

以案说险

巧用保险功能 化解交费危机



案例简介

李先生是一位有前瞻性规划的人，十几年前为自己投保了一份保额 50 万的重疾险，每年需交纳保费 1.2 万，交费期为 20 年。这份保单承载着他未来的安心期许，意味着一旦不幸身患重疾，将有一笔可观的保险金用于治疗与康复，不至于让家庭经济瞬间崩塌。

然而，近年来李先生所在公司效益不佳，收入大幅锐减，可家庭的各项开支却并未减少。孩子的教育费用、老人的赡养花销、日常生活的柴米油盐开支，每一项都像沉甸甸的石头压在李先生心头。面对每年 1.2 万的保费，李先生实在是有心无力，无奈之下，他向熟悉的营销员提出了退保申请。

幸运的是，这位营销员专业且负责。在得知李先生的困境后，并没有简单地顺应其退保要求，而是仔细查阅李先生所购险种的条款，为他详细介绍了保险公司提供的几个变更业务。首先是**保单借款**，在急需资金周转时，李先生可以凭借保单的现金价值向保险公司申请借款，**解燃眉之急，且不影响保单的保障效力**，后续按时还款即可。其次是**适当降低合同的基本保险金额**，相应地减少后续每年的保费支出，在一定程度上平衡了保障与交费压力。另外，还有**减额交清**，这一方式是将保单的现金价值一次性支付全部保险费，相应减少合同的基本保险金额，**能直接免去合同后续交费义务，保障依然存续**。

李先生经过反复权衡，最终选择了办理减额交清，保额从原本的**50 万调整至 20 余万**。那一刻，他如释重负，家庭的交费负担瞬间减轻，更重要的是，**自己的重疾保障得以维持**。

数月后，命运的重击再次降临，**李先生竟不幸患上重疾**。在这个令人绝望的时刻，当初那份差点被放弃的保险发挥了关键作用。**李先生向保险公司申请理赔**，得益于之前办理的减额交清，**他顺利获得了 20 余万元的保额赔付**。这笔钱犹如黑暗中的曙光，为他的治疗之路点亮了希望，让他可以安心地与病魔抗争，暂时不必为高昂的医疗费用忧心忡忡，也没有给家庭经济带来毁灭性的打击。



案件分析

李先生的经历给我们敲响了一记警钟，在保单交费期间内，我们可能难免会遇到经济困难的时候。当面临保费交纳难题时，**我们千万不要冲动退保，退保意味着失去所有保障，此前的投入也付诸东流**。不妨像李先生一样，及时与保险公司或专业营销员沟通，**了解保单所附带的如保单贷款、降低基本保险金额、减额交清等功能**。合理运用这些工具，既能缓解当下的经济压力，又能守住那份至关重要的保障，为自己和家人的未来保驾护航。

给消费者的启示

- **提前规划**：要有风险防范意识，像李先生一样提前投保重疾险，消费者应依据自身情况尽早规划购买保险，防患于未然。
- **冷静抉择**：遇到经济困难暂时交不起保费时，别盲目退保，退保会丧失保障和前期投入，应冷静思考其他解决办法。
- **熟知权益**：购买保险后要认真研读条款，了解保单借款、降低基本保险金额、减额交清等功能，以便在困难时用这些权益缓解压力、守住保障。
- **积极求助**：遇到保险难题，积极与保险公司或营销员沟通，借助专业建议，做出更优决策，守护自身权益。