

以案说险

抓住“犹豫期”黄金窗口
避免资金损失

案例简介

市民张先生在保险代理人的推荐下，**购买了一份年交保费1万元的长期重疾险**。保单回执签收后，张先生仔细研读条款，发现该产品的保障范围与自己的预期存在偏差，且每年的交费压力较大，于是萌生了调整保障的念头。然而，张先生因工作繁忙拖延了一个月才联系保险公司提出退保。此时，**保险公司告知他已超过了合同约定的15天“犹豫期”，若坚持解除合同，只能退还保单的“现金价值”**。对此，张先生表示非常懊恼及不理解。



案例分析

此类纠纷的核心在于客户对“犹豫期”这一法定权益的认知缺失。根据监管相关规定，从签收保单次日零时起算，**长期人身保险产品通常设有10-15天的犹豫期**（具体以合同为准）。在犹豫期内，投保人若因自身原因要求解除合同，保险公司扣除不超过10元的工本费后，无息退还客户已交保费。**这相当于给消费者一个“冷静期”，用于重新审视产品是否合适**。一旦超过犹豫期退保，保险公司将按照合同约定退还保单的“现金价值”。**在保单生效初期，由于需扣除风险保险费、保单管理费及初始费用等成本，现金价值通常远低于已交保费**。

案例启示

为避免造成不必要的资金损失，提醒广大消费者应牢记以下三点：

一、紧握“犹豫期”止损红线：收到保单后，务必立即确认保单签收日期，厘清犹豫期的具体截止时刻（通常为签收次日起10-15天，具体以合同为准）。这是消费者享有的法定“冷静期”和“全额退费权”。若发现产品不符需求或经济承压，请务必在犹豫期届满前正式提出退保申请。切记：犹豫期一过，退保将按“现金价值”计算，可能面临大幅本金损失，切勿因拖延而错失这一黄金维权窗口。

二、理性投保，量力而行：投保前应充分评估自身家庭经济状况和保障需求，不盲目跟风，不因“人情单”或冲动消费而购买超出承受能力范围的产品。

三、关注“现金价值”表：若已过保单犹豫期仍想退保，请先查看合同的“现金价值表”，明确能退回的具体金额，权衡损失后再做决定。必要时可咨询专业人士，了解减额交清或保单贷款等延续保障的替代方案。