

没有图片，直接干货！

在我15年的保险从业经验的后半段，我从团险业务，转到寿险业务，主要负责运营管理，基本包括了从契约开始到理赔的保险中后台全流程。

换句话说就是，业务员大哥大姐把你带到保险公司，看着你交完保费，后面的一切事都在我这里了，包括你签合同、理赔、退保、更改保单信息等等一切杂活。

知乎

晃悠很久了，发现大家的问题主要集中在理赔和退保上，理赔的问题我已经讲了一部分。

今天开始讲讲退保这部分

保单签订之后，有一段时间可以正常退保，简单的来说就是你交了多少钱，就可以退多少钱，这段时间叫犹豫期，这块儿的话，一般大业务员会和你讲，着急上保费的小业务员压根不会和你讲。

犹豫期是指投保人收到并书面签收保险单起10日（银行保险渠道为15日）内这一期间。两年期以上的人身保险产品，一般均设置了犹豫期规定。投保人在犹豫期内，如没有发生保险金给付，有权向保险公司申请解除保险合同，保险公司将在扣除一定工本费（若承保前经保险公司体检，保险公司一般要求需扣除体检费用）后，无息退还投保人已缴纳保费。

这是你退保的第一次机会，也是成本最低的一次。

超过10或15天呢，还有机会吗？

机会是肯定有的，但是这段时间以后，机会就需要自己去争取了。

保险法关于不如实告知的描述如下：

第二款

投保人故意或者因重大过失未履行前款规定的如实告知义务

，足以影响保险人决定是否同意承保或者提高保险费率的，保险人有权解除合同。

第三款

前款规定的合同解除权

，自保险人知道

有解除事由之日起，超过三十日

不行使而消灭。自合同成立

之日起超过二年的，保险人不得解除合同；发生保险事故的，保险人应当承担赔偿或者给付保险金的责任。

这两条需要连在一起看，既然过了犹豫期了，主动权已经不在你手里了，那么为什么不换一下思路，把主动权交给保险公司，让保险公司主动给你解除合同呢？

当然这部分操作以后，保费可能不是退还的100%，但是远远高于你正常退保，退的现金价值。

现金价值就是你合同中间或最后的一个表格，上面记载了你每年交多少保费，这些保费对应了多少现金价值，这个现金价值就是在该年度申请退保，最后退到自己手里的钱。

现在30天的机会也错过了，那么你退保真的就无望了吗？只能屈服在当初对你甜言蜜语让你交首期保费的大哥大姐了吗？

作为专业怼业务员15年如一日的运营专家，我告诉你，什么时候都有逆风翻盘的机会。

但是最后这点涉及到很多灰色地带，而且目前监管也在这块倾向保护保险公司，所以在这个平台上不能细说。

只能告诉你，在保险里面，没有非黑即白，很多事都有灰色地带可以游走。