

对于不少信用卡持卡人来说，突然接到信用卡中心推销保险的电话，往往没有准备，如果是在上下班途中，快速理性地思考一个保险品种是否值得投保确实有些难度，如果慌忙中做出购买决定也常常令人后悔。理财专家提醒，在接到保险推销电话后，持卡人即使有购买意向，也要三思而后行。

优惠条件当心是诱饵

“您好，我是XX信用卡中心的客服，工号是XXX。经过系统审核，您是我们信用卡中心的优质客户，现在我们有一份贵宾专属礼遇提供给您。”

不久前，持卡人王女士接到了信用卡中心的电话。客服人员向她推销一份保险产品，能够对意外风险进行防护。“您只需每月存款500元，存满15年，就可以在15年内享受每年50万元的意外险赔付，如果是在乘坐公共交通工具、乘坐或驾驶私家车期间发生的意外，还能有双倍给付，也就是100万元。15年后，您所支付的保费会全部返还。”客服人员流利的话语打动了王女士，她认为，既然卡中心给了自己这样的“特别待遇”，肯定是非常划算的产品，于是就答应了投保。

银行向王女士推销的保险是否真的划算呢？其实只要你花点时间计算一下就会发现，这款保险与同类型的意外险相比，不仅保费成本提高了，而且全额返还后一点利息和红利都没有，很不划算。

了解全面后再做决定

身为信用卡持卡人，你可能会接到过类似推销保险的电话，大致内容如出一辙。客服人员都会告诉你该保险如何好，并指出是银行专为贵宾或优质客户提供的优惠活动，所以要快点做决定。在短短几分钟的讲解中，客服人员可以将保单最主要的保障内容、保险期限、保障金额等信息告知持卡人。而很多持卡人往往被电话中提到的优惠条件吸引，同意购买保险产品，并同意在信用卡中扣取保费。

不可否认的是，这样的保险服务为持卡人带来了便利。因为只要在接到电话推介时表达了明确的投保意愿，就视同于同意投保了，整个过程非常方便。而且，电话推介的保险产品在形式上也较为简单，大多以意外保险、旅行保险、简单的健康医疗保险为主，以方便持卡人理解。

理财专家指出，持卡人即便有投保意向，也不用当场决定，可以回家上网查询相关的保险品种和具体条款后再做决定。当然，如果持卡人通过别的渠道得知自己所持卡的卡中心正在搞保险优惠活动，而自己又非常想购买该保险的话，可以直接致电

卡中心表示有意愿投保，相关人员就会主动联系持卡人。

投保后产生问题如何挽救

那么，既然电话答应了投保，保费是否会被直接扣除？万一持卡人事后反悔，又有什么方法挽救呢？

采访中记者了解到，接到推销员电话后，客户如有明确的投保意愿，推销员就会记录下来，相应保险公司会将纸质保单递送给持卡人签字确认，待保险公司收到保单回执后，才会真正向卡中心提出从信用卡上进行扣费。

投保人收到纸质保单后，特别要留意推销员不着重讲解的“免赔责任”，一旦发现保单不符合自己的需要，可以不签回执，这样，投保过程就中断了。而人身保险保单一般都有10天犹豫期，在犹豫期内，投保人可零成本退保，拿回已经缴纳的保费。而如果超过犹豫期，投保人同样可以选择退保，只是这时候会被扣除一定手续费，相对来说不太划算。当然，如果实在对保单条款不满意，果断退保也是必要的。