

千呼万唤始出来保险经纪人要出炉 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__E5_8D_83_E5_91_BC_E4_B8_87_E5_c35_45873.htm 当保险代理人已为人们所熟悉，并且成为人们生活中不可或缺的一部分时，保险经纪人在我国还是一个比较陌生的名词。人们不清楚经纪人是做什么的，更不知道他们与自己的生活会有什么影响。事实上，经纪人与普通消费者的关系比代理人要更为亲切和紧密。我们知道，保险代理人是代表保险公司的，他们直接与客户打交道，向他们宣传新险种，推荐合适的险种，并提供各种服务。应该说，如今人们的保险意识的提高很大程度上要归功于保险代理人。但是，保险代理人存在着先天不足，他们仅是保险人“延长的手”，代表着某一家保险公司，在宣传及推荐时就局限在某一家保险公司的产品之中，而且有些代理人为了自身的利益，还会隐瞒某些除外责任，夸大保险的保障范围，使消费者的利益受到损害。人们常常会碰到这种情况：刚买了某一保险产品，后来却发现别家保险公司有更为合适的险种，于是往往有上当了的感觉。谁能够更为公正客观的来分析评价各家保险公司的险种，并向普通消费者推荐最合适的险种呢？保险经纪人便可以担此重任。保险经纪人和保险代理人一样，都是保险公司和客户之间的桥梁，也就是所谓的中介人，但他们不隶属于任何一家保险公司，因而他们的立场就比较的公正客观，独立保险经纪人则有被保险人的“同道者”之称。好的经纪人不仅熟悉整个保险市场，根据客户特定的情况和要求挑选最合适的险种及险种组合，而且还可以就价格、服务、缴费方式等内容和保险公司

进行谈判和磋商。当然客户需为此向经纪人支付佣金。引入保险经纪制度，可以真正完善保险市场，有效规范市场竞争，建立科学周密服务体系，切实保障客户利益，更好维护投保人的权益。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