

# 课程大纲：《财产保险公司的渠道管理》

主讲：鲁峰

## 课程大纲/要点：

### 一、中国财产保险渠道发展现状评价

1. 员工直销
2. 兼业代理
3. 经纪人公司
4. 代理人公司（专业代理）
5. 电话中心（公司自营&第三方）
6. 互联网（公司自营 BtoC，第三方 BtoBtoC）
7. 交叉销售

### 二、渠道战略是公司整体战略重要一环，系统管控和规划

### 三、从管理的角度，如何对渠道分类更有意义？Proprietary VS Third Party

### 四、财产保险渠道管理的核心是原则？

1. 匹配：客户--产品--渠道；
2. 效率：
3. 管理渠道冲突

### 五、如何看待和规划管理电话和互联网直销渠道？

### 六、如何看待和管理专业中介渠道（兼业代理，代理人公司和经纪公司）