

# 5000万保险代理保险经纪公司转让

产品名称	5000万保险代理保险经纪公司转让
公司名称	兴业领航（北京）企业管理集团有限公司
价格	500.00/份
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区建外soho东区A座1901
联系电话	18612404100

## 产品详情

### 5000万保险代理保险经纪公司转让

转让注册资金5000万的保险代理公司，托管资金已经做了，公司有十几家分支，目前有少量的业务，公司比较干净，可以随时对接。已经在去年的8月份递交了网销的申请材料，预计在近期就会公示结果，如果说网销批下来了，在标的额的基础上再加100万。有需求的客户欢迎电话前来咨询

优质资源推荐：

1注册北京的典当行，

2注册深圳、广东、云南融资担保公司。

大家对代理人和经纪人有极大误解。

首先，保险人、代理人、经纪人都是指法人，而不是自然人。

其中代理人有两种：

专属代理人：保险公司下辖的代理人，销售本公司产品。事实上，保险公司，都买的有三方牌照，没大量使用根本还是市场没到需要的时候。例如太保有金玉兰代理、华夏有华夏在线、天安有天安佰盈，除了卖公司产品还卖别的产品

代理人：和经纪人一样，是中介，靠业绩和不同保险公司签订代理协议，做销售代理。例如大童、泛华，旗下寿险销售都是在代理公司下面。

兼业代理人：如4s店

经纪牌照并不一定是优解，也有不少弊端。

首先，经纪人比代理人税高，尤其是1万左右这个收入水平的从业者。

第二，全国性经纪牌照，只能签总对总代理协议（保险公司总公司对经纪公司总公司），不能签分对分协议。对业绩规模要求更高，甚至利益更低。

第三，全国性经纪牌照，一个省只能有一家分公司，区域性可以在地级市开分公司。而寿险业务，非常依赖分公司牌照。例如一个城市，代理人可以在一个城市，在不同区的开分公司，也可以地级市开分公司。

首先是非常依赖人力规模，大的团队，都是做独立财务核算，聊的都是基本法以外利益。所以经纪牌照本身不适合做寿险，经纪公司也不可能在寿险领域把业务做大，除非改政策。

经纪牌照本身是给财险做经纪业务，也就是订立合同，每个客户根据需求，定制合同而不是方案。而财险不依赖人力规模。

而寿险领域经纪人，在寿险领域，我可以肯定的说，没有一单经纪业务，全是代理业务。

所以，做寿险用代理牌照真的比经纪牌照更优。