

以案说险

警惕“天上掉馅饼” 守护好您的养老钱



案例背景

现在越来越多不法分子冒充保险公司工作人员实施诈骗，老年客户成为主要受害群体。今天，我们通过一个案例为您揭示“免费馅饼”背后的陷阱，助您远离诈骗，守护好您的养老钱！

案例分享

一个阳光明媚的早上，72岁的王奶奶在小区晨练时，被一名自称保险公司工作人员的“小陈”搭讪，邀请她参加“银发健康之旅”——免费新加坡体检加旅游。王奶奶起初有些犹豫，但当小陈拿出印有某知名保险公司logo的工作证，并热情地介绍“这是保险公司回馈老客户的特别活动”时，她的心防渐渐松动了，就拉着自己的几位老友一起报了名。

王奶奶和其他老人被安排乘坐头等舱飞往新加坡，入住豪华酒店。在所谓“国际医疗中心”，一位“专家”为她简单检查后，严肃告知“骨密度严重流失，心血管有明显堵塞，半年内可能发生健康危机”。在“专家”的专业术语轰炸和“小陈”的温情攻势下，王奶奶被说服花15万购买了一份“全球健康守护”保险计划，被告知能报销所有费用。回国后，王奶奶一直没有收到保险合同和任何相关资料，越想越不对劲，当她向保险公司官方热线致电核实后，才得知这是彻头彻尾的骗局——公司从未组织此类活动，所谓“医疗中心”也不存在。



警示要点

“免费”可能是最贵的：天上不会掉馅饼，任何“免费”活动背后都可能隐藏着精心设计的陷阱。

温情攻势是常见套路：诈骗分子往往利用老年人渴望被关心的心理，通过嘘寒问暖建立信任，进而实施诈骗。

专业伪装极具迷惑性：假专家、假工作证、假宣传资料，甚至假头等舱行程，都是为了营造真实感，降低老年人的警惕性。

健康焦虑是突破口：利用老年人对健康的担忧，虚构或夸大健康风险，诱导其购买高价无效产品。

温馨提醒

正规保险公司的营销活动会明确告知活动目的，提供完整的产品信息，并给予您充分的考虑时间，**绝不会隐瞒关键信息或施加压力要求当场签约**。如遇类似案例中的情况，请务必**核实组织方身份，仔细阅读合同条款，并与家人商量后再做决定**，也可拨打**保险公司官方客服热线**进行咨询确认。您的安全，是我们最大的牵挂。