

保险经纪人知识：如何选择保险经纪人保险从业资格考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/509/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E7_BB_8F_E7_c35_509481.htm

随着保险业的迅猛发展，保险经纪人的重要性日益体现出来。国内保险经纪公司也在积极筹建之中。保险客户在选择保险经纪公司和保险经纪人时，应要进行一番考察，选择合适的保险经纪人，这也是作为保险商品消费者理性消费和成熟的表现。客户在选择保险经纪人时通常可以从以下几个方面考虑：（1）专业知识和从业经验 保险是知识密集型的商品，经纪人这一职业也是需要相当智慧的行业。只有掌握扎实全面的保险经纪活动的专业知识和保险知识，才能帮助投保人设计保险计划，选择保险险种，作投保人的保险顾问。经验来自于实践。只有经过长期的保险经验积累，才能逐渐掌握越来越多的保险知识和技巧。因此，保险的实际经验越多，他提出的建议参考价值越大。而客户应当挑选的，是那种真正取得了大量的保险经验的人。那么如何判断他的经验呢？在交谈中客户可以坦诚地向他寻问他的保险从业经历？过去是从事何种工作？哪些保险是他的特长？他所在的经纪公司与其他公司的不同之处？还可以要求他举一定数量的保险案例，了解他对一些具体问题的分析及看法，从而判断他的经验是否足够。同时客户还可以在与经纪人的谈话中知道他对保险知识到底了解多少，他对各种不同险种特点的认识，他对问题的分析判断能力，从而确定他能否真正成为你的高参，你的顾问。

（2）服务质量 一个好的保险中介人能够根据客户支付保费的能力，帮助选择合适的保险险种，使客户在经济实力许可

范围内，享受较全面的保障；一个好的保险经纪人能对客户的资料进行系统全面的统计判断，提醒客户应注意的事项，及时通知客户续保，在出险时告诉客户应办的手续，并为客户的索赔提出建议和忠告。总之，能使客户得到多层次，全方位的周到服务。（3）挑选值得信任的经纪人人们应当挑选那些适合于自己的性格、值得信赖的保险经纪人。因为自己未来的生活、经济命运将放在经纪人手中，他将帮客户作出重要的保险决策。更重要的是，客户必须确定经纪人确实是帮助自己，而不仅仅是将钱取走。值得信任的保险经纪人应该诚实、守信。所以，客户可以向亲属或朋友打听，他们借助的经纪人过去的允诺是否已真正兑现，说话算数言出必行的经纪人应该是值得信任的。如果保险经纪人是自己上门联系业务，客户还可以将保险经纪人所讲述的经历和资历与他所属的经纪公司进行核实，从而确定他的资信状况。一个向您说谎的保险经纪人肯定是不能信任的。（4）从各种渠道了解经纪人的真实情况首先，保险经纪公司在我国的组织形式必须是有限责任公司，必须经中国人民银行申领《经营保险经纪业务许可证》，并在工商行政管理机构注册登记，因而如果要了解保险经纪人的合法性，可以到中国人民银行去查询。其次，要了解具体哪位保险经纪人的情况，可以到他所在的保险经纪公司进行调查核实。第三，可以多方通过同事、朋友，亲属的介绍，通过他们的亲身经历，比较了解经纪人的情况，选择合适自己的经纪人。

"#F8F8F8" 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