

自主选择权

以案说险

案例简介



小马刚参加工作半年时间，就赶上了公司的体检福利。幸运的是小李的体检结果一切正常，但是公司居然有三分之一同事的体检结果亮了红灯，这让小马不免有些担忧。

经同事介绍，小马联系了两家保险公司的业务员张三和李四，并分别向对方表达了自己想要配置保险的想法。

张三很快就联系了小马，并推荐了重疾险+意外险+医疗险的全套组合保障方案，近6000元的年缴保险费，让刚参加工作不久的小马犯了难，但张三表示他的客户包括小马的几个同事都是全套购买的，只有配置全套方案，发生风险时才能真正地发挥保险的作用，并暗示小马要买就要抓紧，过了这个月就没有那么大的优惠了。

小马决定再联系营销员李四看看，李四并没有直接出具保障方案，而是询问了小马一些关于保障需求、健康状况、收入和预算方面的问题，然后向客户出具了重疾险、医疗险、意外险三套保险方案，详细介绍了三款保险分别可以解决哪些问题，并结合小马当前实际情况提供了一些投保建议，最后小马选择了更合适现阶段自己的意外险+医疗险的组合方案。

虽然小马这次因为预算问题，没有选择投保重疾险，但是通过这次投保，他也意识到了将来加保重疾险的必要性。

案例思考

每个客户的需求都不一样，强买强卖、捆绑销售不仅会给消费者造成不好的体验，甚至还会因小失大，丢了客户；全面了解自己的客户，了解自己的产品，根据客户的情况为客户匹配合适的保险产品，才能赢得更多的口碑和客户，才能让我们在这个行业走得更稳更远。

消费者提醒

在选购保险产品时，如何才能避坑，选择合适自己的保险产品？

- 1.不同的人群对保险的需求往往不一样，在选购保险产品时，不宜盲目从众；
- 2.对于初入社会，没有积蓄，收入较低，或者不愿承担过高的的保费但是又有保障需求的人群，宜选择性价比更高的，杠杆率更高的产品；
- 3.保险产品是复杂的金融产品，专业性要求较强，选购前可以多方咨询，在全面了解产品功能的基础上，来判断并选择合适自己的保险产品。

(友邦广东惠州中心支公司供稿)



友邦保险



兼容进取 消保同行