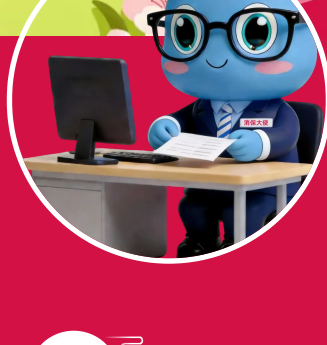




★ 案件背景

近年来，随着居民风险意识提升，保险日益成为家庭财务规划和风险转移的重要工具。然而，部分消费者在投保过程中忽视自身实际经济状况、风险承受能力与真实保障需求，盲目追求“高保额”“高收益”或受人情关系影响冲动投保，导致所购产品与自身情况严重错配。此类行为不仅无法实现预期保障目标，反而可能引发保费断缴、退保亏损、保障中断甚至家庭财务危机。国家金融监督管理总局多次强调，保险销售必须严格落实“适当性原则”——即“将适当的产品通过适当的渠道销售或者提供给适合的客户”。

1 案件简介

王先生是一名建筑工地劳务工人，年均收入约6万元，家庭日常开支紧张，子女教育支出占比高。2024年初，在某保险代理人“这款产品既能养老又能分红，未来孩子上学钱都够了”的反复劝说下，王先生未仔细测算自身缴费能力，便投保了一款年缴保费2万元、缴费期15年的终身分红型寿险。投保第二年，王先生因家中老人突发重病需大额医疗支出，家庭现金流骤然紧张，无力继续缴纳保费。此时他面临两难：若选择退保，仅能拿回不足30%的已交保费（约6000元），前期投入损失惨重；若咬牙续保，后续十余年每年2万元的保费将成为沉重负担，严重影响基本生活。最终，王先生被迫申请退保，不仅保障落空，还因资金缺口延误了家人治疗，陷入“保障未成、反添新忧”的困境。

2 案例分析

本案典型反映了保险消费中违背“适当性原则”的三大问题：

◆ 收入与保费严重错配

王先生年收入6万元，年缴保费却高达2万元，占比达33%，超过行业普遍建议的合理区间。一旦遭遇突发支出，极易导致缴费中断，使长期保障计划彻底失效。

◆ 产品功能与需求脱节

王先生作为家庭主要经济支柱，最迫切的需求应是高额定期寿险或意外险，以防范身故/伤残导致的家庭收入中断风险。而其购买的终身分红寿险侧重长期储蓄与资产传承，前期保障杠杆低、流动性差，无法解决当下核心风险。

◆ 销售过程存在诱导倾向

代理人过度强调“分红收益”“教育储备”等模糊概念，却未充分揭示产品前期现金价值低、退保损失大、分红不确定等关键风险，也未评估王先生的真实财务状况与风险承受能力，违反“了解客户、了解产品、适当匹配”的监管要求。

✅ 根据《金融机构产品适当性管理办法》，金融机构应当依法依规、勤勉尽责、审慎履职，对所销售或者交易的产品承担适当性管理主体责任，将适当的产品通过适当的渠道销售或者提供给合适的客户。消费者亦应主动行使知情权与审慎决策权，避免被“人情保单”“高收益话术”裹挟。

3 风险提示

✅ 一要量入为出，合理规划保费支出

投保前务必结合家庭年收入、负债水平、刚性支出（如房贷、教育、医疗）等因素，科学测算可支配保费额度，确保不影响正常生活。

✅ 二要明确需求，优先配置保障型产品

家庭经济支柱应优先配置定期寿险、重疾险、医疗险、意外险等保障型产品，筑牢风险底线；待基础保障充足后，再根据财务目标考虑年金险、增额终身寿等储蓄类产品。

✅ 三要细读条款，警惕“高收益”误导

分红险、万能险等产品的收益均为“非保证”，历史演示不代表未来结果。重点关注：现金价值表、退保损失比例、免责条款、缴费期限等核心内容，切勿仅凭口头承诺做决定。

✅ 四要拒绝“人情保单”，坚持自主决策

不因亲友推荐、熟人推销而盲目投保。保险是长期契约，关乎家庭财务安全，务必基于自身判断，独立完成需求分析与产品比较。

✅ 五要善用犹豫期，及时纠错止损

投保一年期以上的保险产品，享有不少于15天的犹豫期。在此期间退保可全额返还保费（扣除工本费）。如发现产品不适合，应果断行使犹豫期权利。

4 结语

坚持“适当性”原则——买得明白、买得匹配、买得可持续，才能真正发挥保险“守护”的核心价值。

我们呼吁广大消费者：

👉 投保前多问一句：“这产品真的适合我吗？”

👉 决策时多想一步：“如果明年收入减少，我能继续缴吗？”

👉 签字前多看一眼：“条款里的风险我都清楚了吗？”

理性投保，量力而行，让每一份保单都成为安心之盾，而非压身之石。