

客戶：O小姐/會計小姐/45歲

這位客戶讓我很有印象的原因是，此客戶已經跟家維買了兩張還本型意外險保單，當初一開始接到家維電話O小姐有點聽都不想聽，說自己保險真的已經夠了不會想要再買，因為跟家維很熟也跟家維說怕耽誤他的時間。但家維非常有耐心，跟客戶解說：近期因為新冠肺炎的關係，其實可以幫自己的醫療險做加強，重點是趁現在費用還不太高的情況下，真的要聽看看要不要買都沒關係，真的花個不到五分鐘時間了解一下。

O小姐聽完後覺得不錯，金額方面可以做調整規劃，家維仔細幫客戶規劃評估後，O小姐覺得先生也是家中強大的支柱，所以夫妻倆一起參加了，也是想給小孩更無後顧之憂。

二年後接到O小姐080來電，因為公司今年健康檢查，發現腹部有一個腫瘤醫生安排下周要開刀，O小姐就先來電詢問是否有保單可以理

賠？那要準備什麼文件？因為自己也沒理賠過非常擔心，請客戶放心當初有規劃醫療險是可以理賠的，先安心養病，到時候文件備妥二年內都可以申請理賠不要擔心，電話中客戶很感謝家維當初耐心跟她介紹，不然她現在就不能在家好好休息，面臨收入中斷的情加上小孩還小，好險有保險的理賠可以幫她補貼一點家用讓家人也很放心。

這是一種很特別的感覺，因為這份工作，讓家維在幫助別人的同時也更加肯定了自己。