家，保费收入 348 亿，占财险保费规模的 2.56%。有外资背景的寿险公司共 28 家，实现保费收入 3177 亿，占寿险保费规模的 10.03%。虽然目前来看占比还不是很大，但随着保险业长期对外高质量发展的延续，外资保险公司在我国保险市场的占有率及地位将变得越来越重要。

与之相对的，是外资保险中介进入市场的相对滞后。根据 2020 年的保险年鉴（对应的数据是 2019 年），有外资背景的保险代理机构营业收入没有一家能进入中介行业的前十名，保险经纪机构营业收入进入前十名的，也只有中怡保险经纪有限责任公司和达信（中国）保险经纪有限公司，国际知名的韦莱保险经纪，在我国的营业收入也仅仅列第 16 位。

因此，对于外资保险中介机构而言，我国保险市场也还是一片蓝海，其要发展壮大，也必定还需要有一段较长的时间。虽然对中资保险中介公司暂时不会带来很大冲击，如何适应我国市场的具体情况也还是个问号，但和外资保险公司入华一样，即使目前不会让我国的中介市场大变天，也终将成为一个大的发展趋势。

#### 四、国内保险中介机构到了最艰难的时刻

2021年从年初到现在，已经有近3000家保险中介的经营保险代理业务许可证（以下简称“许可证”）被注销。注销原因主要包括以下几个方面：

##### 1、严监管下，达不到监管要求

2021年，银保监会陆续发布了与保险中介相关的监管政策，且力度逐渐加强。

包括《保险代理人监管规定》《保险中介机构信息化工作监管办法》和《保险中介行政许可及备案实施办法》等。从多方面对保险中介提出了要求。

这让不少保险中介机构在许可证到期之后因为不满足监管要求，申请续期未获批准，导致了部分中介结构的许可证被注销。

##### 2、保险市场转型期，保险中介压力大

我国保险行业目前处于转型期，整体增长乏力，我国保险中介机构均以销售为主，面临的压力要远远大于保险公司。

大量的保险中介在其许可证有效期届满之后，没有继续申请续期，而是让其自然终止，故被注销，这种情况大约有近 2500 例，超过了被注销总数量的 80%。

### 3、互联网快速发展的冲击

互联网保险的快速发展给传统线下中介机构带来了一定的冲击。2020 年我国互联网保险市场规模已经超过了 2980 亿元，同比增长 10%，且其渗透率达到了 6.4%，进一步挤压了线下传统中介的市场空间。

### 4、车险综改的实施影响

车险综改让中介机构的费用率水平大幅下降，在一定时期内可能会导致保险行业性的承保亏损。所以车险综改之后，保险中介头部越来越强，中小型保险中介越来越难以生存，导致竞争力较差的中小型保险中介逐步淘汰。

### 5、保险独立代理人制度的影响

保险独立代理人制度有可能会让部分保险中介从业人员选择“单干”，而这将有可能影响到中介机构的销售体系，对于部分中小型保险中介来说，这算是

比较严重的“打击”。

这就是为说国内保险中介机构内忧外患，处于最难时期。但是市场发展就是这样残酷，市场中各参与主体都是这样在阵痛中成长。只有在遇到困难时，勇往直前，死磕业务经营，才能免于被淘汰的命运。

此次《通知》的发布一方面是为了顺应保险业对外开放的大趋势，另一方面也会在一定程度上倒逼国内保险中介市场进步。期待外资保险中介进来后，能起到鲶鱼效应。也期待国内本土的保险中介机构，能逆风而行，不断升级，找到自己的核心竞争力。

## 五、保险中介机构转型在即

保险中介市场，内卷已久，洗牌在即。监管对于保险中介的牌照一度持鼓励态度，所以市场上保险中介公司非常之多，竞争非常激烈。

市场经济，充分竞争并不线性地导致创新，有可能长期处于低水平的价格战泥沼之中，就像现在的保险中介市场，人数众多，但专业性建设方面始终不足，遑论信息化和智能化。因此，当整个行业处于下行阶段时，大量中小保险中介就难以为继，退出者众。

这并不奇怪。市场竞争总是伴随着同质化、价格战、重复建设和泥沙俱下，当市场拥挤不堪，市场开始出清，良币驱逐劣币，有着创新优势和专业优势的才会脱颖而出。

保险中介市场即是如此。现在，就面临这样的一个出清时刻。长期以来，大

进大出的人海战术，使得保险中介市场一直没有建立起市场优势，一方面提供低附加值的服务，一方面渠道成本高居不下，屡次引发去中介化的讨论。

但这个去中介化，并不是逆转“产销分离”的行业趋势。在发达国家市场，保险业产销分离，保险公司负责核保，保险中介负责销售及售后，被认为是成功模式和先进经验。因此，这个“去中介化”主要是去低效的中介，徒增成本，而少自主创新。

穷则思变。传统保险中介市场，“内外交困”，自身市场蛋糕没有做大，又面临一波又一波的新入局者。互联网平台虽然在过去一年被监管屡屡矫正，但并没有否定其模式意义。互联网平台一方面将自己塑造成“新中介”，一方面又在去“老中介”化。

“独代”和特斯拉们也在跃跃欲试，从不同的维度加入到改造保险中介市场的赛道上来。

早时期的对外开放，于我们而言，最稀缺的可能是资本。四十多年后，对外开放仍要进行到底，稀缺的是他山之管理创新和产品创新，光靠国内市场的闭门造车，走出红海需要的时间更长，成本也更高。

## 六、未来我国保险中介市场发展趋势

### 1、保险中介市场竞争将加剧

在外资保险加快进入和互联网巨头进军保险业的双重挤压下，保险中介市场

竞争将加剧，市场格局将发生深刻变化。

市场竞争法则是优胜劣汰，处于竞争优势地位的保险中介机构将获取更多的市场资源，一些处于竞争劣势的保险中介机构将逐渐被淘汰出局。

## 2、保险经纪市场结构、规模、功能将继续发生变化

在当前的保险业转型发展和进一步对外开放阶段，保险经纪市场的结构、规模、功能将继续发生变化，消费者对保险产品的多元化需求及全面保障需求，是任何一家保险公司都难以满足的，这愈加凸显保险经纪行业在该方面的价值。

保险经纪行业将积极应对这一形势，在已具备一定的發展基础上，加快适应保险业转型发展和改革开放的需要，提高专业素质，更好地帮助客户选择最适合的保险公司、最适宜的保险产品、最合理的价格、最优越的承保条件及提供全面的风险管理服务和各项增值服务。

提升服务品质和服务质量，注重发挥在一些单一业务量较小、业务面较广的分散性险种上的独特优势，更要在基本业务基础、产品、渠道、服务等诸方面进行创新，实现科学发展。

## 3、专业代理人将调整升级、个人代理人将加快转型

保险代理行业将加快走出目前的保险销售及市场竞争较为封闭的状态，专业代理人将不断调整升级，个人代理人将加快转型向更专业化，传统的销售模式和

服务模式将加速变革，以能够积极应对保险市场的变化和实际需求。

从保险代理市场看，保险公司越来越重视中介渠道的作用，越来越多的保险公司将优势产品和各种资源投入到中介渠道，这将使保险代理行业与保险公司的合作更紧密，也将助推保险代理市场加快发展。

未来，个人代理人可能加快向独立经纪人或专业保险规划师转型，其生产力将继续提升。

#### 4、保险公估行业的业务能力将有更大提升

目前，国内保险专业公估机构和专业人才均滞后于市场的要求，机构和专业技术人员的技术水平、管理水平等都还跟不上市场发展的需要。

外资保险进入，将使国内保险公估行业与国际规则、国际惯例接轨加快，促进国内保险公估行业科学技术手段的运用和专业知识的增长，使得对保险标的的评估、勘验、鉴定、估损、理算等业务能力有更大提升。

更好地起到使保险理赔透明化、减少理赔过程中当事人之间摩擦、降低保险市场营运成本、净化保险市场等作用，以公正和专业的形象、高效率的办案能力和协调能力以及较高的服务水平树立起信誉和权威，保证保险业的健康发展。

#### 5、将吸引更多人才加入保险中介行业

随着保险市场体系进一步完善，保险中介行业必将迎来快速发展时期，这已

看得到的广阔前景将会吸引保险业内外的许许多多优秀人才。

更多优秀人才加入保险中介行业，将为保险中介行业增添改革发展的新生力量，使保险中介市场向更高层次发展的基础更坚实、动力更强劲。

## 重要声明:

本报告的信息均来源于公开资料，其来源及观点出处皆被我公司认为可靠，但我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们已力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，客户和决策者据此做出的任何决策与本公司和作者无关。

本报告版权仅为我公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用、刊发，需注明出处为兰瑞智库，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

**我们的一切努力都是为我们的客户——  
提升竞争优势，共同创造持续长远的收益**

主办：兰瑞智库经济战略研究中心  
网址：<http://www.runwaysys.com/>  
e-mail: [runwaysys@163.com](mailto:runwaysys@163.com)  
全国客服热线：4001182162