

## 防范保险销售误导

### 什么是保险销售误导

销售误导是指保险公司、保险代理机构以及办理保险销售业务的人员，在保险业务活动中，违反《保险法》等法律、行政法规和保险监管部门的有关规定，通过欺骗、隐瞒或者诱导等方式，对有关保险产品的情况作引人误解的宣传或者说明的行为。

### 保险消费者如何防范销售误导

#### 一是确认销售资质

购买保险先看看，给咱介绍产品的帅哥美女有没有执业资格？  
千万不要从没有销售资格的推销人员手上购买保险！



根据相关规定，保险销售从业人员销售保险时，应当持有所在保险机构、保险专业中介机构核发的执业证书。

#### 二是了解产品信息

买保险要量力而行，符合自身需求及风险承受能力再购买，不要盲目签字确认！  
保险公司让咱抄写的风险提示认真看，保障责任、免责条款、缴费额度仔细听，理解了再签字！



理性对待销售推荐行为，在抄写风险提示及签字确认前仔细阅读产品销售文件，充分了解产品类型及期限、所属机构、保障责任、风险情况、缴费情况等关键信息，认真评估产品是否符合自身需求及风险承受能力，切勿盲目签字确认。

### 三是积极配合“双录”

“双录”过程很重要，不清楚的现场问，不理解的现场提，这是保护咱合法权益的重要证据！



“双录”是保险公司对部分产品的销售过程以现场同步录音录像方式予以记录，是对保险销售从业人员的监督，督促其依法依规履行销售过程中的合同内容说明、免责条款提示等义务。建议保险消费者积极配合“双录”，维护自身合法权益。

### 四是认真对待回访

保险回访不要烦，认真回答很关键！切勿盲目“清楚”和“明白”！



保险消费者要根据实际情况回答保险公司的回访问题，如不了解保险条款等，要及时向保险公司咨询，切勿盲目回答“清楚”“明白”“知道”!

### 五是重视犹豫期权益

一年以上人身险，签完保单后悔了，记得在犹豫期内办退保!



一年期以上的人身保险产品有一定期限的犹豫期，投保人在犹豫期内可以无条件解除保险合同，保险公司除扣除不超过 10 元的成本费以外，退还全部保费。

【备注：部分图片来源于互联网】