

保险代理公司的优势 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E4_BB_A3_E7_c35_45392.htm

保险代理公司的优势：

保险代理公司是保险市场成熟以后的产物，是保险市场的深化。国外保险公司主要力量应该是放在投资和产品精算上，市场推销并不是他们的重点，更多的是由保险中介机构来承担。但是我国保险市场巨大，发展迅速，这就给保险代理公司的诞生和发展提供了良好的条件。按照世贸组织的有关条款，外资保险中介公司可在中国加入世贸组织5年后进入中国市场。但专家们估计，这种"保护"很可能只有二、三年的时间。在这宝贵的缓冲期里，加快对内资市场的放开，使有实力的国内大企业和集团进入中介市场，促使中介主体多元化成为当务之急。只有通过国内保险中介制度上的完善，在做法上与国际接轨，加上国家政策扶持等一系列措施，才能增强国内公司与外资竞争的实力。保险代理公司不是专门推销一家保险公司的产品，可以把所有保险公司的产品放在这里，让客户挑选，以专业的建议服务客户，这是其他任何一家保险公司不可能做到的，没有一家保险公司会推荐其他公司的产品，而我们却是根据客户的需要，推荐最适合他们的产品，以专业的服务打造品牌。这种模式就像开办了一家保险超市，由保险人在专家的建议下挑选他们最适合、最需要的保险产品。相比较保险公司的个人营销队伍,多元代理正是专业代理公司的优势。现在，保险代理公司的优势正在慢慢被一些保险公司所看中。据悉，太平洋人寿计划3年内通过专业中介渠道卖出的保费占公司总保费收入的15%，最终形成个

人营销、团体直销和专业中介三足鼎立的销售渠道格局。保监会对于个人营销队伍"分流"的设想如果真能实施，专业代理公司距离"大发展"的那一天应为时不远。保监会的一份报告认为，可以将保险公司的一部分代理人分流到代理公司。这样，专业代理公司的人才匮乏问题将迎刃而解，而利用代理公司的优势发展个人寿险业务的设想也将水到渠成。同时，对于广大的业务员队伍来说，也有很多优势：第一、代理区域扩大为全省或直辖市；使业务人员的活动空间更为广阔；第二、一经加入保险代理公司，只要在省会城市营业的保险公司的保险产品都可以销售，包括寿险、产险、团险、个险；第三、可以做到多家保险公司优势产品的黄金组合，这是任何一家保险公司无法做到的；第四、代理以机构的形式存在，业务人员可免交包括营业税在内的几种税费，高达5.525%，换句话说，就等于增加了5.525%的佣金比例；第五、公司可为业务人员交纳基本养老保险、基本医疗保险及大病统筹，解除了业务人员的后顾之忧；第六、新入司员工佣金不打折。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