

# 买保险被骗怎么申请退保

|      |                                   |
|------|-----------------------------------|
| 产品名称 | 买保险被骗怎么申请退保                       |
| 公司名称 | 武汉臻诚源法律咨询服务                       |
| 价格   | .00/件                             |
| 规格参数 |                                   |
| 公司地址 | 洪山区高新大道116号长航蓝晶国际12号楼及地下室第12幢5层2号 |
| 联系电话 | 15171517941 15171517941           |

## 产品详情

市面上有很多股票讲座他可能会收钱，也就是说他可能会推荐你某一些股票，然后这些股票万一是涨了之后，他会告诉你加某一个老师要加他进群的话，你就需要给一定的会员费之类的，这种就是。免费股票交流群讲课，是目前互联网电信诈骗中很典型的一个。尤其今年国内A股大盘行情不好，散户们损失严重，不用说在股市中赚钱的了，就是能保本一半的，那都算是水平高和运气好的了。在这样的大环境下，就给了们更多的发展和壮大的机会。群里有助理有老师。创建群的理由各种各样，有的是组织股票大赛，让大家来老师、有的是老师心善不忍看

散户被套、[感恩](#)

反馈社会、带领散户追击游资赚钱解套等等，不管是什么借口建群荐股，终的目的都是为了让你购买保险，总之记住，天上没有掉馅饼的好事，他们不图你钱，难道图对你一见如故，图你长得帅、长得漂亮？网上认识的而已，关系再好也得提防。买保险提供股票服务绝大多数都是，具体有两种可能性：种就是所谓的股票大师与保险公司有合作，或者他本来就是一个保险销售人员，将不好卖出去的保险产品推荐给群员，这些保险产品一般都是没有什么保障作用，价格又特别贵的产品，买了也没有什么用，还白白交了保费，退保损失又太大。第二种保险产品是真实存在的，但保险公司并没有投顾资质，更没有投顾证券专业人员，所谓的投顾服务更像是一个诱饵，诱导投资者出钱购买保险，保险公司这种行为是严重的违规，这种情况往往是因为股票专家和保险公司有合作，帮助保险公司售卖保险就有分成，或者股票专家本来就是保险业务员。并且荐股的人员提成点是非常高的，假设股民甲买了5万的保险，那么荐股人员返佣可能到达30%-50%的提成，所以天下并没有免费的午餐，都是无利不起早的。

老师荐股买保险惯用套路：

去年2月，杭州的“zishen股民”蒋女士通过“[今日头条](#)

app”认识张军老师（目前在“股拍app”中名：“军言有道”），添加了对方面并被对方拉进了大同财今商学堂，这个学堂里面气氛活跃，并且大部分人表示自己通过“老师的讲解”赚到了钱。同时张军老师跟助理张娅频繁的给蒋女士介绍买一份xx保险，分年交5万、10万和20万元3个层次，购买后可以开通更ga oji的荐股服务（金玉满堂服务、垓晓浪花服务），专业老师指导股票。说是交一年的保费跟着老师炒股一二次就可以赚取回来（微信通话中明确）。这种不仅可以股票赚钱，还白白赚了一份保险的好事聪明人都知道怎么选择的。但是不管后购买哪个层次的保险都必须交满10年的保险期限，也就是说完整的xx保险，三个层次交满10年的全款金额分别为50万、100万、200万。蒋女士出于对老师的信任直接交了20万购买了xx保险第三个层次，并且开通了玉如意尊享版服务，里面由很多老师，包括张军、王珽青、小乔老师、周教授、谷亮老师等。

之后跟着张军老师在“玉如意尊享版策略直播

室”中按照他的指导进行股票买卖操作。每个交易日都会分系列地推荐一些不同板块的股票，半年来蒋女士在这些老师的指导操作下一直亏损，截止目前股票账面亏损达到50%以上！于是在网上一搜看到了明瑞追损的帖子，才发现自己确实被骗了，就马上委托明瑞追损帮忙追回，经历半个月的时间成功追回了损失。通过老师理财荐股购买了以下险种的重点注意：信泰人寿信泰如意尊（3.0版）终身寿险（信泰人寿信泰华信传承终身寿险）（带单老师：班主任【余绪林】、带单群：余主任-【闪电俱..教学群】）渤海人寿（老师助理：夏明智、唐成诗、王玉芬；公众号：财富管家、聚宝盆、天机阁）

弘康人寿（指导老师：聚宝盆曹茂桂）

和谐健康保险公司（产品名字：和谐倍护金生终身护理保险；公众号指导：股海禽龙）

海保人寿：（产品：海保鑫满意）招商仁和（投资平台：财金尚学堂）

横琴人寿（直播间：【满堂红】尊享版；老师：张军）泰康人寿（助理：魏如晨；老师：张主任）

和康人寿（带单群：芝士堂荐股）和泰人寿和泰鑫享盈终身寿险（【玉如意】尊享版策略直播室、天机阁、财富管家；老师：张军、王璿青、谷亮）此类以荐股为由购买的保险为什么要尽快退保1、大多数的人退保险的原因都是因为无法支撑保费。其实对于普通的家庭来说，在保险方面的费用支出控制在家庭可支配年收入的10%~20%左右就是可以的，这样的支出也是比较合理的。结果发现自己在保费方面的支出已经超支了（一年交10万，十年100万）。实在承担不住保费的压力。2、损失小。在犹豫期申请退保的，基本能够拿回100%本金，因为犹豫期退保保险公司只扣除10元左右的工本费用，然后将全部已交保费退还给投保人。3、时间拖太久第三方荐股公司或者个人已经开始跑路，很多荐股老师已经联系不上或者换了人，这是不好的征兆，一旦荐股公司跑路，你这份保单没有任何保障，到后可能一分钱都不会赔，只能退点现金价值，到后损失的还是你自己温馨提示：而且在这类的中，群里的助理在推销保险产品时只会告诉股民有超高的收益，产品的真实情况并没有如实告知，导致很多股民对产品并没有了解清楚，到期后股民就会发现，约定的收益不存在，承诺的事，保单上也没有。老师和助理也早就消失得无影无踪，网上会看到个荐股买保险被骗的帖子。遇到类似情况，一定要保持冷静，切勿慌张。私下收集所有与案件相关的证据。如聊天记录截图、合同链接或者截图、转账记录截图，通过法律途径合法有效处理。在此提醒大家：切勿相信网络免费荐股，天上不会掉馅饼，保护自己的财产，理性投资，