

2024年转让全国保险经纪公司带人员

产品名称	2024年转让全国保险经纪公司带人员
公司名称	中财企商（北京）企业管理集团有限公司
价格	3000.00/件
规格参数	地址:北京 类型:收转/新注册/金融服务 费用:面谈
公司地址	北京市朝阳区建国路93号院12号楼6层702号01室
联系电话	15510446777 15510446777

产品详情

2024年转让全国保险经纪公司带人员

具体细节及价格请联系中财企商集团 柏经理

转让全国保险经纪公司带人员 转让全国保险经纪公司带人员 转让全国保险经纪公司带人员

浅谈保险公司与经纪公司之间的区别在哪？一、制度区别

我们都知道保险公司所采用的保险代理人制度是友邦保险从1992年带进中国保险业的，自从那个时候开始，大家基本上都采用这种制度来招纳保险人才，一直沿用至今，保险经纪公司的制度却和保险公司有很大的区别，基本上可以说是两套制度，保险经纪公司各玩各的，每家的制度都不同，对待保险代理人的待遇也是参差不齐。二、产品区别

保险经纪公司一般可以代理很多保险公司的产品，不过，保险公司的代理人却不是，只可以代理本保险公司的产品，这个从表面上看确实差异还是蛮大的，一个可以代理很多公司的产品，而另外一个却只能代理本公司的产品。乍一看经纪公司有很大的优势，表面看是这样，其实则不然，咱们一起看看两者的区别。三、渠道支持不同

这个其实是接着*二个点来的，保险公司的代理人只可以代理一家保险公司的产品，而保险经纪公司可以代理多个。但保险公司可不傻，一般都会给自己家的保险代理人的保险产品，保险经纪公司给的产品很多和保险代理渠道给的不同，这个市面上随处可见。另外一些保险经纪公司比较小，很多大的保险公司不愿与其合作，有甚者合作只是部分产品，这里面的道道还是蛮深的，这个就是目前保险公司与经纪公司的生存现状。

客户买的不仅仅是一份保单，而且是公司和代理人或经纪人背后的资源和服务。一个经纪人或者代理人的在于帮助客户进行风险分析，挖掘客户的真实需求，对客户的资产进行盘点和规划，服务客户，为客

户提供的资源对接和附加值。