

买保险觉得“亏”了？

原是错把重疾当投资

01 案例介绍

2023年1月，消费者王女士到保险公司客服中心柜面，要求对其名下的保单全部退保，经查询，王女士为全家购买了重大疾病、医疗险、意外险等保障，因涉及保单较多，引起柜面人员的关注，经与客户沟通，王女士表示近期接到一位自称家庭理财专家的电话，免费为王女士的家庭资产投资情况进行规划，在得知王女士丈夫为全家购买了保险产品后，引导王女士将所交保费与理财产品比较，随即专家向王女士推荐一款理财产品，承诺收益高无风险，比买保险要合适，王女士认为其说的有道理，觉得买的重疾险买“亏”了，因此到柜面提出退保想要去购买理财产品。

保险公司工作人员与王女士耐心的讲解沟通，向王女士及其丈夫讲明其购买的几款保险产品的保障责任，明确保险是为为来家庭风险的一个管理方式，同时提示王女士要警惕任何夸大收益承诺的金融产品，其投资理财需到正规的金融机构，保护好个人信息，并向王女士介绍往期投资诈骗风险案例，王女士恍然大悟，对公司的服务表示满意及感谢。

02 案例分析

本案中诈骗分子利用客户看重收益的心理，故意弱化保险产品的功能，引导客户购买其推荐的理财产品，同时夸大理财产品优势，承诺保证收益、弱化与消费者相关的关键信息行为，侵害了消费者的知情权。

重疾险主要用来对被保险人在患病、治疗、康复期间的财务补偿，防止家庭支柱因疾病可能导致收入中断而引起的家庭财务危机。重疾险是健康型保险，但大多消费者对保险认知不足导致在购买保险后与收益型金融产品相对比，诈骗分子也正是利用消费者投资心理进行诈骗行为。

03 案例启示

- 1、消费者购买保险产品之前要明确自身需求，充分了解保险产品保障范围，认真阅读产品说明书、投保提示书、条款内容等重要信息。
- 2、消费者在购买保险产品之后要重视公司回访，回访是为了确保消费者的知情权，回访的过程是对保险合同中的保险权益再回顾的过程，关系到消费者的切身利益。
- 3、消费者要妥善保管个人重要身份信息，提高个人信息安全保护意识，对陌生来电，自称“专家”等电话推销提高警惕，不要轻信高收益承诺，以防资金受损。

