



莫开伟：保险销售人员大幅下降 下降到底是喜还是忧？





据银保监会刚刚披露的数据显示,截至 2022 年 6 月 30 日,全国保险公司在保险中介监管信息系统执业登记的销售人员为 570.7 万人。从销售人员合同类型看,代理制销售人员 521.7 万人。而 2019 年底,全国保险公司共有销售人员 973 万人,其中代理制销售人员 912 万人。两年半时间里,保险销售人员少了 402.3 万人。

保险销售人员数量如此大幅减少,在所有金融行业中应该是最突出、最明显的。对于保险销售人员这种下降现状,不少网民朋友会问:是什么原因导致保险销售人员大幅下降?保险销售人员数量大减到底是保险行业容纳不了这么多销售员还是保险行业生态化发展的需要?一句话,保险销

售人员数量大幅减少到底是喜还是忧？

基于当前保险业发展现状以及保险销售从业人员综合素质看，总的结论是，保险销售人员数量大幅下降并非坏事，对于优化保险销售队伍整体素质、提高保险业可持续发展能力都将起到有效推动作用。为何么说？

保险销售队伍素质提高需要自我淘汰掉不合格的素质低劣保险销售人员，使得整个保险销售队伍结构不断优化。

目前看来，保险市场总体保险销售队伍人员庞大，全国各类保险公司保险销售代理人员高达几百万人。有数据显示，2014 年底，保险营销员为 325 万人，到了 2015 年底攀升至 471 万人；尤其 2015 年 8 月，保险营销员资格考试取消，使保险销售成了一个几乎 0 门槛的职业，各保险公司实施“人海战术”，保险营销员人数也迎来井喷，只要是个人都可进入保险公司成为保险销售代理人员。正是在这种无门槛的条件驱使下，保险销售人员出现了野蛮疯长的无序状态，到了 2019 年全保险行业保险销售人员达到了顶峰 973 万人，与 5 年前相比翻了近 2 倍。

由于保险销售人员数量过于膨胀，而销售人员进入之后业务培训不够，使得很多进入保险营销环节的代理人实际是“南郭先生”，影响整个保险营销队伍的素质提高，使得保险行业营销人员在广大民众心里形成了非常负面的形象，民间有戏谑说：“一人卖保险，全家不要脸！”、“一人卖保险，全家没朋友！”，这种说法虽然有把保险销售人员妖魔化了的偏见，但在庞大的保险销售人员中也确实出现了不少“投保前死缠烂打、投保中

只为佣金、投保后成为熟悉的陌生人”、“卖保险时天花乱坠，理赔时千方百计规避风险”等行业乱象，更有甚者对保险销售缺乏职业操守，卖保险时业务生疏，或只讲有利投保人的条款，而不讲投保人可能承担的责任，对买保险的人形成事实上的欺骗行为，这样使得不少民众对保险销售人员避而远之，根本不想搭理他们。

而且，由于保险销售人员无门槛，也使得一些保险公司打起了“人海战术”的歪主意，大肆向外招聘保险营销人员，使得全国保险营销人员出现井喷式增长，如此更使庞大的保险销售队伍良莠不齐，影响了保险销售队伍整体素质的提高。所以，目前保险销售队伍缩减或萎缩，其实是行业自我革新、进行全行业人员洗牌、避免“劣币驱逐良币”的现实需要。

保险业提高市场竞争能力，提供源源不断的发展动能，需要高素质的销售队伍来支撑，没有一支高素质的销售队伍，保险公司将陷入发展的“天花板”。

过去，保监会只在省级层面设立，市县一级保险公司只有一个保险行业协会在负责日常的工作协调以及维护保险消费者维权事项，市县一级保险公司实质上处于监管真空，直到2018年4月银监会与保险会合并之后，市级一级保险公司的监管才正式并入银保监会，保险销售人员的监管也才正式进入保险监管视野。也正是因为保险销售队伍快速无限制地膨胀，使得保险行业整体出现了“内卷”，恶性竞争、无序竞争等现象加剧，在佣金支出标准上也出现了政出多门的混乱现象。

比如在佣金管理上乱象非常突出，保险销售代理人首年佣金可以达到30%至40%，大大超出了保险佣金提出规定；更为严重的是，一些刚进入保险销售队伍的新人为了站稳脚跟，或者为了赚底薪，不顾佣金不能返还给客户的规定，有的新保险销售员开一单1万元的单子，就会把3000元佣金返给客户。这种行为危害太大，不仅扰乱了正常的佣金管理秩序，也给员工自我之间良性互动设置了障碍，由于老业务员没有业绩津贴，必须靠佣金生活，就竞争不过新保险销售人员，有的老保险销售人员就没有办法做下去，只能跳槽另谋高就；而一些新保险销售人员在赚到了保险公司的底薪之后，多则一年半载，少则几个月就溜之乎也，因为新招的保险销售人员没有“五险一金”，加上疫情冲击以及经济低迷等因素影响，完成考核业绩难，使得收入较低，加速整个保险销售人员处于不稳定状态，也使得不少保险公司市场竞争能力不断弱化。

显然，保险销售人员大幅下降，可达到“去其糟粕留其精华”之目的，使得整个保险行业的保险销售人员实现自我净化，将优秀高素质的保险销售人员保留在保险公司营销队伍之中，推动整个保险行业业绩提升，打破保险行业发展的“天花板”，促使保险业真正走上健康可持续发展轨道。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_46345

