

接14回第一个同事客户

第一起身故理赔

今天给大家分享我给客户讲保险产品的时候和送保单的时候都会讲哪些内容。为什么想写这个呢？

现在在网络上很多退保的客户都会提到：一，业务人员讲的跟保险合同上写的不一样。二，到退保的时候才知道交了一两万才退几千块。我就特别纳闷。所以今天想跟大家分享一下，我是怎么做的。



在讲保险产品的时候，最基本的我们会讲保险五要素，哪五要素呢？交多少，保多少，保多久，保什么，哪些不保。我这个同事客户重点要考虑不保和容易发生纠纷的方面，上一回我说道，我这个同事职业是挖机驾驶员，属于五六类职业。市面上有些产品只包含一至四类职业。所以我给他推荐了包含五六类职业的重疾险种。如果不这样做，万一在工作中发生意

外风险，就可能遭遇拒赔。另外我给他附加了意外伤害保险

10万保额，填写职业的时候我特别建议他填挖机驾驶员，当时他跟我说，不会一辈子开挖机，填农民。我告诉他，填写挖机驾驶员保费肯定会贵一些。但如果填农民，在开挖机的时候出险，就会被打折赔付。并告诫他特种机械操作证要记得年审。



拿到保单以后，我会亲自给客户送去，再次把合同讲一遍。把销售时说过的合同条款在纸质保单上画出来，留下自己的痕迹。重点要讲犹豫期，犹豫期内客户可以无损失退保。这是客户很重要的一项权益，也是在保护代理人，客户早生疑比晚生事好。另一个重点就是现金价值表，大大方方地告诉客户现金价值表是退保的时候可以获得的金额，让客户明白退保时可能受到的损失。做好了这些，再叮嘱客户，在犹豫期内花时间看一下合同，有不清楚的地方随时询问。



做好这些不为别的，只为拿一份安心钱。

明天接着给大家分享，相约《我和保险有个约会（第16回）》