

保险代理基本常识问答 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E4_BB_A3_E7_c35_45310.htm 问：如果我们不通过保险代理人，直接找保险公司，是不是可以省下这块佣金，拿到更低的费率？答：从表面上看，似乎挺有道理，实际上即使您直接找保险公司也不能省下这块佣金，如果分析一下您所缴的保险费，您将会明白。对保险公司来说，您所交的每一笔保费，用于支付税金、营业费用和赔款后，节余部分构成了保险公司的利润。目前保险公司都有一大批业务人员，这些人员要开展业务，必然发生费用，这些费用往往占营业费用很大一块。如果通过代理人，保险公司实际上可以节省这些费用开支。可以说，保险公司支付给代理人的佣金，来源于它节省的这部分费用。您如果直接找保险公司，还是需要与它的业务人员打交道，照样要发生费用开支，并不能节省人力和费用，当然也谈不上降低费率了。问：国外保险代理人发展状况如何？答：保险代理人在国外有几百年的发展历史，已发展成为一项非常成熟的产业。保险代理人在保险市场中的地位越来越重要。以下是部分发达国家经纪人的发展状况：英国：在国际保险市场上，英国的保险代理制度影响最大，保险代理人的力量最强。据统计，英国保险市场上有800多家保险公司，而保险代理公司却超过3200家，共有保险代理人员8万多名。英国保险市场上60%以上的财险业务是由经纪人带来的，“劳合社”的业务更是必须由保险经纪人来安排。德国：在德国保险市场上，保险经纪人作用显著。在德国，保险代理人被称作是保险人“延长的手”，而独立

保险代理人则有被保险人的“同盟者”之称。目前，德国的保险代理人总数为3000多人，50%-60%的业务量是由代理人带来的。美国：美国保险市场是世界上最大的保险市场之一。1998年，全美全部业务的保费收入达7364.7亿美元，居世界首位。保险代理人在美国市场上发挥重要的作用，达信和怡安两家全世界最大的经纪公司都来源于美国。

问：代理人向保险市场披露风险信息要点？答：

- * 与承保人之间所有的电话交流和其他的简明会议必须得到准确记录。关键之处必须在随后的传真或信件中得到确认。
- * 在处理有关数量方面的问题时，例如在处理某人非标准的车辆险的报价时，最好使用清单，以保证所有相关信息披露给了保险人，在此例中，清单中应包括年龄，以往驾驶记录的细节等。
- * 保险代理人向保险人递交投保单时，必须以书面形式保留副本，以便证明投保单已经及时地递交给保险人。
- * 其他书面信息必须清楚、准确，重要的信息更是不得被销毁或遗失。
- * 投保单上的用词应与保险人标准保单上的用词相一致。
- * 当保险双方达成一致意见后，保险代理人应尽快安排保单。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com