你好，我是程老师

保险产品最熟悉，解答问题最耐心

这是我的第228篇原创文章

保险不同于其他实物产品，看不见摸不着，有的只有一份保单合同

所以在购买时，不少业务员会承诺帮忙，比如代拿资料，协助理赔等

今天有个客户要买的是终身重疾险，业务员承诺后续可以跑东跑西去医院打单子

今天简单讨论一下这种所谓的承诺，是否重要？

思考

1.重疾保障终身一辈子，业务员其实很难做到终身在一个公司，或者终身在这个行业，后续离职，这个承诺是无效的

2.重疾不同于医疗，重疾一辈子能理赔一次，就算多了，所以这个概率很低，而且出院的时候资料全部保留好就行了，所以用到的概率更低。

3.即使是真的需要有人跑腿，美团跑腿
几十块钱就可以搞定，没必要为了所谓的承诺额外付出高额的保费

所以无论是对于业务员承诺的跑腿，还是我们经纪人承诺的协助理赔，建议大家把它作为锦上添花就好，更多的还是看产品责任本身

产品选择建议

提到服务，另外再提一下关于产品的选择

如果是高频
的产品，比如意外医疗险这种，每年可能会遇到理赔，理赔频次高，在保费相差不大的情况下，可以注重一下保司的服务

如果是低频
的产品，比如重疾寿险，这种一辈子可能只会理赔一次的产品，甚至用不到理赔，这种所谓的服务意义就更低，更多的是看重产品责任本身

程老师总结

无论是业务员还是经纪人的承诺，当做锦上添花就可以，更多的是看产品责任保单合同

另外选择产品，高频的产品，如意外医疗，差距不大情况下选择服务好的

低频的产品，更建议看产品责任合同本身

END

你好，我是程斯文，前上市保险经纪平台金牌顾问兼培训讲师，人称程老师

从业7年，服务过上万客户，见过太多人买保险入坑，很多人买完保险甚至不知道保的是什么。

其实买错保险比不买保险更可怕，现在我通过最简单的文章，让你了解各种保险知识。

关注我

让你避免掉坑

望你对保险

不再迷糊