

# 315 清朗金融网络 守护安心消费

2026年重庆“3·15”金融消费者权益保护宣传活动

国家金融监督管理总局重庆监管局



## 01 案件背景

保险不是“买得越多越好”，而是要“买得对、买得合适”。近年来，部分客户未充分了解到保险产品特性，忽视自身实际需求、财务状况和风险承受能力，草率选择高保额、长期限、高收益高风险的保险产品，导致“错配”问题发生。在此背景下，监管部门和保险公司强调：**保险销售必须坚持“适当性原则”**——将适当的保险产品通过适当的渠道销售或者提供给适合的客户。

## 02 案件详情

2025年，65岁的王阿姨在银行理财经理推荐下，购买了一份分红型终身寿险，年缴保费8万元，缴费期10年。销售过程中，对方仅简单介绍“保本保息、收益比存款高”，未详细说明产品属于长期锁定资金、前期退保损失大、且需持续缴费等关键点。王阿姨退休金每月仅4000元，靠积蓄勉强凑齐首期保费，第二年就因无力续缴面临合同失效，还想退保却发现现金价值远低于已交保费，损失近3万元。事后她才发现，自己既不符合该产品的目标客户画像（如年龄偏大、风险偏好保守），也不具备长期缴费能力。

## 03 风险提示

为避免类似情况发生，提醒广大消费者：

- 1、**“只讲收益不讲风险”**是典型销售误导：不同保险产品有不同功能，不能只听“年化利率XX%”、“稳赚不赔”等片面宣传；
- 2、**保险产品适当性匹非常重要**：年龄、健康状况、收入水平、家庭责任、风险承受力等，都是决定是否适合某款保险产品的关键因素。

## 04 温馨提醒

建议广大消费者在购买保险产品时，请注意以下几点：

- 1、**理性评估自身需求**：根据自身实际保险保障需求、财务状况和风险承受能力，结合家庭结构、健康状况，选择适合自己的保险产品；
- 2、**充分了解保险产品信息**：认真阅读保险产品条款，尤其是缴费年限、保障范围、等待期、免责条款等内容，如有疑问及时要求销售人员详细介绍解释；
- 3、**关注长期财务影响**：仔细评估保费支出对家庭日常支出和其他资金安排的影响，确保能够持续完成交费；
- 4、**重视犹豫期和回访**：在犹豫期内重新审视保险购买决策，认真对待保险公司回访，及时提出疑问

## 05 结语

守住“适当性”这条底线，既是监管的要求，更是保险公司对客户最实在的尊重与保护。同时，客户也需要理性判断和选择，别让一份“不合适”的保单，变成压在心头的一块石头——**合适的保障，才是最好的保障。**



健康长久好生活



兼爱温暖 清保同行



### 以案说险

Using cases to explain risks

消保与服务部

友+同行