

转让天津全国性保险经纪自己的资源

产品名称	转让天津全国性保险经纪自己的资源
公司名称	中新诚（北京）企业管理有限公司
价格	100000.00/1
规格参数	保险经纪:全国性 全国性经纪牌照:经纪带网销 保险经纪带法人股:保险
公司地址	北京市朝阳区东三环中路39号建外SOHO24号楼(北办公楼)16层A-1901
联系电话	18500400500 18500400500

产品详情

转让天津全国性经纪自己的资源 公司的尽调具有其行业特殊性，对公司的财务尽调建议重视标的公司内涵价值的估值和挖掘；对于其法律尽调则建议重视其合规和监管指标的达成率；对于经营情况的尽调则需要整体考虑行业情况、标的公司本身险种情况、标的公司经营管理团队、标的公司所处区域等各种要素；更为特殊的是，对于公司的尽调还应该包括精算尽调。收购公司尽调办理，转让经纪公司牌照 名称:上海经纪公司 注册地址:上海 注册资金:5000万元 注册时间：十年左右 股东结构：自然人股东+法人股 网销:有 许可证到期注册24年以后、税务、保监 状态正常 诉讼:无 担保、仲裁：无 业务情况：财产险 团队情况:可清算 分支机构

：上海，四川，湖南，江苏，浙江，北京，安徽，内蒙，河北，辽宁，广东，江西 托管资金:500万 牌照:低价3000万 备注:公司主要做财产险年保费规模1.5亿，大部分都是国企业务 目前市场上收购和转让全国经纪公司和代理公司牌照的为何如此频繁？针对中介公司：代理经纪，公估。首先针对，这个问题，以自己过往的对经纪或者代理牌照的股权操作经验分析一下。影响牌照频繁转让和收购的因素无非就是市场环境、转让方（卖方）、收购方（买方）、价格、经营模式等，接下来从以上方面进行分析。1、市场环境所有的商品都随着市场环境随机变化，现在是市场经济，虽然监管部门会对市场的干预起到一定波动，但大环境下状态还是一个相对动态的一个静态环境。目前所有的商品都在依靠互联网线上的流量去做市场。的产品也不例外，的市场的网民成熟人数大约是5-6亿的人口线上流量。各大互联网企业开始进军行业，冲击传统的销售模式。市场出现需求，也就出现合适的匹配方，就这样市场是那个开始出现牌照股权的模式。本人常年专业做经纪公司和代理公司牌照股权的转让和收购，成功案例都是20多家，整个市场的经纪牌照大约是400左右，最近3-4年，出国企和央企以为，为增加其他的牌照。您需要收购牌照或者需要转让，都可以联系我。2、转让方（卖方）、收购方（买方）股权的收购和转让还有上市公司的并购。这一方面，首先，从企业的发展的过程分析，一般企业从成立时刻算起，差不多经营5年是一个瓶颈，很多企业都会在五年以后产生次，也就是股权合并，分离，企业股权，再次重组。经历过，五年以后，生存下来的就在市场占有率很号，坚持不下来，要吗死掉，要么被收购。第二次瓶颈就是第10年以后，这一次企业出现再一次转型，新的创新企业的出现，重点是互联网企业拥有高达上亿流量的企业，开始瞄准销售市场，正好，行业也是在发展差不多10年多的一个历史，批保监会批准的中介公司，是在2003年左右。在这环境下，出现了大量的收购方和大量的转让方。所以最重这个因素是最重要，导致中介牌照转让非常频繁3、价格记得在2014.2015年左右的时候，价格还是，400w-800w左右，到

现在价格上升到3000w左右了，虽然中间监管部门不断的出现新的监管办法，但是安邦还是出事了。价格的上升原因，就因为从买方市场到卖方市场的一个转换。微信团队、腾讯、途牛、百度、上市公司，都是在这段时间进行收购的牌照。现在你可能问，这么有实力为什么要收购，不去审批呢，因为现在时间成本高于一些的成本，大家也知道国内审批部门的效率的，对与这个部门的效率我也只能呵呵了。所以这个因素也是很重要的。4、经验模式目前的经营模式，基本都是靠互联网的销售的，首先，经纪牌照和代理牌照的网销的定义解释一下。就是，公众号、app、网站，主要这三个方面。一个企业成立的时候，需要股权设计，经营靠的是商业模式，这就来团 经纪包括直接经纪和再经纪两种类型。直接经纪是指经纪机构与投保人签订委托合同，基于投保人或者被人的利益，为投保人与公司订立合同提供中介服务，并按约定收取佣金的行为。再经纪是指经纪机构与原公司签订委托合同，基于原公司的利益，为原公司与再公司安排再业务提供中介服务，并按约定收取佣金的行为。