

一起来找“茬”



“存款到期”变“终身寿险”？

守住养老钱 · 拒绝“被投保”

第一部分：真实案例还原



张经理以“VIP客户回馈沙龙”为由，邀请李大爷参加。现场气氛热烈，赠送米面油等小礼品。

李叔，您这笔钱存定期利息越来越低。我们行里刚推出一款“内部特供”的长期储蓄计划，锁定利率，复利增值，比定存划算多了，而且随时能取。



沙龙中，张经理并未详细介绍产品条款，而是只讲话术。



关于李大爷的问题，张经理并未直接回答，模糊概念。



在李大爷犹豫时，张经理只一味催促，随后引导李大爷进行“双录”（录音录像）。过程中，张经理提示李大爷只需回答“是”或点头，李大爷因耳背且信任银行，稀里糊涂完成了流程。



一年以后，儿子过年回家发现扣款通知，查阅合同才发现：这是一款年交10万元、交费5年、总保费50万元的增额终身寿险。若前两年退保，现金价值远低于本金，将损失数万元。



家人认为银行存在误导销售，要求全额退保，双方陷入僵局。

第二部分：违规点拆解（找茬分析）

在这个案例中，张经理的行为触犯了多项监管红线，以下是具体的违规点分析：

❌ 错处一：混淆产品属性，虚假宣传

- **违规表现：**将“终身寿险”称为“内部特供长期储蓄计划”，声称“和存款一样安全”。
- **解析：**保险不是存款，不受《存款保险条例》保护。销售人员刻意隐瞒“保险”二字，利用老年人对银行的信任，将保险产品混同为存款或低风险理财，属于典型的销售误导。监管明确规定，不得将保险产品与银行存款、国债等金融产品片面比较。

❌ 错处二：承诺保本高息，忽视流动性风险

- **违规表现：**口头承诺“随时能取”、“比定存划算”。
- **解析：**增额终身寿险前期现金价值较低，提前退保会造成本金损失（如案例中提到的前两年退保损失数万元）。销售人员未如实告知退保损失和资金锁定周期，反而虚构“随时支取无损”的假象，严重侵害消费者的知情权。

❌ 错处三：诱导“双录”，流于形式

- **违规表现：**提示老人只需回答“是”，代替老人完成合规流程。
- **解析：**“双录”（录音录像）的目的是留存销售过程证据，确保消费者充分知晓风险。教唆客户配合演戏，导致“双录”失去真实性，属于违规操作。一旦产生纠纷，这种非真实意愿的表达可能导致合同效力争议，但更直接的是证明了银行未尽到如实说明义务。

❌ 错处四：利用饥饿营销，阻碍冷静思考

- **违规表现：**使用“名额有限，今天不办就没了”的话术催促成交。
- **解析：**保险产品通常有15天的犹豫期，允许消费者冷静思考。销售人员制造焦虑，剥夺了老年消费者仔细阅读条款、咨询家人的权利，违背了适当性管理原则。

第三部分：风险提示

1.看清合同，识破伪装：签字前务必确认是“存单”还是“保单”，凡出现“保险”、“现金价值”等字样即为保险产品，切勿将长期锁定资金的保险误当作灵活支取的存款。

2.善用犹豫，子女把关：投保后15天为“犹豫期”，此时退保无损失；建议子女协助老人在此期间仔细核对合同条款，确认是否符合真实需求。

3.留存证据，依法维权：妥善保管宣传单、聊天记录及“双录”资料，若遭遇误导销售，可向金融机构投诉或向监管部门举报，坚决维护自身合法权益。