

对于投保人来说，保险经纪公司有哪些专业特点？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\\_ti2020/598/2021\\_2022\\_\\_E5\\_AF\\_B9\\_E4\\_BA\\_8E\\_E6\\_8A\\_95\\_E4\\_c35\\_598962.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/598/2021_2022__E5_AF_B9_E4_BA_8E_E6_8A_95_E4_c35_598962.htm) 答：保险经纪人的本质特点有两点：保险经纪人是投保人 / 被保险人的风险管理专家。市场经济实质上是风险经济。企业必须独自承担经营过程中发生的一切风险和损失，所以当今企业对风险管理的需求变得十分强烈。保险经纪人是客户的风险管理顾问、化险为夷的工程师，有能力站在客户的立场为其全面识别、评估和管理风险，保险经纪人可以通过风险自留、风险回避、风险控制、风险分离、风险集合、风险转移等方面予以解决。目前在世界各国风险管理实务中，有 60% 以上的风险是通过保险转移的方法来进行处理的，保险在风险管理中具有举足轻重的作用。保险经纪人是投保人 / 被保险人的保险采购行家。直接保险采购服务。保险经纪人能为客户提供与保险采购（含续保）相关的风险识别、保险方案设计、市场询价或招标、投保安排（特殊项目可安排共保），以及保险期内的咨询、培训、研讨、定期风险回顾等服务。其中比较重要的服务有：选择保险公司。目前我国的保险公司已达 52 家，今后几年内仍有迅速增加的态势。保险经纪人会在综合评价保险公司的服务水平、保险范围、承保能力、信息网络、理赔速度、技术能力、价格费率、投资收益等基础上，为客户选择信誉良好、服务周到、价格合理、保障充分的保险公司，协助投保。保险经纪人在协助客户选择好保险公司后，可代理客户办理投保手续。缴纳保险费。这样可以提高投保效率，节约客户的精力和时间。保险期内服务。保险经纪人在

客户保险期内，可以通过举办咨询、培训、研讨等活动来提高客户的风险管理水平；还可以和客户一起做定期风险回顾，发现问题及时纠正。这时候的保险经纪人就好像企业不在编的保险部。

**专业索赔协助服务。**保险经纪人在客户出险后应尽快通知保险人，取得初步处理意见并立案记录，如有必要立即赶赴现场，协助客户减少损失，可向客户提出专业建议，协助客户准备相关索赔资料，协调事故责任认定和最终赔偿结果的达成，如有需要可代客户从保险人处收取赔偿，如遇重大赔案还可参与保险人及公估人的谈判等。索赔结束后，如有追偿问题，可会同客户协助保险公司行使代位追偿权。

**再保险采购服务。**保险经纪人在接受保险公司或再保险公司委托后，可以安排分保合同或提供临时分保服务。再保险采购可以在我国保险公司的承保能力普遍不高的情况下，为一些高风险或特殊风险项目找到解决途径，确保客户的利益得到保证。

**保险经纪增值服务。**保险经纪人可以向有特殊需求的客户，提供风险转让、转包、出租、担保和项目融资，建立健全索赔机制，编制应急计划，建立设备及车辆管理系统，以及应用金融工程技术，利用资本市场转移风险等服务。

百考试题编辑整理 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](http://www.100test.com)