

“存款变保险、取钱要排队”？

——警惕银行网点内的“存单变保单”销售误导

案例

某老年朋友去银行存定期，被“理财经理”推荐一款“比定期利息高很多的存款产品”。老人没仔细看合同就签字，一年后急需用钱时才发现，购买的是一份终身寿险，需持有10年以上才能保本，提前退保将损失近一半本金。



风险提示

部分销售人员利用老年人对银行信任、对产品条款理解不足，进行以下误导：

- ☒ 将保险产品说成“存款”“理财产品”，隐瞒退保损失和缴费期限
- ☒ 强调“高收益”，不解释保险的保障功能与流动性风险

防范建议

- ☒ 办理业务时，问清产品性质：“这是存款、理财还是保险？”
- ☒ 仔细阅读产品说明书，提前了解产品风险
- ☒ 投资量力而行，切勿盲目追求“高收益”