

<<人寿保险代理人市场行为规范>>

图书基本信息

书名：<<人寿保险代理人市场行为规范>>

13位ISBN编号：9787300068770

10位ISBN编号：7300068774

出版时间：2005-9

出版时间：人民大学

作者：迪尔伯恩金融服务公司

页数：160

字数：105000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<人寿保险代理人市场行为规范>>

### 内容概要

市场行为规范是伦理道德和各种规定的结合，它是指保险公司和代理人怎样规范自己的行为以符合伦理道德标准，遵守监管保单销售、保单承保、保单签发、服务的相关法律和规定。

本书的主要目的就在于识别和讨论在这一过程中常常出现的市场行为规范问题以及解决这些问题的方法。

通过本书，可以：  
使代理人清楚地认识到在销售人寿保险的过程中自己的作用和责任，尤其是对市场行为规范承担的责任；  
告诉代理人怎样向客户介绍自己；  
指导代理人怎样为客户推荐符合客户需求的保险产品，怎样介绍保险产品；  
识别在销售和服务过程中需要记录的关键地方；  
告诉代理人恰当的销售方式和遵守市场行为规范是如何促进业务成功的。

## <<人寿保险代理人市场行为规范>>

### 作者简介

迪尔伯恩金融服务公司简介：

拥有优质和创新的历史：

迪尔伯恩金融服务公司在为金融服务行业提供创新的职业教育和职业管理系统方面处于领导地位

。三十余年来，已协助保险公司、证券公司以及商业银行对超过750 000的金融服务业人员提供了优质、个性化的培训服务。

拥有最前沿的职业管理系统：

最前沿的职业管理系统能使你从电脑上获取最及时的公司培训要求以及跟踪个人课程完成情况以及个人、分支机构或总公司的业务进程的在线报告。

产品/服务内容简介：

保险和证券行业从业资格的全部课程；

超过100种以上的继续教育课程；

全国范围的培训网络；

跟踪和报告服务；

从业情况和保险从业资格；

分级和从业资格；

全国范围的电话服务；

企业管理问题。

## <<人寿保险代理人市场行为规范>>

### 书籍目录

第1章 市场行为规范简介 1.1 为什么需要市场行为规范？

1.2 以恰当的方式开展业务 1.3 市场行为规范和寿险代理人 1.4 市场行为规范和销售说明 1.5 市场行为规范的四根支柱 1.6 结论 复习题第2章 接近潜在客户 2.1 电话接近 2.2 利用印刷好的营销材料 2.3 针对年长者的营销 2.4 专业介绍 2.5 结论 复习题第3章 事实发现和需要分析 3.1 事实发现 3.2 需求分析 3.3 设计解决方案 3.4 记录 3.5 结论 复习题第4章 推荐产品 4.1 有根据的决定 4.2 产品介绍综述 4.3 完全信息披露 4.4 避免不实陈述 4.5 保单说明 4.6 保单更换 4.7 结论 复习题第5章 完成投保申请并提交 5.1 代理人 and 投保申请 5.2 第一笔保费 5.3 会面结束之前 5.4 其他要求的文件 5.5 返回办公室：文件工作的乐趣 5.6 结论 复习题第6章 保单交付和后续服务.....第7章 记录保存和办公管理复习参考答案复习测试题

<<人寿保险代理人市场行为规范>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>