

客户聘请保险经纪人的必要性保险从业考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/598/2021_2022__E5_AE_A2_E6_88_B7_E8_81_98_E8_c35_598958.htm

保险安排是一项技术性很强的工作，哪些风险可以自留、哪些风险可以通过合同的方式转嫁、哪些风险可以通过管理措施加以防范和控制，哪些风险可以通过保险转移？如何选择保险公司，多少保费较为合理，多大保障较为合适等？这都是客户需要考虑的问题，而谁能最有效地解决这一系列风险管理与保险安排的问题呢？保险经纪人能够为上述问题提供解决的综合方案，有效地解决这一系列问题。这是因为：1、从法律上讲，客户与保险公司是保险产品买卖双方，其利益是相对对立的；而保险经纪人则是客户的利益代表，对客户负有专业责任，在整个过程中能够维护客户利益。2、保险经纪人是专门同风险打交道的风险管理专家，积累了丰富的识别风险、控制风险，转移风险，防灾防损经验。能够根据客户面临的风险及实际需求，运用复杂的风险管理技术为客户“量身定做”保险方案，设计全面、合适的保障范围。3、在保险安排方面，由于保险条款及保单由保险公司拟定，客户与保险公司存在信息不对称。而保险经纪人的参与，则帮助客户了解保险的法律关系，避免或减少客户与保险公司之间因保险合同条款产生误解和不必要的纠纷。4、保险经纪人拥有庞大的市场资讯网络，向不同地区的保险公司进行广泛询价、公开招标，能打破地域相对垄断，引入竞争机制；而且保险经纪人熟知市场行情，能够把握保险费率水平，为客户争取到最合理的费率，降低保险成本。5、保险经纪人的专业技术服务

，将会增加保险合同实施的严密性和科学性，客户可减少对自身利益保障的担忧，增加风险防范意识和自觉性。6、保险经纪人为客户不仅提供保险安排服务，还提供风险管理服务，有效地降低风险事故发生的概率；一旦发生理赔纠纷，保险经纪人将“以维护被保险人利益为己任”原则，协助客户向保险公司索赔，保证得到及时、合理的赔付。百考试题编辑整理7、保险生效后，保险经纪人能够监督保险公司对保险合同的履行情况，确保保险合同的有效性。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