

以案说险系列

信任与专业 保险购买需谨慎



案例简介

- 2024年2月，在一次同学聚会上，业务员小柯偶遇了许久不见的老同学秦女士。秦女士表示想为自己购买一份年金险，但因工作繁忙而无暇深入了解。她对小柯表示了高度的信任，提出可以直接签字投保，无需再上门讲解保障内容。然而，小柯坚持专业的态度，建议秦女士在了解保险条款后再做决定，并详细询问了她的保障需求。随后，小柯为秦女士提供了精心设计的保险计划书，并耐心解释了保险责任、责任免除、交费年期、保额、保费、犹豫期等重要内容。最终，秦女士在充分理解后决定购买该保险产品。

案例分析

- 这个案例中，秦女士虽然信任小柯，但小柯并没有因此忽视他的职责和专业性。他知道，作为保险业务员，他的职责不仅是销售保险产品，更重要的是帮助客户了解和选择合适的保险产品。因此，他没有直接让秦女士签署保险合同，而是花费时间去了解秦女士的需求，并根据这些需求为她设计了合适的保险计划。

案件启示

- 这个案例告诉我们，购买保险时，不仅需要信任业务员，更需要信任自己的判断。我们应该充分利用业务员的专业知识，了解自己的保险需求，并选择最适合自己的保险产品。同时，我们也应该了解保险的基本知识，以便在购买保险时能够做出明智的决策。

温馨提示

- 不要急于购买保险：购买保险是一项重要的决策，需要充分考虑和了解。不要因为信任业务员而急于购买保险。
- 了解保险的基本知识：在购买保险前，应该了解保险的基本知识，包括保险责任、责任免除、交费年期、保额、保费、犹豫期等内容。
- 选择合适的保险产品：根据自己的需求选择合适的保险产品。如果不确定如何选择，可以咨询业务员或其他专业人士的意见。

- 结语：保险是我们生活中的一份重要保障，我们应该珍视这份保障，不要轻易放弃。同时，我们也应该提高自己的保险知识，理解保险的真正含义，以便更好地利用保险为自己和家人提供保障。

(茂名中心支公司供稿)



金融消费者权益保护 教育宣传活动

金融消保在身边 保障权益防风险

