

# 携手安诚销售 共享美好未来

把握趋势，顺势而为，借势而起！

新保险 新机遇



# 行业现状分析

# 商业分析

- 1、实体经济**（全球性疫情、经济衰退、产业链断裂，贸易受阻、失业率）
- 2、直销，微商，社交电商**（权健事件，微商转型，淘小铺，秘乐）
- 3、区块链，交易所，各种币**（去中心化，真假难以分辨，韭菜党）
- 4、金融（银行，证券，外汇，保险）**（证券风险大，外汇政策没放开）



# ■ 保险业 五大难题

- 1、**销售难**（行业竞争激烈，买卖关系、消费者认为在赚他的钱）
- 2、**增员难**（时间不自由，考勤打卡，业绩考核）
- 3、**留人难**（月月考核，流失率1年70%，3年90%，留人率不到10%）
- 4、**续保难**（续保率低，客户易流失）
- 5、**管理难**（监管部门投诉高，难！保险公司员工流动率大，难！）





# 如何走出行业困局

# ■ 发展与趋势

- 1、主体保险**（人保、平安、太平洋等，产品、销售、理赔一条龙）
- 2、保险经纪**（代理销售：西方发达国家占比70-90%，我国仅占比6.5%）
- 3、市场空间**（中国人均投保率28%，国外成熟市场700%，百万亿级市场）
- 4、发展趋势**（2015年保监会91号文 核心内容：产销分离）

**2020年4月1日：加入WTO世贸组织保护期结束，金融服务业全面开放，几十家国外知名保险公司排队进入中国，保险业改革创新迫在眉睫。**

# 91号文件

保监发〔2015〕91号文，指的是中国保监会于2015年9月23日发布的《中国保监会关于深化保险中介市场改革的意见》。

The screenshot shows the official website of the China Insurance Regulatory Commission (CIRC). The header includes the CIRC logo and name in Chinese and English, along with the slogan "为民监管 依法公正 科学审慎 务实高效". A navigation menu at the top lists various categories like "首页", "保监会简介", "工作动态", etc. The main content area displays the title "中国保监会关于深化保险中介市场改革的意见" with its release date "2015-09-23" and a font size selector. The document number "保监发〔2015〕91号" is prominently displayed. The text of the document begins with "机关各部门, 各保监局, 培训中心, 中国保险行业协会, 中国保险学会, 中国精算师协会, 中国保险资产管理业协会, 中国保险保障基金有限责任公司, 中国保险信息技术管理有限责任公司, 各保险公司, 各保险中介机构:" and continues with a paragraph discussing the role of insurance intermediaries and the need for reform.

**中国保险监督管理委员会**  
China Insurance Regulatory Commission

为民监管 依法公正  
科学审慎 务实高效

搜索 高级搜索

首页 保监会简介 工作动态 政策法规 行政许可 行政处罚 统计数据 派出机构 消费者保护 互动交流 办事服务

您现在的位置: 首页 > 政策法规 > 规范性文件

## 中国保监会关于深化保险中介市场改革的意见

发布时间: 2015-09-23 分享到:  
【字体: 大 中 小】

### 保监发〔2015〕91号

机关各部门, 各保监局, 培训中心, 中国保险行业协会, 中国保险学会, 中国精算师协会, 中国保险资产管理业协会, 中国保险保障基金有限责任公司, 中国保险信息技术管理有限责任公司, 各保险公司, 各保险中介机构:

保险中介是保险交易活动的重要桥梁和纽带, 经过多年发展, 我国保险中介市场已经成为保险市场重要组成部分, 在销售保险产品、改进保险服务、提高市场效率、普及保险知识等方面发挥了重要作用, 促进了保险市场的健康快速发展。但总体看, 保险中介市场尚处于发展的初级阶段, 与加快发展现代保险服务业的要求和广大保险消费者的期待相比, 还存在一定差距。为进一步促进保险中介市场健康规范发展, 现就保险中介市场改革提出如下意见。

**阅读排行** 周排行 | 月排行

- 1 中国保监会关于开展保险机...
- 2 关于2008年1-2月保险专业中...
- 3 关于印发《中国保监会关于...
- 4 关于印发陈文辉主席助理在...
- 5 关于保险营销员资格证书、...
- 6 财务会计部举办《保险合同...
- 7 关于2010年一季度保险中介...
- 8 人身保险监管部推动各公司...
- 9 法规部召开电话营销法律问...
- 10 财会部主办第一届中国保险...

# 91号文件

## 解析：91号文件的重大意义？

1

产销分离与独立  
代理人站上中国  
保险行业改革的  
巨大风口

2

保险中介机构的  
优势将进一步凸  
显与放大

3

客户选购保险的  
体验更加优化



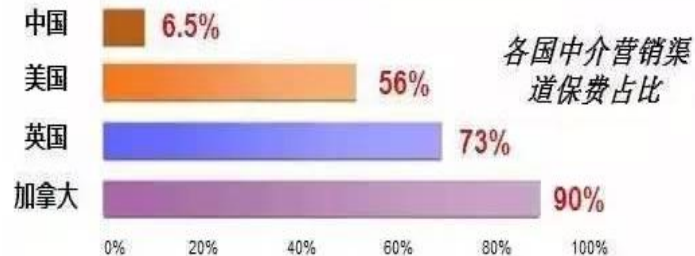
# 政策优势

## 产销分离与独立代理人站上中国保险行业改革的巨大风口

保险中介在发达国家早就是保费的主要来源，中介营销渠道保费占比在加拿大达到90%，在英国达到73%，在美国达到56%。这样的结构可以提升市场效率，保险中介专注产品销售，保险公司专注产品研发、投资和理赔。而在中国，目前以保险公司自建个险营销队伍为主，自产自销，体制固化，代理人流动性大，既不利于客户得到客观公正的服务，也不利于代理人的长期事业发展。**中国保险中介保费占比仅仅才6.5%，这其中的机遇与空间可想而知！**

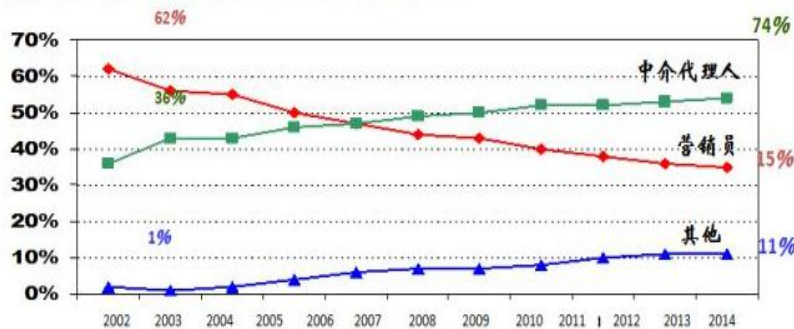
看看天——行业潜力巨大

保险中介市场发展空间巨大



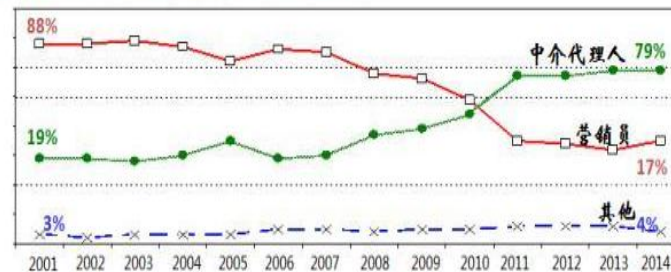
——数据来自中介行业研究报告

### 美国新单保费的市场份额拐点



- > 美国是世界上第一大保险市场
- > 拥有100多万中介代理人，形成寿险及非寿险公司的主要销售体系

### 英国新单保费的市场份额拐点



- > 英国是世界上最发达的保险代理市场
- > 现有3,200多家独立的保险中介公司，是保险公司的4倍
- > 市场份额：占财产保险业务量的90%以上，占一般人寿保险业务量的80%，占养老金保险业务量的80%



# 安诚销售创新模式

**合法 简单 利多 持续**

# 股东背景



**安诚财产保险股份有限公司**

ANCHENG PROPERTY & CASUALTY INSURANCE CO.,LTD

安诚财产保险股份有限公司成立于2006年12月，是第一家总部设在重庆的全国性财产保险公司。公司注册资本金40.76亿元人民币，总体资产规模近80亿元人民币。现有省级分公司19家，分支机构259家，员工6000余人，主要分布在长三角、珠三角、西三角及华北地区等重要经济带。公司设有全国性全资子公司安诚保险销售有限公司、安澜保险经纪有限公司。

安诚保险股东主要为地方国有大型企业、民营企业及世界著名金融企业韩国DB损害保险公司等。公司专业经营各类财产保险业务，同时具有农业保险、大病医疗保险等政策性保险经营资质，是中国农业保险再保险共同体成员单位、中国核保险共同体成员单位之一；与劳合社、瑞再等世界著名再保险公司建立了稳定的合作关系。



## ACIS 安诚保险销售

ANCHENG INSURANCE SALES

安诚保险销售有限公司是一家全国性的专业保险中介机构，由国有企业安诚财产保险股份有限公司全资控股。于2012年4月成立，总部设在重庆，注册资本金1亿元人民币。

公司拥有一支营销理念新、业务能力强、综合素质高的专业人才队伍，年轻充满活力、上进追求梦想。公司业绩年年攀升，截止2019年底，年保费规模已突破17亿元人民币。

# 合作企业

## 与国内外60多家企业合作

安诚销售与国内外60多家保险公司建立了良好的合作关系、中国平安、中国人寿、泰康人寿、百年人寿、光大永明、国华人寿、三峡人寿、恒大人寿、中意人寿、中英人寿等



# 营销人员级别

**入职要求**（完善资料，完成入职培训和考试、取得执业证书）

**专员**（首月个人累计标保 $\geq$ 4000元）

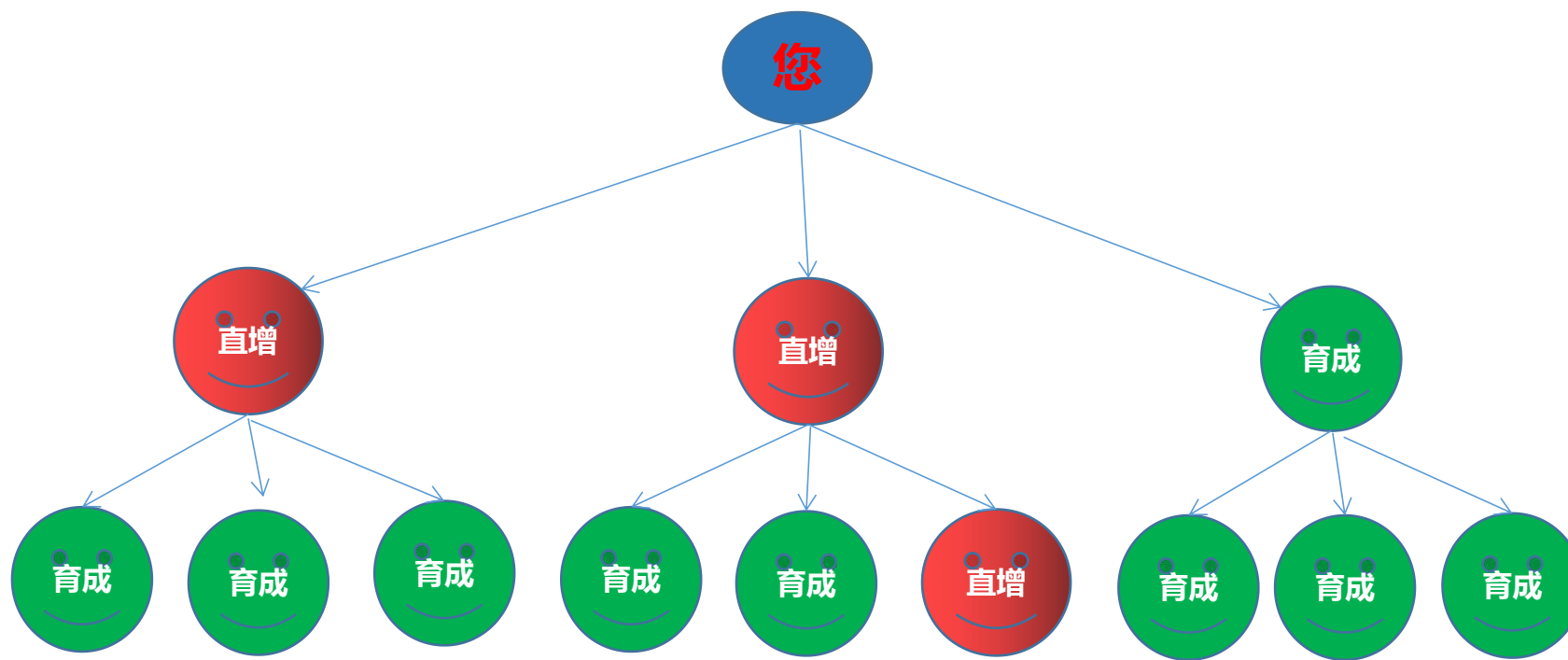
**主管**（直接育成3个专员）

**经理**（直接育成3名主管）

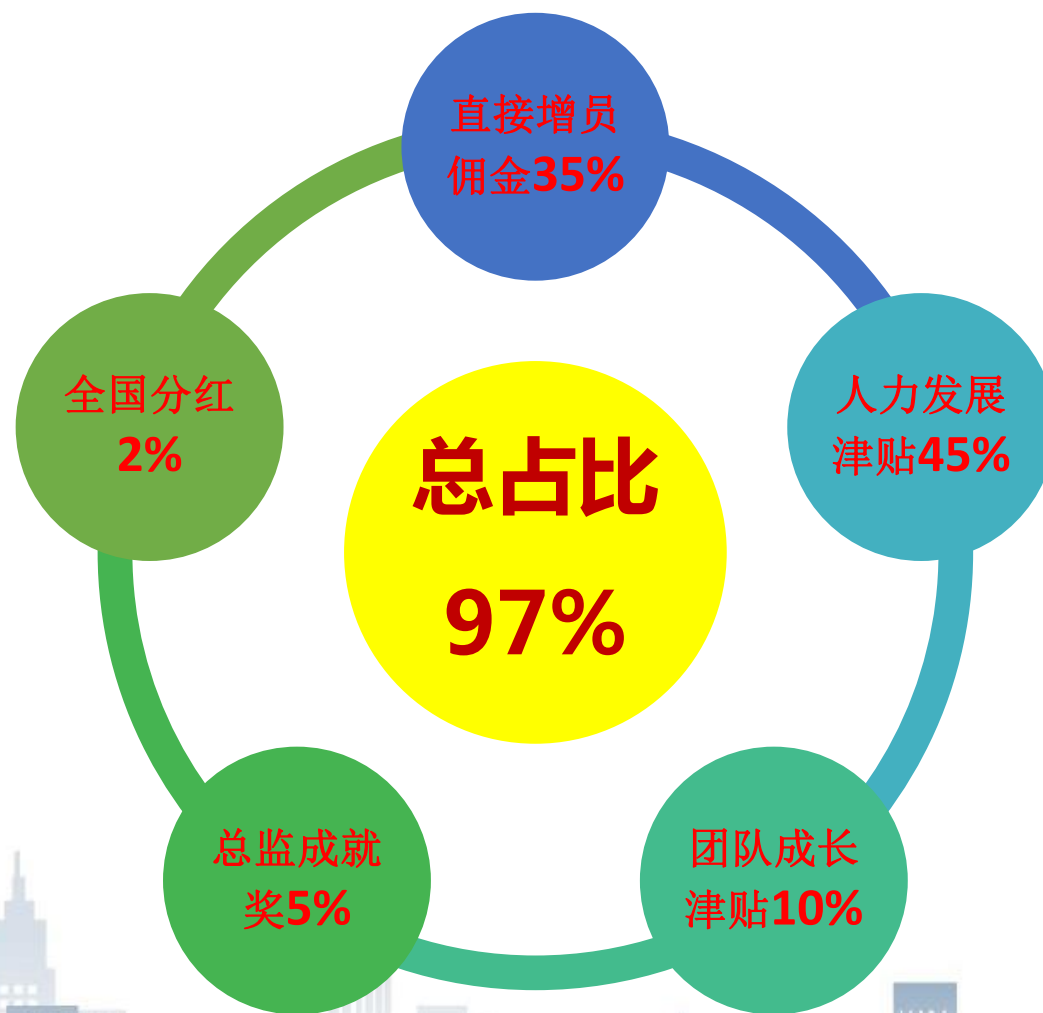
**总监**（直接育成3名经理+团队7名经理）

**区总**（区域总监采取任命制，团队人力及标准保费达到公司要求，符合公司其他相关制度要求，由公司统一任命）

# 团队发展图



# ■ 奖金总占比高达97% (无沉淀)





# 保险商城

□ 涵盖市面上主流公司在售：人寿险、车险、团险、意外险、财产险等产品

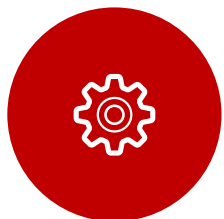
□ 开单根据产品不同，个人佣金为45-60%

□ 管理利益，管理层级3级，管理津贴为当月所辖团队累计标准保费×2.5%

□ 其他生态销售分润，按照现有组织关系



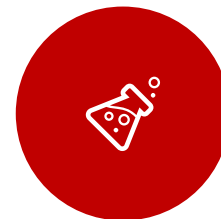
# 五大特点



积极参与的人都能赚钱  
只是赚的多与少



保险行业、不会伤人脉  
产品绝对安全



可持续的终身项目  
做的每一件事都是积累



创造销售渠道  
开放生态，财富传承



共创、共享，月月分红  
达成营销经理以上职级



# ■ 保险的价值

- 1、**金融属性**（理财，存储，资金的融通）
- 2、**生命保障**（人有生老病死，重疾的发病率72.18%）
- 3、**社会价值**（社会稳定器：利国，利民，利企，利己）





有信 有心 有信心

有保障 有财富 有荣耀