

# 收转杭州保险代理带许可证

产品名称	收转杭州保险代理带许可证
公司名称	北京悠呦科技有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	北京市平谷区中关村科技园区平谷园峪口新能源产业基地峪阳路38号-23097（集群注册）（注册地址）
联系电话	010-52432761 18610912766

## 产品详情

收转杭州保险代理带许可证

收转杭州保险代理带许可证

收转杭州保险代理带许可证

收转杭州保险代理带许可证

收转杭州保险代理带许可证

正确认识

自保险业问世以来，保险代理人便应运而生，并成

为[保险业务经营](#)

不可或缺的部分。\*\*\*\*，凡是保

险业发达的国家，保险代理也十分发达。[保险代理从业人员](#)

，在数量上，已经远远超过了[保险公司](#)

人员。我国多年来在广大城乡就形成了有保险代理处、代理人和保险服务员构成的保险现代理体系。自1

992年末，国内各保险公司大

都推广了美国友邦上海分公司率先采用的个人[寿险](#)

代理人营销制度。个人营销制度的迅速发展，为寿险市场的开拓和保险观念的普及发挥了积极的作用。

我国寿险营销员已经150万人上下。

保险代理从业人员虽然是代理保险公司招揽保险业务，但是他们的佣金却是由保险公司进行支付的，因

而你不用担心代理人再会额外加收[保费](#)

，更

不必为保

险公司与代理人的

关系而产生疑问，认为代理人会损害

自身利益。实际上，在规范的[保险市场上](#)，[保险代理从业人员](#)

的利益与客户是休戚相关的，可以说客户就是代理人的"上帝"，他们的收入是与销售出去多少保单和提

供什么程度的服务是有密切联系的，因而两者的利益是相通的。那么，保险代理人究竟能为社会公众做

些什么呢？

#### (1)唤醒潜在需求

保险业中有句老话，就是"保险必须靠推销"。因为[保险商品](#)

不同于关乎饮食起居的满足生理需要的生活必需品，她实际上可以说是一种较高层次的\*\*品，很少有人

会主动买保险。人们总有种习惯或多性心理，或者对未来的自信。比如他会想我的房子很安全，不会着

火或发生其他的意外，只要他没有的致命疾病，他很少想到投保;另外对许多人来讲，年老退休是相当遥

远之事，以后再买保险，也为时不晚;或者一个潜在的保险购买者会仅因为资金问题，就打消了购买保险

的念头，尽管事实上保险费用远比想象的低。

这样，在人们不太熟悉保险的广泛运用范围，或者在资金存在一些问题的情况下，就无法清楚地认识自

己对保险的真正需求，从而自觉

购买保险。因此，一个职业代理人既是[保险商品](#)

的推销员，同时又见有宣传普及和顾问的作用，它可以引导人们去认识可能遇到的问题，并且解决这些问题。其实代理人所揭示的是客户已经存在的需要，并非他创造的，至时它能够迅速和准确的识别一个人的潜在需要。而人们只有清楚自己在找什么东西，才能够设法找到它。代理人可以向客户指明问题，客户才知道问题的存在，才会去买保险。