

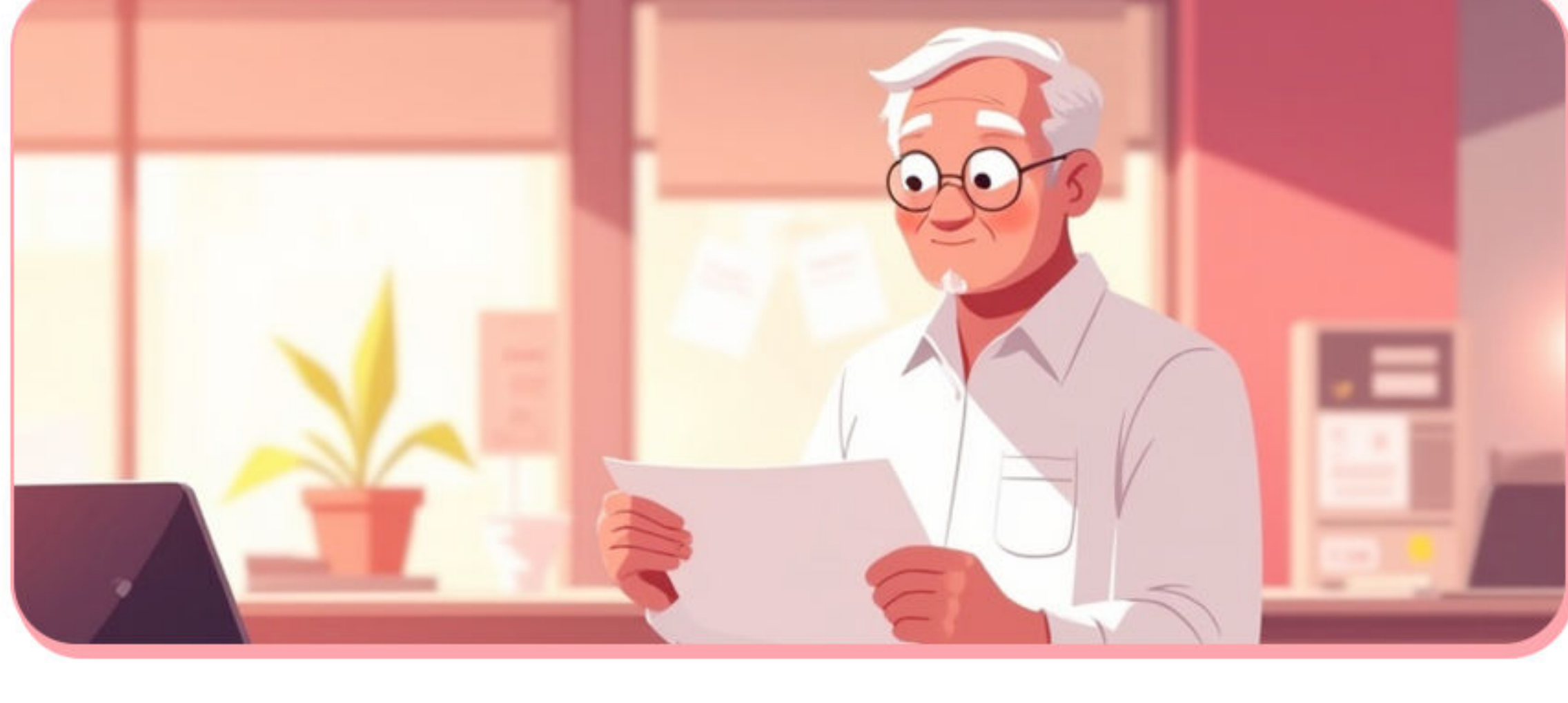
以案说险

慎信“高利益”承诺 理性选择适配保险产品



案例简介

2023年，62岁的退休教师张先生经熟人引荐，通过一家第三方理财机构业务员购买了一份养老保险产品。该业务员宣称这份产品“年化复利4.8%，保底写入合同，五年后本息翻倍”。张先生出于对熟人的信任及对养老资金增值的需求，将毕生积蓄50万元一次性投保。一年后，其收到首期“生存金”仅1.2万元，远低于预期，经查询保单才发现，所购实为某保险公司的一款万能型年金保险产品，当年结算利率为3.2%（浮动值，非承诺）；且收取初始费用、保全手续费及部分领取费用；更关键的是，合同条款中“最低保证利率”仅针对账户价值的最低保证，不等于整体投资回报，亦不保障所交保费的安全。



案例分析

当向老年客户销售宣称“高结算利率”的保险产品时，部分业务员容易存在销售误导的违规行为：以模糊话术混淆“结算利率”与“实际收益率”，将浮动利益包装为刚性兑付；利用消费者对保险产品形态不熟悉，弱化费用扣除、持有周期、领取限制等关键约束，诱导非理性决策。

主要风险须警惕

一是利益落空风险，多数保险产品（如万能险、分红险）的“演示利率”仅为假设，非保证利益。结算利率是保险公司每月公布的浮动值，可能上月4.8%，下月就3.0%。不少老年客户买了几年才发现：账户里钱没涨多少，退保一算，连所交保费都没能拿回来。

二是钱取不出来风险，这类产品通常要交5-10年、保障期长达15-20年，甚至更长。如果提前退保将产生资金损失，个人账户价值可能远低于已缴保费。

三是买错产品风险，老年人风险承受力低、资金使用刚性强，却易被“高息”吸引配置长期复杂产品，一旦急需用钱或健康状况发生变化，难以灵活应对。

案例启示

消费者应牢记“三看一算”：

一看销售身份是否正规，如是否持证上岗、是否为保险公司正式员工；**二看合同重要条款**（重点审阅“保证利益”、“费用扣除”、“犹豫期”、“现金价值表”）；**三看宣传材料是否标注“保险产品不同于银行存款，存在投资风险”等风险提示语**；**一算自己到底要什么**，勿轻信“翻倍”“稳赚”等绝对化的夸夸其谈。

保险是帮您管理风险的工具，并非投机渠道，一定要契合自身年龄、健康、收入与需求的产品，才是真正的“适当产品”。