

以案说险

充分了解产品利益 坚守自主选择权



典型案例

张先生是一位中年职场人士，随着家庭负担的加重，开始关注起保险产品，希望为自己和家人提供一份额外的保障。某日，张先生接到了某保险公司营销员的电话，向他推荐了一款号称“全面保障、高性价比”的重疾险产品。

在营销员的热情介绍下，张先生初步了解了这款产品，但并未决定是否购买。之后，营销员频繁地联系张先生，不断强调该产品的紧迫性和稀缺性。在营销员的催促下，工作繁忙的张先生在没有充分了解和比较其他产品的情况下，匆匆购买了这款保险。

购买后，张先生在一次偶然的情况下，发现市场上还有其他多款保障更全面、价格更合理的保险产品。此时，他才意识到自己在营销员的强势推销下，没有充分了解产品利益，购买了一款并不完全适合自己的保险产品。如今想退保，则只能退回现金价值，张先生又觉得太可惜，因此陷入进退两难的局面。



案件启示

目前市面上有各种各样的保险产品，消费者在选购时应留意：

1.作为保险消费者，我们需要充分衡量产品利益是否与自身需求匹配。当与需求不匹配，面对营销员的强势推销时，我们要学会说“不”，坚守自主选择权，勇于拒绝不适合自己的保险产品。

2.消费者还应积极了解和学习保险知识，提高自身对产品的辨别能力，才能找到真正适合自己的保险产品，为自己和家人提供坚实的保障。

此外，保险公司和营销员也应加强自律，尊重消费者的自主选择权，提供真实、准确、全面的产品信息，为消费者营造一个公平、透明、健康的保险消费环境。

· 友邦广东提醒您：金融产品查询平台为消费者查询合法金融产品信息提供权威渠道，您可登录<https://www.jrcpcx.cn>，微信小程序以及手机APP搜索“金融产品查询平台”进行查询。