

31天入账保费8个亿招商信诺“一黑到底” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/269/2021_2022_31_E5_A4_A9_E5_85_A5_E8_B4_c67_269503.htm 合资寿险公司保费收入排行再次生变。最新出炉的前8月寿险公司保费收入情况显示，招商信诺人寿保险公司（以下简称“招商信诺”）以20.15亿元的保费收入雄居合资寿险23家合资寿险公司之首，并成功跻身国内寿险公司保费收入前10行列。31天入账8个亿这一最新排名让很多人大大感意外。因为，仅仅在前7月的统计排行中，招商信诺是以12.33亿元在合资寿险公司中排名第三。在其之前的是中德安联和中意人寿。也就是说从7月到8月的31天时间里，公司保费收入增加达到了惊人的8个亿。而在前8个月保费收入排行中，有多达14家公司的保费收入不足8亿元。在保监会上半年的统计数据中，招商信诺保费收入为10.60亿元。“两个月几乎翻番，招商信诺一黑到底啊。”一合资寿险公司人士感慨道。另类的招商信诺没有代理人，完全通过电话营销及银行等直销渠道来完成所有保险产品销售的招商信诺在目前的寿险公司中完全可以说是另类。公开资料显示，招商信诺是由美国信诺北美人寿保险公司与深圳市鼎尊投资咨询有限公司共同组建的合资公司，2003年9月在深圳成立。双方各占50%股份，公司最初注册资本为2亿元人民币。其中，美国信诺北美人寿保险公司是信诺保险公司的全资保险子公司，而深圳市鼎尊投资咨询有限公司系招商局金融集团下属子公司。今年8月13日，刚刚增资至3.2亿元人民币。目前，公司已经在北京、上海、江苏、浙江等4省市设立分公司。公司销售方式有两种，一种是电话销售，一种是在银行

网点销售。虽然直销方式能够非常有效地控制成本，但由于很多招行客户对这种销售模式的陌生，最初在中国推出时还遭到过质疑。不少客户对于招行泄露个人信息的行为很是愤慨，招商信诺部分销售人员存在的误导也让很多人对“确认容易取消难”的电话行销敬而远之。黑马前景光明 成立4年来，招商信诺一直很低调。甚至很多人根本都不知道有招商信诺这家保险公司。不过，4年来，公司保费收入却一直呈现着火箭式的增长。2004年，保费收入2156.16万元；2005年，保费收入1.06亿元；2006年，保费收入6.29亿元。连续3年实现了保费收入呈几何式增长。而从今年前8个月的成绩来看，今年亦不会例外。由于没有代理人渠道，目前招商信诺的主要客户来源于其合作伙伴。比如招商信诺目前和招商银行就是合作伙伴，招商银行将其信用卡的客户资料提供给保险公司，保险公司再通过电话销售的方式将这些信用卡持卡人发展为其保险产品的投保人。根据设想，招商信诺将与招行外的更多银行形成销售伙伴关系。2004年11月1日，该公司推出投连险产品“步步为赢”。随着2005年牛市的出现，摆在招商银行网点的该险种得到了招行优质客户的追捧。截至今年9月19日，进取账户和平衡账户的收益分别达到了373%和286%。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com