

315以案说险系列

老王遭遇电话销售 保险“陷阱”

以案为鉴，警惕保险误导

案情简介

老王，一位金融行业的高级白领，因其阔绰的消费习惯和常在高档场所消费而留下了详细的消费信息和电话。某日，他收到了一个声音甜美的销售电话，对方以亲切的态度和他多聊了几句，并适时地给出了一些夸赞。关键时刻，话务员一句“王哥考虑买个XX保险产品吧，最适合您这种精英人士了”成功吸引了老王的注意。该话务员接着介绍，这款保险没有任何免赔，购买不设门槛，遇到事儿了，花多少，保险给报多少；而且费率马上要调整了，下周就要涨价了，银保监局已经批了；同时，这个XX险不仅能提供保障，还具备理财功能，公司会有专业投资顾问用这笔资金理财，收益都归老王……然而，该话务员从头到尾没有提及“犹豫期”、“免责条款”等关键信息。老王在几段对话后就动心了，决定购买，收到邮寄来的投保单、风险告知等单证时看都不看就签了并邮寄出去，核保通过后转账付钱。但后来经过朋友介绍理财顾问咨询，老王才意识到自己买错了保险。

案情分析

老王作为金融行业的高级白领，本应具备较高的风险识别能力，但在接到电话销售保险的来电时，却因话务员的甜美声音和夸大宣传而动了心。话务员通过夸大保险产品的保障范围和理财功能，以及故意隐瞒重要信息（如“犹豫期”、“免责条款”等），成功误导了老王。老王在未仔细阅读投保单和风险告知等关键文件的情况下，便草率地完成了购买流程。直到后来经过朋友介绍的理财顾问咨询，老王才意识到自己买错了保险。这一案例充分暴露了电话销售保险中存在的误导销售和信息不对称问题。

风险提示

1. 谨慎对待电话销售保险：接到保险销售电话时，要保持冷静和理性，不要容易被话务员的夸大宣传所迷惑。要仔细询问保险产品的具体细节，包括保障范围、免责条款、费率调整依据等。
2. 认真阅读保险合同：在决定购买保险前，务必认真阅读投保单、风险告知、免责条款等关键文件，确保自己充分了解保险产品的各项规定和风险。
3. 寻求专业意见：如果对保险产品有任何疑问或不确定的地方，可以向专业的保险顾问或理财专家咨询，以获取更准确的信息和建议。
4. 保护个人信息安全：在与话务员交流时，要注意保护个人隐私和信息安全，避免泄露过多敏感信息给陌生人。
5. 增强风险意识：作为消费者，要时刻保持警惕，增强自我保护意识，避免陷入保险销售的“陷阱”。

消保

扫码了解更多消保知识

