

<< 《保险经纪相关知识》 考点精析 >>

图书基本信息

书名：<< 《保险经纪相关知识》 考点精析 >>

13位ISBN编号：9787509540848

10位ISBN编号：7509540844

出版时间：2012-11

出版时间：中国财政经济出版社一

作者：编写组

页数：263

字数：512000

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>

<< 《保险经纪相关知识》 考点精析 >>

内容概要

本套图书根据目前考试知识点覆盖面广、重点突出、题目难度不断增加的命题趋势，以大纲、教材为蓝本，以考试重点、难点、易考点为主线，条理清晰，内容精炼，加深考生对考试内容的理解和掌握，达到事半功倍的复习效果。

丛书特点如下：

紧扣大纲，指导性强：编者对考试大纲进行了深入细致的研究，大纲中需要掌握和熟悉的内容在书中得到了充分的体现。

讲解深刻，覆盖面广：本书对于教材中的重要内容做了梳理和提炼，内容上简洁易懂。便于考生记忆。

条理分明、脉络清晰：本书对相关知识点进行了归纳和总结，对于重点内容、繁琐内容用框架图和总结列表的形式加以体现，使考生一目了然，加深记忆，提高复习效率。

<< 《保险经纪相关知识》 考点精析 >>

书籍目录

- 第一章 保险经纪人概述
- 第二章 保险经纪业务运作
- 第三章 保险经纪机构的监管
- 第四章 保险经纪从业人员职业道德与执业操守
- 第五章 风险管理基础
- 第六章 个人和家庭风险管理
- 第七章 企事业单位风险管理
- 第八章 保险业务风险管理
- 第九章 市场营销基础知识
- 第十章 财会基础知识
- 第十一章 税收基础知识
- 第十二章 金融基础知识
- 第十三章 法律基础知识

<< 《保险经纪相关知识》 考点精析 >>

章节摘录

二、诚实信用 诚实信用是保险经纪从业人员职业道德的灵魂。

保险经纪从业人员应对保险人和投保人或被保险人同时做到诚实信用。

保险经纪从业人员要以维护和增进保险经纪、保险业的信用和声誉为重，以卓越的信用和良好的道德形象，赢得客户和保险人及社会的信任。

(一) 诚实信用应贯穿于保险经纪从业人员执业活动的各个方面和各个环节 无论是准客户的开拓，还是老客户的维持；无论是投保人风险的分析与评估，还是被保险人风险管理的建议与投保方案的设计；无论是保险方案的推介和询价招标，还是保单的签订与传送环节，保险经纪从业人员都应做到诚实信用。

(二) 在执业活动中主动出示法定执业证件，并将本人或所属机构与保险公司的关系如实告知客户 保险经纪从业人员在执业活动中应当首先向客户声明其所属保险经纪机构名称、性质和义务范围，并主动出示“保险经纪从业人员执业证书”。

如客户要求，还应当向客户说明如何得知该客户的名称（姓名）、联系方式等信息。

如果保险经纪从业人员向客户推荐的保险产品的提供者与保险经纪从业人员所属保险经纪机构之间存在关联关系，保险经纪从业人员应当向客户如实披露该关联关系的性质和内容。

这样做既符合保险经纪从业人员的行为规范，又可以取得客户的信任。

(三) 客观、全面地向客户介绍有关保险产品与服务的信息，不得夸大保障范围和保障功能，如实向保险公司披露与投保有关的客户信息 此规定也是经纪从业人员如实告知义务的主要内容。

实务中这种如实告知义务可以分为两个方面。

其一，经纪从业人员对客户的如实告知义务。

这点也是如实告知义务的主要方面。

由于保险产品的无形性和保险合同条款的专业性、复杂性，客户一般希望从保险经纪人那里获取更专业、更准确的信息，以作出科学的投保决策。

所以，保险经纪人应“客观、全面、准确地向客户提供有关保险产品与服务的信息”。

其二，经纪从业人员对保险公司的如实告知义务。

由于保险经营的特殊性，投保人比保险人更清楚自身以及被保险人的实际情况，经纪从业人员应深入了解这些情况并把会影响保险人作出重大决定的信息如实告知保险公司。

这样做归根结底还是为了最大限度地维护客户利益。

.....

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>