



# 保险转型进行时九：代理人 调整或已至半程



市场决定产品结构，进而确定渠道选择我们认为保险行业代理人规模的变化是行业景气度的结果而非原因，需求和产品才是行业景气度的内核驱动。长周期来看保险需求受人口结构主导，阶段性来看则与金融产品竞争相关；分红险、投连万能和高预定利率短储产品都是驱动保费增长的关键产品创新。

产品结构决定渠道选择, 2012 年以来短储理财以及重疾业务发展推动代理人渠道扩容；展望未来 3-5 年，随着产品形态更迭渠道资源面临重新配置，我们认为代理人依然是险企重要渠道，银保价值抬升并成为重要战略性渠道，互联网及第三方平台聚焦细分市场。

代理人现状：佣金规模约 3700 亿，间佣占比 60%，人均收入偏低保险行业佣金规模约 3700 亿，险种缴费结构调整下佣金及手续费占比从 20% 下行至 12%，代理人佣金占大头；佣金结构中间接佣金占比从 46% 抬升至 60%。2020 年国寿、平安寿、人保寿、太保寿、太平寿、新华和友邦保险佣金及手续费规模占当年保费比例分别为 13.8%、12.4%、13.1%、10.1%、8.8%、11.2%、14.8%，相较于 2017-2018 年高点均有下行；2020 年人身险保费规模 3.3 万亿，预估佣金及手续费规模约为 3700 亿元，考虑行业 900 万代理人，人均收入明显低于社平工资。重视组织发展背景下，间接佣金占比提升，以中国人保为例公司间接佣金占比从 46.3% 提升至 59.3%。

代理人展望：加速供给侧改革，渠道人数调整或已至半程代理人供给侧改革最终必须要完成代理人收入提升，预期代理人规模将回落至 2014

年水平，当前规模调整或已至半程。假设险企保持现有保费及佣金支出规模，若代理人要实现社平收入（不考虑税收影响），代理人规模相较于 2021 年初存在 40%-50%左右压缩空间，总人力回落至 2014 年左右水平，考虑上半年人力大规模下滑预估渠道人力调整或已至半程。

渠道改革与产品创新将并行，代理人渠道优化本质上是保险公司重新平衡客户、渠道和公司三者利益分配方式。从产品创新来看，年金产品将成为形态和政策创新的主阵地，寿险着力于提升保额和性价比，健康险走向多元化，以客户为中心背景下产品或逐步调整渠道利益。在产品形态创新和结构转型背景下，银保、个险和互联网渠道也将面临新的资源分配，银保重要性抬升，阶段性缓解个险渠道压力；个险走入高质量发展阶段。

从供需新平衡来看，保险公司必然走向开发更高性价比产品的路径，在尊重客户利益的背景下通过优化渠道、优化经营和有效理赔来保证承保利益最大化。

## 风险提示

1. 本报告仅供参考，不作为投资建议。

**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\\_34128](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_34128)

