

给保险代理人减负任重而道远 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\\_\\_E7\\_BB\\_99\\_E4\\_BF\\_9D\\_E9\\_99\\_A9\\_E4\\_c35\\_45468.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E7_BB_99_E4_BF_9D_E9_99_A9_E4_c35_45468.htm) 新的保险营销员征税标准本月起开始实施。按照国家税务总局规定，营销员佣金中的展业成本比例将从25%上调至40%，这意味着保险营销员缴纳个人所得税的税基下降，税负将有不同程度的减少。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，保险营销员的税收负担相对更重。保险营销员的佣 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。万元佣金到手不过四五千 对这样的减负政策，大部分代理人自然表示欢迎，但兴奋度却有限：“展业成本从25%提高到40%，虽说税收相对减少，但还是有限，本质上没有多少变化。”某老牌外资保险公司的资深寿险代理人郭女士帮记者算了这样一笔账，假设代理人每月佣金为1万元，扣除5.5%的营业税，去掉40%的展业成本，还要从剩下的应税收入中扣除20%的个人所得税。而实际上，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、助理费等等，这些都需要代理人自己支付，再加上社保费，甚至有些理赔的客户无法到公司进行体检、验伤，需要医生

外出，一次200元的费用也由代理人来承担。这样算下来，一个代理人每月的展业成本至少在四五千元。即使代理人的月佣金达到1万元，实际到手不过才4000多元。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。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](http://www.100test.com)