

给自己选择一个专业的代理人 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__E7_BB_99_E8_87_AA_E5_B7_B1_E9_c35_45396.htm 买保险必需选择一个理想的保险代理人！因为只有高素质的保险代理人才能为我们挖掘最大的保险利益。对于保险代理人来说，以精湛的业务素质，“站在客户一边”，为客户选择最理想的险种并最大限度地挖掘保险责任是其生存和发展的根本！对于准备购买保险的准客户来说，保险代理人是保险顾问，就好比是法律顾问一样。所不同的是，其顾问费不是由客户直接给予保险代理人，而是包含在保费里边由保险公司代发给代理人，同时，在收取顾问费时各保险代理人的收费标准是一样的，不会因为某个代理人的素质高就多收，某个代理人的素质低就少收。既然我们的保费里已经包含了代理费用，既然所有代理人所给付的费用都是一样的，为什么我们不像选择好律师一样，给自己选择一个好的保险代理人，以保障保险利益、以提高保险投资收益，以根绝理赔难的出现呢？在各保险公司存在的许许多多的“问题单”中我们可以看出，之所以成为“问题单”主要原因往往在于一些保险代理人和客户不能正确理解保险的条款及其相关法律法规，从而使客户的利益无法得到最大化保障。例如：让已经有公费报销的人投保报销类健康险，以至出现重复保险。又如：对新推出的各投资类保险不甚了了、不辨菽麦，不能根据不同客户需求相应介绍不同的险种，甚至客观上误导客户选择不合适的险种。再如：在保险理赔时，由于业务员相关知识的匮乏，不能帮助客户争取到本应该属于客户的、合法的、最大化的利益等。

其实，最佳险种的选择及其未来的保险赔付，是一项非常复杂的专业性较强的活动，如果我们选择了缺乏很强专业知识及相关法律知识的保险代理人，那么就有可能使我们的保单成为“问题单”，就有可能出现“理赔难”，就可能给我们带来不必要的损失，就更不用说让他们去为我们挖掘更大的保险责任了。从保险公司的运作机制上讲，保险代理人在一定时间内如果不能完成相应的业务定额将被自动淘汰。客户如果选择了低素质的保险代理人，其保单将很有可能成为孤儿单！尽管各保险公司的孤儿单都有专人负责，但由于没有与经济利益挂钩，往往使孤儿单客户的一些相关利益以及服务质量得不到相应的保障。随着投资类保险的推出，保险代理人的作用越来越大。以平安投资连结保险为例，其投资账户分设三个子账户，客户享有投资账户选择权和投资转换选择权，这就对保险代理人的素质提出了更高的要求！它要求保险代理人在充分掌握保险相关知识的同时，还必须对金融证券及政治经济形势有深入的研究，唯有如此，才有可能协助客户及时、准确地转换不同的投资账户，为客户争取最大的投资收益。这也是一些国家往往要求销售投资类保险的业务员必须具备证券投资质询资格的原因！从保险业的发展趋势上看，投资分红类保险将主宰寿险市场。许多发达国家，投资分红类保险在整个寿险中所占的份额达到80%以上。随着我国投资类保险品种的逐步推出，在不远的将来，不熟习投资类保险所涉及之相关知识的保险代理人，必将被逐步淘汰。这也是为了不使自己的保单不成为孤儿单的客户，在选择保险代理人时必须考虑的因素！可以说，选择不同的保险代理人，客户的所得到的相关利益各不相同的，而且，其差

异将会很大！从某种意义上说，保险代理人既是客户保险方面的法律顾问，也是客户的理财顾问！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