

转让全国性保险经纪公司带保险销售权限

产品名称	转让全国性保险经纪公司带保险销售权限
公司名称	全企创发展有限公司
价格	10000.00/个
规格参数	公司转让:1 公司注册:2 公司收购:3
公司地址	北京市朝阳区SOHO现代城D座2303
联系电话	13501313145

产品详情

转让全国性保险经纪公司带保险销售权限

现如今保险经纪公司不能新设立，想要经营保险业务，只能通过收购方式获得保险经纪许可。我有一家全国性保险经纪公司转让，注册资本5000万元，并且公司有网上销售保险经营权，公司现在已不经营，过往经营良好，没有任何处罚及诉讼记录。保险经纪公司资源只此一家，有想做保险业务的老板，抓紧联系我 李经理

企业名称：河北全国保险经纪有限公司

注册状态：打开

企业型：有限公司

成立日期：2000年

注册资本为：5000万元

行业常驻：保险行业

公司所在：河北省石家庄市

业务范围：在全国区域内（港、澳、台除外）为投保人拟订投保方案、选择保险人、办理投保手续；协助被保险人或受益人进行索赔；再保险经纪业务；为委托人提供防灾、防损或风险评估、风险管理咨询服务；中国保监会批准的其他业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

首先，我们得先来聊一聊，为什么买到真正的好保险很难，而这也正是保险行业当前的弊病所在。

（1）用户不懂怕被坑：

保险是一类用来抵抗风险的金融工具，它与生活中的风险是息息相关，是风险就有着不同的发生概率，因此保险产品在设计时都是和精算挂钩的。

通过严格精算设计出来的产品，对于普通用户来讲，第yi大门槛就是保险条款。

一份条款，少则十几页，多则上百页。上千上万字晾在眼前，一下子就劝退了许多人。

第二大门槛就是专ye知识。

保险条款字多不说，更为重要的是其中充满了各类专ye的保险名词，专ye的疾病定义，以及诸多的限制内容。

普通用户，对于专ye知识没有积累，也难以在短时间掌握，因此这也就造成了很多用户对于保险是没有认识的。

也正是因为不懂，再加上新闻宣传的各类买保险被骗的事件，让大家不敢下手。

（2）重销售而弱服务：

当前市场环境下，传统保险因为业绩考核的压力，更多的把精力放在了销售促成上，而在用户的保险教育、产品解读、后续服务上是较为缺乏的。

而正因为保险产品的专ye性和复杂性，全流程的服务是至关重要的。不仅仅要管卖，更要管后面的赔，这样才是一个健康、敢于让用户放心的服务模式。

我们可以回忆身边遇到的销售人员，或是听说的销售“趣事”。都可以很明显的发现一个特点：

在购买之前，往往都是把产品说的天花乱坠，隔三岔五，一个劲的讲这个产品多好，而对可能存在的缺陷和用户的质疑尽量回避。

当购买之后，整个服务态度就发生了180度的大转弯，体验大不如从前。询问的各种问题，得到的回答也是含糊其辞的。

这样缺乏全流程的周到服务，也让用户逐渐不信任保险，放弃了关注。