

以下为某保险公司独代基本法，仅供参考。

## 第一章 总则

第一条 为打造一支收入稳定的职业代理人队伍，制定《公司专属独立代理人基本法》（试点）。

第二条 本办法所称专属独立代理人是指与公司签订《专属独立代理人保险代理合同》的个人代理人。

第三条 代理人按照与公司签订的《代理合同》开展保险业务，公司按照代理合同约定向代理人支付首佣、续佣及其他津贴。

第四条 本办法是公司对代理人进行管理的基础文件，有关代理人的招募、佣金、考核、展业、代理关系解除及终止等事项均应遵守本办法和代理合同。

第五条 代理人在与公司建立代理关系期间，不准同时接受任何第三方有关代理销售保险产品或其他金融产品的委托，并且执业地域不准超出《保险销售从业人员执业证书》规定的从业地域范围。

## 第二章 专属独立代理人的扁平化组织架构和平台化运营

### 第六条 扁平化的组织架构

公司个人代理渠道的组织形式是扁平化的组织架构。

## 第七条 平台化运营

公司通过数字化应用平台运营实现营销活动的全面覆盖与赋能，包括增员、获客、客户经营、行销支持、承保契约、佣金与续期、理赔、晨夕会与活动量管理、培训、佣金管理与基本法考核等。

## 第三章 专属独立代理人的责任与义务

### 第八条 专属独立代理人的责任

（一）严格履行代理合同约定，遵守本办法、公司以及监管机关规范代理人的相关规定。

（二）在公司授权范围内，为客户提供优质服务。

（三）按公司要求参加培训、考试及其他与业务技能提升相关的活动。

（四）按要求及时申请办理、换发、注销执业证书。

（五）接受公司对代理人的考核及合规与业务品质管理。

（六）严格遵守公司有关客户信息管理的相关制度，不准违反限定范围接触、使用客户信息。对代理期间获知的所有客户（包括投保人、被保险人及受益人）信息严格保密，不准将客户信息用于除保单服务外的任何其他目的。

### 第九条 专属独立代理人的义务

代理人有遵守国家法律、法规、公司经营制度的义务，具体内容以《代理合同

》的约定为准。

## 第四章 专属独立代理人招募、签约、解约

### 第十条 专属独立代理人的招募

(一) 招募条件 (略)

(二) 有下列情形之一的，不准招募为代理人 (略)

### 第十一条 订立代理合同

(一) 代理人与公司签订代理合同需提交以下材料 (通过线上填写及提交相关影印资料) (略)

(二) 具体签约流程如下：

1. 申请人在线填写个人信息；
2. 申请人按公司要求参加面试并面试合格；
3. 申请人根据要求上传资料并在线预签署代理合同；
4. 申请人完成公司要求的在线培训学习并通过相关考试；
5. 公司对申请人提交的信息资料进行审核，审核通过后将信息录入保险中介监管信息系统，并在代理合同上加盖电子公章，代理合同正式生效；
6. 公司颁发电子执业证书及业务代码，代理人可在线上查看。

## 第十二条 代理关系的解除（略）

## 第五章 专属独立代理人的佣金和福利

### 第十三条 专属独立代理人的佣金

代理人分为正式代理人 and 维持期代理人，与公司签约后即成为正式代理人，考核期内未达标转为维持期代理人。

正式代理人享有首年度业务佣金、独代津贴、举绩津贴、活动津贴、获客津贴、王牌津贴和续期佣金；维持期代理人只可享受首年度业务佣金、活动津贴和续期佣金。

#### （一）首年度业务佣金

首年度业务佣金（FYC）：是指代理人承揽的业务在第一保单年度保费缴费成功，且公司承保、回访成功、犹豫期过后.今日保条，公司应发放的佣金。

首年度业务佣金 = 首年度业务保费 × 首年度业务佣金率

注：各年度业务佣金率，以公司公布为准。

#### （二）独代津贴

独代津贴：是指公司为支持和鼓励代理人展业活动发放的津贴。

独代津贴 =  $FYC \times 100\%$

### ( 三 ) 举绩津贴

举绩津贴：是指公司为支持代理人的展业活动所发放的津贴。

$$\text{举绩津贴} = \text{FYC} \times 20\%$$

### ( 四 ) 活动津贴

活动津贴：是指公司为支持代理人积极参与增员和阶段性业务活动发放的津贴。按具体方案执行。

### ( 五 ) 获客津贴

获客津贴：是指公司支持代理人获客活动所发放的津贴。

### ( 六 ) 王牌津贴

王牌津贴：是指公司为鼓励代理人长期服务于公司客户发放的津贴。

### ( 七 ) 续期佣金

1. 续期佣金：是指在第 13-15 个月、第 25-27 个月续期保单缴费成功后支付的佣金。

2. 续期佣金 = 续期实收保费 × 续期佣金率 × 个人年度保继续率调节系数。

客户在保单宽限期内缴纳保费成功，代理人可享有续期佣金。超过宽限期后致

使保单效力中止，若保单复效成功，待季度 / 年度回算时代理人可继续享有该单业务的续期佣金。

### 3. 个人保费继续率回算规则

每自然年度根据个人保费继续率调节系数的回算进行续期佣金的调整，如与实际发放数额有差异，则多退少补。

具体实施时间：每自然年度的第一个月实施上一年度的回算。

## 第十四条 专属独立代理人的福利保障

代理人合同有效期内，享有公司提供的个人意外伤害保险、意外伤害医疗保险。

正式代理人享有个人意外伤害保险，保额 10 万元；意外伤害医疗保险，保额 1 万元。维持期代理人享有个人意外伤害保险，保额 1 万元；意外伤害医疗保险，保额 2,000 元。

以上保险经被保险人同意后由公司统一投保，并支付保费。

## 第十五条 佣金支付及计税规则

在回访成功且过犹豫期（T 日）后，于 T 日后 3 个工作日内，先行支付首年度业务佣金（FYC）和独代津贴合计金额的 65%；该月度结束后，按月度个人应税所得额合并计税，税后应发金额扣除该月已发金额后的余额于 5 个工作日内支付。不足扣除部分，于次月补扣。

个人应税所得额 = 首年度业务佣金 + 独代津贴 + 举绩津贴 + 活动津贴 +

王牌津贴 + 续期佣金 + 获客津贴 + 其他应税收入

## 第十六条 正式代理人权益的传承

正式代理人由于个人原因不能继续履行代理义务，可由本人提出传承的申请，并指定受让人，受让人包括但不限于代理人的近亲属和其他与代理人具有扶养、赡养关系的亲属。今日保条，受让人需符合本办法中代理人招募条件，并考试合格后，与公司签订代理合同。原代理人在代理合同期间的全部权利、责任和义务均由受让人享有和承担。原代理人解约时，如果与公司或客户还有未完结事项（包括由于品质管理出现的问题），需妥善处理完成后方可享有传承权利。受让人与公司签订的代理合同生效时，原代理人与公司签署的代理合同自动解除。维持期代理人不享有代理人权益的传承。

## 第十七条 自保件的处理

### （一）自保件的定义

是指保单投保人、被保险人或受益人三者中任一人为保单生效当月在职的代理人的期缴保单。

（二）在自然年度内，应缴费的第二 / 三年度自保件续期保单，发生一件及以上退保、保单效力中止、自动垫交、减少基本保险金额的情形，代理人该年度内禁止购买新契约自保件。

（三）如发现有利用自保件恶意套利、弄虚作假等现象，代理人不再享有自保件所产生的后续佣金及各项津贴；公司有权视其情节轻重，追偿已发放的佣金及各项津贴，且解除代理合同。

## 第六章 专属独立代理人考核

## 第十八条 考核期

代理人的考核期为每六个自然月，其中，新签代理人的第一个考核期为签约次月起六个自然月。

## 第十九条 考核内容

考核内容包括以下两方面：

1. 代理人的首年度业务佣金 FYC ；
2. 代理人参与线上培训活动获得的积分。

## 第二十条 考核规则

### （一）正式代理人考核

1. 正式代理人通过考核，以下两个条件满足其一即可：

1.1 考核期内 FYC 达到 1500 元以上；

1.2 考核期内 FYC 不足 1500 元，但是达到 1200元以上，且活动积分达到 300 分以上。

2. 正式代理人考核未通过月的次月转为维持期代理人：

2.1 考核期内 FYC 不足 1500 元，但是达到 1200元以上，且活动积分不足 300 分；



2.2 考核期内 FYC 不足 1500 元。

3. 考核期内 FYC 为零，解除代理合同。

## (二) 维持期代理人考核

1. 维持期代理人恢复成正式代理人，以下两个条件满足其一即可：

1.1 考核期内 FYC 达到 1800 元以上；

1.2 考核期内 FYC 不足 1800 元，但是达到 1500元以上，且活动积分达到 300 分以上。

2. 继续维持期代理人

2.1 考核期内 FYC 不足 1800 元，但是达到 1500元以上，且活动积分不足 300 分；

2.2 考核期内 FYC 不足 1500 元。

3. 考核期内 FYC 为零，解除代理合同。

## (三) 备注说明

1. 维持期代理人在达成考核条件次月可恢复成正式代理人，即维持期代理人在考核期内 FYC 累计达到 1800 元以上时的次月恢复正式代理人；

2. 维持期代理人在考核期内 FYC 累计不足 1800元，但是达到 1500元以上，且参与线上培训活动获得的积分 300

分以上时的次月恢复为正式代理人；

3. 考核期末的活动积分将在下个考核期开始时自动清零。

本月重要资料已更新于【汇智研究院】知识星球：

【研究报告及相关解读\*6】

【独家展业手册\*4】

【独家监管信息汇总】

【保险行话\*7】

【专家成果\*3】

【以案说险\*3】

【原创好文暨智库独家报告解读\*4】

.....

更多资源每日持续更新中

大家不用再一个一个花时间去找，走进星球，就能获得你想要的内容，实时掌握行业一线动态，获得业务破局启发！

点击下方链接即可获得！欢迎分享转发，奔走相告～

<https://t.zsxq.com/MbaYbeq>