

投保人为什么一定要通过保险经纪人办理保险业务呢
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__E6_8A_95_E4_BF_9D_E4_BA_BA_E4_c35_598973.htm

百考试题辅导：投保人为什么一定要通过保险经纪人办理保险业务呢？

答：在发达国家成熟的保险市场上，由保险经纪人承揽的业务占70%以上，委托经纪人办理保险业务早已成为国际惯例。

这种惯例之所以得到国际市场的公认，是因为：——保险产品是一种契约商品。投保人花钱买保险，买的是一张无形的契约，消费者看不见、摸不着。透过保险经纪人的“慧眼”，消费者得以认清保险商品的庐山真面目，无形且“格式化”的条款可以变成有形且符合“量身定做”要求的保障需求。

——保险产品是一张服务性很强的期货合同。投保人在购买保险产品的时候并不能确定未来某一时刻一定能得到保单所列明的承诺。保单一经卖出，谁来监督保险人执行？如果保险人完全丧失信用，被保险人的利益如何得到保障？这时候，保险经纪人可以扮演“律师”的角色。——保险产品是一项专业性很强的经济活动。保险条款、保险费率由保险公司单方面制定，保险合同充满专业术语和模糊性陈述，消费者无法精确地理解其中的含义和奥秘。在这种情况下，受损害的只能是势单力薄的投保人和被保险人。这时候，保险经纪人就是客户的风险管理专家、保险采购行家。——保险产品是一种创造性很强的金融工具。随着现代金融一体化浪潮的发展，以保障为本色的保险产品也涂上了投资增值的色彩，兼具保障和投资功能的保险产品不断翻新。保险经纪人能够帮助投保人洞察市场的变化、随时把握保险商品的脉搏，

为投保人/被保险人谋求最大的利益。——“信息不对称”的现实使投保人处于弱势地位。保险公司层出不穷，保险产品复杂多变，保险服务参差不齐。这一切对普通的消费者乃至全社会来说都是非常陌生的。在信息披露缺乏的情况下，保险消费者很难对保险人的资信和服务质量、保险产品的性能价格、国际国内市场行情等信息做出准确的评价。在这样的情况下，怎能确保投保人/被保险人买到的保单是适合自己的、优质优价的？这时候，只有保险经纪人可以为投保人量身定制、精打细算。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