保险代理人能为客户作些什么？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E4_BB_A3_E7_c35_45429.htm 自保险业问世以来，保险代理人便应运而生，并成为保险经营不可或缺的部分。世界各国，凡保险业发达的国家，保险代理也十分发达。目前，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由保险代理处、代理人 and 保险服务员构成的保险代理体系。自1992年后，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。目前，我国寿险营销员已经近40万人。保险代理人虽然是代理保险公司招揽业务，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，代理人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”，他们的收入是与能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？（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，它实际上可以说是一种较高层次意义的奢侈品，很少有人会主动买保险。人们总有种习惯或惰性心理，或者对未来的自信。比如他会想我的房子很安全，不会着火或发生其它意外，只要注意就可以了，干嘛

要去买保险；没有人愿意设想很快就会死亡，只要他没得致命疾病，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，同时又兼有宣传普及和顾问的作用，他可以引导人们去认识可能会遇到的问题，并且解决这些问题。其实代理人所揭示的是客户已存在的需要，并非他创造的，只是他能够迅速和准确地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。

（2）帮助客户进行保险计划选择 以寿险为例，国外寿险界通常认为，“推销保险，95%是靠对人的了解，5%靠保险知识，但这5%的保险知识，推销员必须100%的了解。”代理人熟悉保险商品的用途和限制范围，他能够在客户所能负担的保费前提下，针对不同的职业、年龄、家庭结构等，向客户推介合适的保险险种，帮助选择组合。

（3）为客户提供持续有效的服务 一个有远见的代理人绝不会是一个短期行为者，代理人在帮助客户购买保险后，使客户的愿望和保费支付能力相符合，那么有可能保持这笔业务的长期有效性，代理人在帮助客户解决问题的同时，也会从建议中得到好处，这样他就会对客户提供持续有效的服务，而这恰恰是客户最希望得到的。

（4）保险代理人可以切实解决客户在购买保险过程中的麻烦 比如他

会向客户详细解释保险合同的条款，提醒各种应注意的事项，帮助了解投保单等保险合同的内容，建议合适的保费支付方式，并代收保费等。总之，他们能以自己的知闲和经验提供全面的服务。 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