

代理人收入知多少万元佣金到手只有五千 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_BB_A3_E7_90_86_E4_BA_BA_E6_c35_45442.htm 保险聚焦 工资表不能反映实际收入 据保监会统计，2005年保险营销员人均月收入为1190元左右。征税方法调整后，保险营销员的税负普遍减轻，保险营销员与工薪阶层的减税幅度大体相当。营销员收入低于1100元以下者，基本不受本次调整的影响；收入在1200元至6000元之间者，税负减少比例比较大，基本在20%-35%之间；收入在6000元至2万元之间的高收入者，税负的降低幅度相对平稳，基本都在16%左右。保险代理人长期以来承担着过重的税负，特别是在2006年1月1日工薪阶层个人所得税起征点由原来的800元提高到1600元后，保险代理人的起征税仍为800元，税收负担相对更重。不仅如此，保险公司还常常单方面制定和改变代理人管理规定、奖惩制度和福利措施等，直接影响代理人的行动甚至收入。因此对于保险代理人来说，真正的收入不是看工资单，而是看可支配的收入是多少。而且从表格中我们可以看出，收入在3000元以内，保险营销员比普通工薪阶层多交税85元；收入在10000元以内，保险营销员比工薪阶层多交税117元；而当收入为25000元时，保险营销员所交的税金比工薪阶层还少920元。只不过，月收入能够达到2万元以上的代理人寥寥无几，所以整体来看，代理人的赋税仍然高出普通工薪阶层。收入越高税负越低 从上表我们同样可以看出，营销员对减税新政策的反映呈现出两高、两低特点，即职级越高、收入越高的属员越看重这次税负的调整，可谓喜上眉梢，而职级越低、收

入越低的属员反映较为平淡。专业人士表示，减税间接提高了中高业绩营销员的收入，而收入是吸引一个人在一个行业长期做下去的重要因素，是留人的核心东西。从大的方面讲，减税体现了社会环境对行业的认可、支持、扶持。在实践中减税势必进一步调动营销员展业、开发客户的积极性，对于那些收入不错的高手，则给了他们更大的动力，带动公司的业务取得更大的增长。

买保险为何别“还价”

中德安联保险一位不愿透露姓名的代理人这样为记者算了一笔帐：按平均30%的提佣标准，自己每月的保费佣金为5000元，另外主任级别管理津贴是自提佣金的15%，为750元。扣除5.5%的营业税，再去掉40%的展业成本，还要从剩下的收入中扣除20%的个人所得税。此时还约剩下5000多元，但这远远不是自己当月的实际收入。实际上，一名代理人正常的展业成本包括交通费、交际费、办公用品、打印成本等等，这些都需要代理人自己支付，一般每月2000元左右，再加上每月500多元的社保费。这样算下来，税后工资还要打个对折，每月实际所得约2500元。而且这些只是可以量化的代理成本，不包括签单以后代理人的服务成本。在这样的情况下，如果客户还要求代理人让出一部分佣金，在买保险时讨价还价，即使代理人迫于眼前利益违规答应了，肯定也会在后期的后续服务上打折扣。

跳槽代理人三思后行

对于外界日益高涨的改善保险营销员境遇的呼声，很多保险公司都宣称有底薪，有的公司还会承诺给新人每月800-3000元不等的底薪。实际上，这种底薪严格来说叫做责任底薪，同样和代理人的业绩挂钩，如果新人在当月没有业绩，同样也拿不到这部分津贴。也有寿险公司声称，即使代理人当月没有完成业绩同样可以拿到底薪，

但据这些保险公司不愿透露名字的代理人介绍，这种底薪同样是有条件的。新人是要在往后的一段时间内将不足的业绩补回，否则一样会将先前的底薪扣除。“能在新人期拿满责任底薪数的人并不多，一百个人中有两三个就不错了。”所以建议想要跳槽的代理人千万别为一时的底薪所吸引，盲目跳槽没有意义。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