

合理使用**保险贷款** 解决资金周转



CASE INSPIRATION

案例简介

在一个普通的工作日，蔡先生带着一份已经交满15年的保单来到保险公司。原来，蔡先生的孩子即将赴海外留学，急需一笔不小的资金来支付学费和生活费。在反复权衡后，他决定**放弃保单**，以便能够领取到退保金来应急。



然而，当蔡先生向柜台人员提出退保申请时，他意外地发现**退保金额与自己多年来缴纳的保费相比，有一定差距**，这让他感到非常沮丧。

柜台人员小李看出了蔡先生的困惑和焦虑，耐心地询问了他的具体情况。在了解到蔡先生的真实需求后，小李向他详细解释了保单的保障功能，并且提出了一个蔡先生之前并未知晓的选项——**保单贷款**。

小李向蔡先生解释道，他的保单已经有足够的**现金价值**，可以通过**保单贷款**的方式，**临时借出一部分资金来解决眼前的资金缺口**，而且不必放弃保单的保障。这样一来，蔡先生**既能保留保险保障，又能解决孩子的留学费用问题**。

蔡先生听后眼前一亮，他没想到保单还有这样灵活的功能。在小李的帮助下，他仔细了解了保单贷款的流程和条件，并最终决定采取这一方式。他感慨万分，原本以为只有退保这一条路可走，**没想到保单还能以这样的方式帮助他渡过难关**。

CASE INSPIRATION

案例剖析

这个案例告诉我们，保险不仅仅是我们传统意义上理解的保障工具，**它还具有许多潜在的金融功能**。作为消费者，我们需要**提高自己的保险知识水平，充分了解保险产品的各种功能**，以便在遇到困难时能够充分利用保险工具，**最大限度地保护自己的利益**。同时，保险从业人员也**应该不断提升自己的专业素养**，为客户提供更加全面、精准的服务。这样一来，**保险才能真正成为我们生活中的有力保障**。

CASE INSPIRATION

案件启示

1、普及保险知识非常重要：蔡先生最初并不知道保单贷款的选项，这说明消费者对保险产品的了解还有待提高。保险代理人和保险公司有责任教育消费者，让他们充分了解自己保单的功能和潜在价值。

2、寻求专业咨询非常必要：柜台人员小李的专业能力和良好服务为蔡先生提供了有效的解决方案。这表明在金融决策过程中，专业咨询的作用不可小觑，它可以帮助客户找到更适合自己的选择。

供稿机构：汕头