

保险经纪一手行业一手专业 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/458/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E7_BB_8F_E7_c35_458863.htm 两手抓,两手都要硬,这一原则在保险经纪的发展中同样适用与行业联手,借助行业平台发展经纪业务显然是一个不错的选择.行业联手与行业联手,能够赋予经纪公司得天独厚的优势.这主要体现在产品开发设计上,行业积累的丰富数据能够为中介公司在产品费率测算、功能设计等方面提供支持,尤其是在市场空白、相关数据缺乏或专业性较强的情况下,此类经验和数据就更为宝贵.专业化在承保、理赔、风险管理等各个方面都能充分体现,这对投保人、保险公司和受益人有很大的吸引力.“经我们办理的体育保险赔付率并不高.”中体保险相关负责人介绍说.由于在主办方的选择、风险管理上的经验,专业的经纪公司能够为保险公司带来优质的业务.风险管理也是经纪公司最关键的职能,能够为投保人提供专业化的意见和建议,最大程度规避风险.在理赔上,由于经纪公司代表的是客户的利益,显然能够为投保人省去不少后顾之忧.潜力巨大“在保险代理、经纪和公估三类保险中介的发展中,经纪公司是发展最快的.”保监会中介监管部陈晋平表示.虽然我国保险经纪仍处于起步阶段,但是发展潜力巨大.首先是巨大的市场空间.其次是市场机制的良性选择以及监管的规范为经纪公司的发展创造环境.在市场主体的优化过程中,经纪公司也将面临更好的竞争市场环境.此外,在保险行业竞争逐渐由价格产品阶段向渠道阶段上升的情况下,保险经纪公司,尤其是依托行业优势、具备专业素质的公司,具有强大的竞争优势.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