

转让云南昆明保险代理牌照

产品名称	转让云南昆明保险代理牌照
公司名称	北京中诚卓越企业管理咨询有限公司- 保险牌照收购
价格	299.00/件
规格参数	转让原因:保险代理经纪 分公司:三五家 公司成立:成立十年以上了
公司地址	北京市朝阳区东三环中路39号院24号楼5层A-060 2
联系电话	15795480799 15795480799

产品详情

前一个星期，合作的保险公司老总把他叫过去批评，语气激烈。大概意思是说他留的利润太高了，造成业务竞争不过其他公司。

何总也是无语，意思是说现在人工成本高了没办法，而且保险公司结算要两三个月，垫支成本太高了，再说了有时放高了保险公司又说他扰乱了市场。话是这么说，态度是很谦卑的。现在的市场是要看主体公司脸色的，这家公司是中型公司还好，对经代业务有需求。大公司有时门都进不去，因为人家压根就不需要经代渠道，行业有各种规模上的限制，自己的直销队伍做做就得了。如果把这中型公司老板得罪了，合作口子被关了，那对何总的业务的影响就大了。回到公司，一个人坐下来，何总禁不住的懊恼，把茶杯重重地放在桌上。想起当年他做在汽车城做代理的时候，一年几个亿的保费，保险公司抢着上门。今天教训他的这个老总当时还是一个内勤，负责给当时的机构总拎包开车，大家吃饭的时候他轮不上桌，完全没有如今这样的派头。*让他没办法接受的是那句话：“何总呀，你是越做越糊涂了。”此一时，彼一时，懊恼也没用，还得要准备准备，毕竟马上要过节了，相关保险公司要联络下感情。……何总的遭遇绝不是个案，而是车险当下的普遍情况：车险代理进入了卖方市场，那对市场各方会有什么影响呢？一是批发型中介日薄西山依赖上游政策或者**政策，层层向下批发，也就是俗称的“收单”模式空间骤然缩减。这既有监管形势、头部公司发展策略和互联网信息发达的关系，也是行业发展的必然趋势。但是在差异化定价，行业客户运营服务体系不成熟的情况下，一些零售型的中介在逆势崛起，他们根据客户需求匹配产品，为客户做好售前售后的服务，逐渐在市场中找到定位。这类中介对市场秩序的影响不大，对上游政策相对不敏感，服务价值高于传统经代。二是中介的秩序得到改善与以往大家热捧中介时相比，目前卖方市场的主体公司可以更从容地管理和规范中介，比如合规性、续保率、业务来源等等，促进中介市场优胜劣汰，行业生态逐渐净化。纯靠上游政策，低附加值，且不规范的传统中介正在远离市场。三是内部权力寻租空间变大在中介发达，市场竞争过度的情况下，主体公司会节衣缩食地去争取市场业务，相反，如果市场竞争不充分，主体公司话语权过大，则会存在服务上跟不上市场，甚至导致权力寻租空间变大，给公司带来管理和法律上的隐患。据读者反应，市场上某些公司高管一手做代理，一手做主体，职责混乱，权力过大，容易滋生腐败。即使是产销分离，代理额度也是一票难求，

甚至产生了“配额制”，亦是会催生不正常现象的产生。……何总呷一口茶，看看办公室，面积比以前缩减了一半，人员也少了许多。但是作业方式还是没有改变，几个内勤，几台电脑，几个微信通知政策，客户量也在慢慢缩减中，留下的也是多年的老面孔。窗外，法国梧桐返青了，绿芽慢慢探出头了来，这场景和去年似乎是一样的，又似乎是完全不一样的。