

仅仅接了一通电话，便被动购买了一份保险？近日，市民钱先生遭遇了销售保险的“怪事”。



据钱先生回忆，当时接电话后，对方的语速很快，就是让人每句话都能听清楚，但是没有时间反映的一种程度。后来他听到对方说的话乱七八糟的，自己脑子也没反应过来，便挂断了电话，但他唯一清醒的是，当时他并没有说任何“同意”之类的话语。

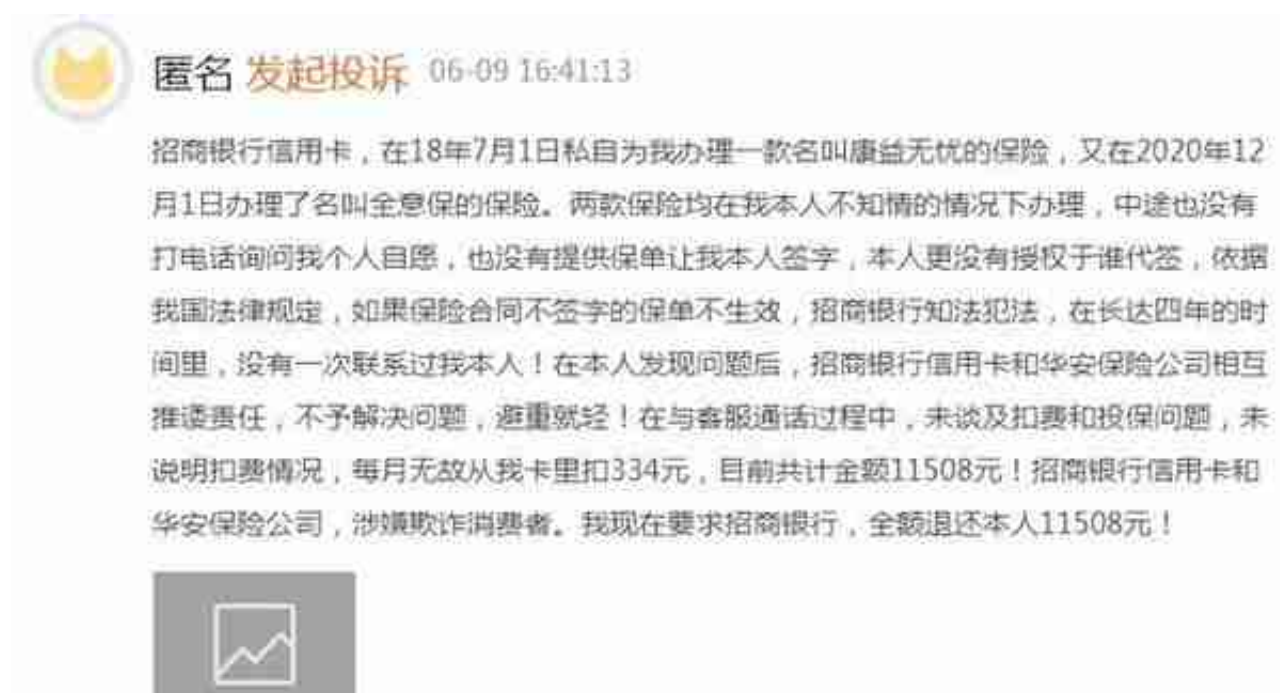


让人想不到的是，最近，钱先生又接到了一个其他银行类似的推销保险的电话，吃一堑长一智，他立马挂断了电话。

类似案件多发 大同小异

虽然钱回来了，但是钱先生回想起来仍心有余悸，他上网搜索了一下，发现这样的情况还有很多，而且都是大同小异。

在黑猫消费者服务平台上，可以看到，有市民投诉招商银行信用卡中心打电话过来推销保险，于4月份未经其准许的情况下私自扣除一年保费120元。



相关案例涉及电销保险

其实，相关案例涉及的是一种电销保险的业务模式。严格来讲，这一模式是经银保监会备案、允许的销售方式。这样的保险销售方式，一般定位的是保额不高的险种。电话确认授权后，银行可实施扣款。而为了避免一些消费者在稀里糊涂情况下误同意和误购买，银行在接到用户投诉反映后，对于退保有较高容忍度。

想必大家都接过类似的电话，有的人可能刚开始听完介绍就挂了，有的人可能会多听一会。

在电话销售保险过程中，推销员通常语速很快，一番天花乱坠的介绍后，销售员一

般会问“您觉得这款保险产品怎么样？”“可以帮您办理吗？”如果这时你已经被绕晕了，不自觉地答应一声，电话那头很可能就会说：“谢谢支持，保险已经办理了……”

此外，在电话销售的保险，一般会按月交费。原因是将每年交的高昂保费摊到每个月，会让你误认为很便宜。

因此，在接到银行电话销售保险业务时，不想买就应明确拒绝，摇摆不定的要适当了解后再明确表态，千万不能在糊里糊涂之间就“点头”。甚至直接挂断也没毛病

。