

选择代理公司的好处是什么 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__E9_80_89_E6_8B_A9_E4_BB_A3_E7_c35_45345.htm 保险代理公司(我们一般称“ 保险代理人 ”)的作用 目前，我国保险的中间人主要有两种：保险代理人和保险经济人保险代理人是受保险公司的委托，向保险公司收取代理手续费，并在其授权范围内为办理保险业务的单位或个人。保险代理人根据保险公司的授权代为办理保险业务的行为，由保险公司承担责任。因保险经纪人在办理保险业务中的过错，给投保人、被保险人造成损失的，由保险经纪人承担赔偿责任。我国的保险经纪人制度刚刚实施，目前我们接触保险经纪人不多，主要是保险代理人。根据我国相关法律，保险代理人必须经过严格考试，持证上岗。保险代理人参加考试合格后可以获得《保险代理人资格证书》（由中国保险监督管理委员会统一印制，并由被代理保险公司审核留存）。如果保险代理人在保险公司的授权范围内代理保险业务的行为所产生的法律责任，由保险公司承担，如果保险代理人在其业务中欺骗保户的，将受到处罚或被追究刑事责任。一名合格的保险代理人应精通寿险业务，同时通晓理财、法律风险管理等相关知识，这样才是为保户提供优质售前售后服务的保障；合格的保险代理人，可以用专业知识帮助您转移风险，做您的经济顾问，使您的生活得到全面保障。那么保险代理人究竟能为社会公众做些什么？保险代理人虽然是代理保险公司招揽业务，但是他们的佣金却是由保险公司进行支付的，因而你不用担心代理人再会额外加收保费，更不必为保险公司与保理人的关系而产生疑

问，认为代理人会损害自身利益。实际上，在规范的保险市场上，代理人的利益与客户是休戚相关的，可以说客户就是代理人的“上帝”，他们的收入是与能销售出去多少保单和提供什么程度的服务是有密切联系的，因而两者的利益是相通的。

（1）唤醒潜在需求 保险业中有句老话：就是“保险必须靠推销”。因为保险商品不同于关乎饮食起居的满足生理需要的生活必需品，它实际上可以说是一种较高层次意义的奢侈品，很少有人会主动买保险。人们总有种习惯或惰性心理，或者对未来的自信。比如他会想我的房子很安全，不会着火或发生其它意外，只要注意就可以了，干嘛要去买保险；没有人愿意设想很快就会死亡，只要他没得致命疾病，他很少想到投保；另外对许多人来讲，年老退休是相当遥远之事，以后再买保险，也为时不晚；或者一个潜在的保险购买者会仅因为资金问题，就打消了购买保险的念头，尽管事实上保险费用远比想象的低。这样，在人们不太熟悉保险的广泛运用范围，或者在资金存在一些问题的情况下，就无法清楚地认识自己对保险的真正需求，从而自觉购买保险。因此，一个职业代理人既是保险商品的推销员，同时又兼有宣传普及和顾问的作用，他可以引导人们去认识可能会遇到的问题，并且解决这些问题。其实代理人所揭示的是客户已存在的需要，并非他创造的，只是他能够迅速和准确地识别一个人的潜在需要。而人们只有清楚自己在找什么东西，才能够设法找到它。代理人可以向客户指明问题，客户才知道问题的存在，才会去买保险。

（2）帮助客户进行保险计划选择 以寿险为例，国外寿险界通常认为，“推销保险，95%是靠对人的了解，5%靠保险知识，但这5%的保险知识，推销

员必须100%的了解。” 代理人熟悉保险商品的用途和限制范围，他能够在客户所能负担的保费前提下，针对不同的职业、年龄、家庭结构等，向客户推介合适的保险险种，帮助选择组合。（3）为客户提供持续有效的优良服务 一个有远见的代理人绝不会是一个短期行为者，代理人在帮助客户购买保险后，使客户的愿望和保费支付能力相符合，那么有可能保持这笔业务的长期有效性，代理人在帮助客户解决问题的同时，也会从建议中得到好处，这样他就会对客户提供持续有效的服务，而这恰恰是客户最希望得到的。（4）保险代理人可以切实解决客户在购买保险过程中的麻烦 比如他会向客户详细解释保险合同的条款，提醒各种应注意的事项，帮助了解投保单等保险合同的内容，建议合适的保费支付方式，并代收保费等。总之，他们能以自己的知闲和经验提供全面的服务。 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