

以案说险

慎防“退旧买新”话术陷阱 守住长期保障底线



案例简介

65岁的李女士，10年前为自己购买了一份重大疾病保险，已连续缴费10年。这份保单虽然保费不高，但保障一直有效，现金价值也累积到了约6万元。最近，她接到一个自称是“原保险公司工作人员”的电话，对方称：“您的保单太老旧啦，现在有款新产品，保障范围更广、分红演示更高、满期返还更快，现在可以帮您‘免费升级’！”在对方反复劝说下，李女士同意退掉原保单，并当场通过非官方链接填写信息、签署电子文件，投保了所谓“新款重疾险”。

可才过一个月，李女士突发心梗住院，申请理赔时却被告知：新保单还在“等待期”（90天内），无法理赔。而原来的保单早已退保失效，她一下子陷入了“既没老保障、也没新赔付”的尴尬境地。事后查实，这位“工作人员”并非原保险公司员工，推销过程未说明旧单退保会损失近2万元、未提示新保单有90天保险公司不承担保险责任的疾病等待期，也未告知她这个年龄投保新产品，可能因健康问题被拒保或责任缩水。



案例分析

这起事件不是个例，而是典型的“退旧买新”误导销售，藏着三个普通人容易忽略的风险：

- **退保损失**：重疾险属于长期健康保障型产品，其保费主要涵盖疾病风险保障成本、管理费用及现金价值积累三部分。若在缴费初期退保，投保人可领取的现金价值将显著少于所交保费总额——这并非资金“亏损”，而是保障责任已实际发生（如等待期后即享有全额重疾保障）、风险成本已消耗的合理体现。

- **保障断了**：退旧保单，原保障即刻终止；投新保单，保障须从零起步。而所谓“升级”的新产品，虽宣传亮眼，却依法设有90天至180天的疾病等待期（合同条款明确载明）。在此期间若发生合同约定的重大疾病，保险公司不承担保险责任——这不是“不讲理”，而是体现了《保险法》及行业精算规则所要求的风险控制机制，符合主流重疾保险产品设计。

- **产品不合适了**：10年前能轻松通过健康告知的保单，现在65岁再买，很可能要加费承保、除外某些疾病，甚至直接被拒保。所谓“升级”，未必真正适合当下的健康状态、持续缴费能力与真实保障缺口。

案例启示

保险不是“新款手机”，不需要频繁“升级”。消费者务必保持清醒：不轻信电话里的一句“更好了”，不因几句营销话术就仓促退保；退保前一定看清现金价值、等待期和健康要求，或者致电保险公司官方客服核实，也可请家人一起商量。**真正靠谱的保障，靠的是长期持有和理性匹配，而不是盲目跟风换产品。**