

## 以案说险

## 坚守“适当性”底线

## 拒绝盲目跟风，让保险回归保障本源



## 案件回顾

35岁的陈先生是一名年薪40万的互联网程序员，性格稳健，积蓄多存于银行定期。近期，看到同事购买的“**分红型万能险**”既有保障又有分红，陈先生心动不已，希望能借此跑赢通胀。然而，在购买过程中，保险代理人并未对陈先生的财务状况和风险承受能力进行有效评估。为了快速签单，代理人只谈“历年结算利率”的高光时刻，**却对“前期退保损失大”“分红不确定性”等核心风险避重就轻**。在这种信息不对称的情况下，陈先生签下了一份年缴5万元、需连续缴纳10年的分红险合同。

然而投保一年后，陈先生因计划购车急需资金，申请退保时却大吃一惊：根据保单条款，该长期人身保险产品处于缴费初期，现金价值积累较少，退保金仅有3.8万元，较已缴保费产生1.2万元的亏损。**更让他失望的是，保单的实际分红实现率低于宣传水平，且受限于产品本身的长期保障属性，资金流动性较低，违背了他保单购买初衷。**

**陈先生随即投诉**。经查，代理人确实存在误导销售行为，违反了保险销售的“适当性原则”——即未能将合适的产品卖给合适的客户。**最终，保险公司严惩了违规代理人，并建议陈先生可先通过保单贷款解决燃眉之急**，同时也借此机会为陈先生上了一堂生动的资产配置课，提醒其理性看待保险的投资属性。



## 风险提示

保险配置没有“标准答案”，只有“适合的方案”。落实“适当性”原则，本质上是为消费者构建一道风险防火墙。基于本案例，可通过如下三个维度进行自我审视，确保产品与个人需求、财务状况精准匹配：

## 1. 坚持“了解自己”，做好风险测评

· **如实填写问卷**：在购买金融产品前，务必认真、如实完成风险承受能力测评。不要为了购买高风险产品而故意虚报收入或风险偏好。

· **认清自身需求**：明确自己购买保险的目的是什么？是健康保障、养老储备，还是资产传承？不同的购买目的对应完全不同的产品类型。切勿将短期应急资金投入到期长期锁定的保险产品。

## 2. 坚持“了解产品”，读懂关键条款

· **区分“保证”与“非保证”**：对于分红险、万能险、投连险等产品，务必分清哪些利益是写进合同保证给付的，哪些是不确定的。切勿将“预期保单利益”当作“承诺利益”。

· **关注流动性风险**：仔细阅读“现金价值表”和“退保规则”。明白投保前期退保可能带来的保费损失，确保所缴保费在缴费期内不影响家庭正常生活及应急需求。

## 3. 坚持“适当匹配”，拒绝盲目跟风

· **适合的才是最好的**：别人的保障方案未必适合你。每个人的年龄、收入、家庭结构、风险承受力都不同，切勿简单复制他人的保单。

· **量力而行**：保费支出应控制在家庭年收入的合理比例内，避免因保费过高造成经济负担，导致被迫退保受损。

## 结语

我们呼吁广大消费者：**理性投资，量力而行，不盲从、不冲动**。在购买保险产品时，请选择正规渠道，配合金融机构做好风险测评，确保所购产品与您的风险承受能力、财务状况及保障需求相匹配。如遇销售误导或纠纷，请及时通过官方渠道依法维权。