

代理人、银行、保险经纪人我该找谁买保险? 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\\_BB\\_A3\\_E7\\_90\\_86\\_E4\\_BA\\_BA\\_E3\\_c35\\_45545.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E4_BB_A3_E7_90_86_E4_BA_BA_E3_c35_45545.htm) 随着经济的发展，中国老百姓的保险意识日益强烈。但相信很多人仍对“死缠烂打”的保险代理人没什么好感，甚至有些人将“卖保险的”和传销等同起来。事实上，购买保险的渠道并非只有通过代理人一种，银行、邮局、保险经济人甚至网上都可以买到保险，我们不妨将这些渠道作一个对比，看看它们各自的优劣是什么。代理人仍是首选 保险代理人是目前老百姓购买保险最主要的渠道，有数据显示，九成以上的消费者通过代理人购买保险。改革开放前，我国的保险公司都是柜台销售，坐等客户上门。二十世纪九十年代初，友邦保险在国内率先引进了保险代理人制度，通过一对一与客户接触的方式迅速改变了保险销售的方式，也使越来越多的老百姓了解了保险。由于代理人制度十分契合中国社会“重人情、靠关系”的传统，目前国内绝大多数保险公司都依赖自己的代理人队伍销售保险。友邦保险北京分公司的资深代理人段晓霞告诉记者：保险代理人通常会比较熟悉本公司险种的特点，从而能够针对客户不同的职业、年龄、家庭结构等因素，向客户介绍合适的险种，一些有经验的代理人还会帮助客户评估风险结构，设计比较完善的保障方案。同时，选择通过代理人购买的另一大好处是可以得到续期、理赔等售后服务，形成长久的合作关系。“代理人都是提供一对一的服务，而且是终身负责，这是其他渠道无法比拟的。”不过，由于保险代理人的收入通常与销售业绩挂钩，再加上自身素质良莠不齐，有的代

理人对险种条款一知半解就登门拜访，有的则会夸大保险责任来欺骗投保人，甚至私吞客户保费的案例也时有耳闻，这大大损害了保险业整体的美誉度，使很多人对保险代理人避而远之。段晓霞也表示，“由于目前保险公司对代理人提供的保障很少，代理人对公司的归属感不强，流动性很大。”不少消费者会发现买了保险后过了一段时间，自己的代理人就找不到了，保单也成了“孤儿”。实际上，代理人销售是建立在双方信任的基础上，老百姓无需“看不起”保险代理人，建议在通过这种方式购买保险时，找那些为自己亲戚、朋友服务过的代理人，最好做到“知根知底”，在充分了解对方职业道德和专业素养的基础上再作购买。银行、网上购买方便中国人的一大传统是有钱就存银行，银行在老百姓的理财生活中扮演了重要的角色。现在不少的保险产品也摆上了银行的柜台，加上销售人员的推荐，越来越多的消费者开始在银行买保险。某保险公司银保部负责人告诉记者，通常在银行销售的保险是设计比较简单，消费者容易理解的储蓄、分红型保险，而健康险、长期寿险等产品需要仔细研究条款，很难在银行柜台上见到。“在银行买保险自然十分方便，而且在费率上通常会低一些。”不过，受到银行销售的限制，银保产品的种类没有通过代理人买选择面那么广。而且在日后的服务上也肯定会受到限制，投保人出险需要理赔时，通常只能自己去找保险公司，无法得到代理人的帮助。需要提醒消费者的是，在购买银保产品时，万万不可将保险公司和代销银行划等号。由于保险产品是通过银行销售的，很多对银行信誉有着天然信赖心理的消费者不自觉地将银行与保险公司挂上了钩，再加上一些销售人员不负责任的误导，

不少消费者误认为保险的收益将有银行作保证，便没有仔细阅读保险条款。这样做带来的危害就是，当消费者急需用钱时，只能按保单的现金价值退保，非但享受不到分红收益，甚至有损失本金的危险。事实上，保险公司与银行间只是合作关系，银行只提供销售渠道赚取手续费，并不承担任何的担保责任。建议投保人在银行购买保险时不要太看重分红收益，更不要把它用做短期投资，保障才是保险的本质。另外，投保人应该尽量去银行的个人理财中心购买银保产品。一般来说理财中心的客户经理大多经过一定的保险业务培训，具备相应的专业知识，可以根据消费者的具体情况提供有针对性的服务，并对消费者的问题作出准确的回答。而投保人也需仔细阅读保险合同条款，明确产品的特点、投保人的权利和义务、交费方式等。这样才能做到心中有数，以免上当受骗。目前也有一些保险公司开设了网上购买保险的业务，销售一些短期意外险等险种。记者就曾在春节旅游前到网上购买了一家保险公司的旅行意外险，通过信用卡付费，非常方便。但囿于条件限制，险种的种类比银行更为有限。保险经济人更客观买东西讲究“货比三家”，但通过代理人买保险就很难做到这一点，代理人只会推荐本公司的产品，而且通常“报喜不报忧”，这让很多消费者无法接受。与保险代理人相比，保险经济人通常会代理多家保险公司的产品，并会帮消费者比较各个险种的优劣，相对而言更为客观公正。明亚保险经济公司的陈亮向记者介绍，作为保险经济人，通常会对投保人的风险进行认定和评估，确定其投保需求，并提出风险管理的建议。在此基础上为投保人选择最合适的保险公司和险种，保证投保人以最有利的条件签订保险合同，

获得最大的保险保障。“具体来说，保险经纪人代表客户的利益，是客户的保险购买咨询顾问，帮助客户选择最适合的保险公司、最合理的价格、最优越的承保条件，并提供全面的风险管理服务和各项增值服务。而保险代理人代表保险公司的利益，帮助保险公司向客户销售保险产品。保险经纪人可以从多家保险公司的产品中，为客户选择最适合客户的保险产品，保险代理人原则上只能代理一家保险公司的产品。

” 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](http://www.100test.com)