

## 保险区域拓展基本法和营销基本法的区别

区拓其实就是指符合保险监管部门制定的《保险营销员管理规定》，具有保险营销员资格，与公司签订代理合同，向公司收取代理手续费，在公司授权范围内以“孤儿保单”收费、保全和客户服务为依托，进行市场培育、维护与开拓的保险营销人员（以下简称“区拓人员”），优势就是公司提供客户资源，并利用这些资源进行新单业务的销售，而营销部提供客户资源，由自己开发客户。而且收续期估计有计件津贴，收入上比营销员要稳定些（相对说的），留存率也比营销团队要高。

## 中国人寿保险公司的基本法会有哪些变动

以上回答的是一部份，总体来讲是更加严管保险公司的一些以往的漏洞，更大部分是受益人得到全面的保障利益。