

找保险代理有什么好处？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__E6_89_BE_E4_BF_9D_E9_99_A9_E4_c35_45363.htm 保险代理人虽然是在为保险公司招揽业务，但是他们的佣金却是由保险公司支付的，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。在规范的保险市场上，代理人的利益与客户是休戚相关的。保险代理人的职责是-- 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。 为客户提供持续有效的服务 称职的保险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。 切实解决客户在购买保险过程中的麻烦 比如代理人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，他们能以自己的知识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