

保险经纪人成保险业新军（二）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_BF_9D_E9_99_A9_E7_BB_8F_E7_c35_45893.htm 职业区别保险经纪人与保险代理人很多人时常把保险经纪人和保险代理人混淆，其实两者之间有着根本的区别。代表的利益不同 保险经纪人接受客户委托，基于投保人的利益，为投保人与保险人（保险公司）订立保险合同提供中介服务，代表的是投保人的利益；保险代理人为保险公司代理业务，代表的是保险公司的利益。提供的服务不同 保险经纪人为客户提供风险管理、保险安排、协助索赔与追偿等全过程服务；保险代理人一般只代理保险公司销售保险产品、代为收取保险费。服务的对象不同 保险经纪人的客户主要是大中型企业和项目，保险代理人的客户主要是中小型企业及个人。承担的责任不同 客户与保险经纪人是委托与受委托关系，如果因为保险经纪人的过错造成客户的损失，保险经纪人对客户承担相应的经济赔偿责任。保险代理人与保险公司是代理被代理关系，被代理保险公司仅对保险代理人在授权范围内的行为后果负责。从业者说行业起步晚拓展客户较难华泰保险经纪有限公司保险经纪人刘江在英国留学期间，我就进修了英国保险经纪人资格认证，并成为英国皇家特许保险学会会员。但是，1995年回国以后，由于国内起步晚，从事这项职业居然“无门可进”，直到2002年，我才回到这个行业中来。难在社会认可度低大家对保险经纪人职业的陌生是目前保险经纪人工作中最大的难点。我在工作的时候，经常有很多人把我误认为是保险代理人 and 保险推销员。由于有些保险推销人员在工作中存在一

些不规范行为，曾使客户遭受损失；再加上经纪人的工作属于中介性质，有些人甚至说，一提起保险经纪人，脑海中就会浮现出“中介非好人”的想法，从而对保险经纪人采取避而远之的态度。所以，保险经纪人在客户拓展上存在一定的难度，目前几乎所有的保险经纪人公司都面临客户数量不大的局面。一个行业只有在得到社会认可，客户数量大幅度增加以后，工作才能够顺利开展。现今很多人对保险经纪公司这个职业的陌生，以至于由此而产生的误解是保险经纪工作中最大的难题。收入不算高但前景好目前，这份工作的收入水平和从业人员的职业能力还不成比例。国内保险经纪人的底薪是根据各个保险经纪公司的情况，基本工资在1000元到1500元之间，底薪整体要比保险代理人高，但最终收入还不如保险代理人和保险公司的职员高。我想，原因可能在于保险经纪人职业尚未被社会广泛接纳，客户数量相对较少。当然，这其实也是按劳分配的体现，保险代理人和保险公司职员工作数量多，时间长，收入当然比较高。不过，对于保险经纪人的收入前景，我还是很乐观的，在保险经纪人制度发展成熟的国家，经纪人的年收入在20万到50万美元之间。随着我国保险经纪人行业的快速发展，保险经纪人也会获取高薪。从业要求四类知识四种能力不可少熟悉保险知识：一个保险经纪人如果不具备完善的保险知识，无法为顾客设计出最优的投保方案，将来一旦出现风险事故，而顾客无法得到赔偿，保险经纪人要承担相应的责任。如果按照国外惯例，这样的保险经纪人逐渐会被市场淘汰。深暗财税知识：所有公司都不会公开具体的财务状况，这就要求保险经纪人从公司公布的销售额等其他方面着手，通过市场分析，对公司

的财务状况进行评估。掌握外语知识：随着保险行业逐渐对外开放，很多大项目因为投资巨大，需要联合国外的保险巨头共同承保，或者进行再保险。具备工科知识：保险经纪人承担的很多业务都与大型工程相关。敏锐的洞察力：这种洞察力不仅仅针对项目，也针对顾客。乐观向上的精神：保险经纪人要用乐观向上的态度来打动客户，让他们了解通过自己的工作能够降低顾客的项目风险系数，扫除顾客心中的阴霾，自然会提高自己工作的成功率。职业道德：要诚信于顾客就要客观公正地为顾客的项目进行风险评估。心理承受能力：保险经纪人只有在替顾客向保险公司投保以后才能获得佣金，在此之前没有任何报酬，要学会忍耐与承受。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