信用卡每月存250元，5年后利息有1500元，相当于每年交了300元保费，而一般保险公司的意外险一年也就100多元。

保险代理是银行很重要的一项中间业务，银行推销保险也是现今比较流行的做法。然而，目前的信用卡投保存在着诸多纰漏，信用卡用户需谨慎对待。

当心优惠条件是诱饵

很多信用卡持有人都接到过信用卡中心的推销保险电话，大致内容如出一辙，都是介绍该保险如何如何好，并指出是银行为优质客户专门提供的优惠活动。而很多信用卡持卡人在接到推销保险的电话时，往往会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。

赵小姐接到了一家银行信用卡中心客服人员的电话，该客服人员热情地告诉赵小姐，银行推出了一款人身意外险，是专门为贵宾级客户提供的项目，每个月只要存款250多元，存满 10年，便可在15年内享受每年最高获赔10万元的赔款。该客服人员表示，银行会在15年后退回全部存款，相当于是用存款利息买了这份保险。赵小姐被这种投保模式吸引，动了心，于是答应购买这份保险。

银行向赵小姐推销的保险是否真的如同客服人员说的那么划算呢？我们来计算一下：每月存250元，5年后利息有1500元，平均下来，一年还是交了300元保费。而一般保险公司的意外险一年也就100多元，显然这款保险还是比较贵。

信用卡工作人员在电话推销保险的过程中，往往只提到对客户有利的部分，对客户不利的部分却只字未提或一言带过，迷离持卡人的视线，使很多人在未全面清晰了解合同内容的前提下，同意购买了保险。业内人士说，利用信用卡推销保险的问题，主要在于为了急于推销保险，不向消费者提供详细内容，只挑选一些似乎对消费者有利的内容告知，消费者如果无意中参与后，实际保险条款与推销不符，容易造成经济损失。

口头合同何以生效 ？

有些持卡人在接到信用卡中心推销保险的电话后，经不起业务人员的劝说，便答应购买保险。虽然仅仅在电话里表示出同意购买保险的意愿，但银行也会把相应的保费直接从信用卡里扣除，保单也随之生效。而日后持卡人一旦要求退保，则会困难重重。

那么，既没看到合同文本，也没有本人签字，这份保险为什么能生效？一位保险业内人士说，对于保险公司而言，只要有了投保人的具体信息，而且保费到了账，保单就可以生效，因此信用卡持卡人只要在电话里口头确认就可以。因为银行对推销的全过程已经做了电话录音，客户在电话中的口头确认，可以作为双方意思表示一致的证明。

那么，在电话推销保险的过程中，客户的口头允诺是否能让合同生效呢？北京雄志律师事务所的梁昆贤律师指出，依据《保险法》，保险合同必须以书面的形式订立，电话口头合同如果未经书面形式确认的，不具法律效力。

投保需谨慎

从事信用卡业务多年的资深市场人士董铮表示，银行推销保险只是银行和保险公司相互利用数据资源而已。如果从营销角度来说，银行和保险公司的联合营销优势互补本无可厚非，但是由于在实际操作中，业务人员缺乏必要的营销培训，影响了消费者对其的信任。何况保险是一种对于险种、内容、文本、保障要求都非常高，而且具有一定差异性的产品，更要注意提高对于消费者的营销水准。所以说，造成大家质疑的根本原因，在于银行和保险公司营销水平的低劣。

关于如何对待信用卡推销保险问题，董铮指出，首先，消费者要冷静，可以要求对方将保险合同寄给自己，进行详细了解，同时也是变相推辞。其次，由于电话都是录音的，消费者要申明：自己在电话中的任何答复不作为认可的依据，防止对方利用消费者的某句话作为消费者认可。这也是给消费者自己留下证据(录音是可以查询的)。再次，即便真的对信用卡中心推销的保险产品感兴趣，也需要看到书面内容，并以自己亲笔签署为准。

北京雄志律师事务所的梁昆贤律师提醒信用卡持卡人，在遇到电话推销时，首先应该警惕，如果不需要保险服务，应当场回绝，免得推销人员不停地骚扰。平时应注意查看信用卡对账单，如果发现未经签订书面保险合同即被搭售保险的，应立即与银行交涉。如果问题不能得到妥善解决，可以向当地银监局投诉，或者向法院起诉。