

防范销售误导，中途退保要谨慎

“3.15”金融消费者权益保护教育宣传

案情介绍

2020年6月，A小姐在保险公司销售人员的推荐下，购买了一份年金保险，缴费期5年，销售人员在讲解过程中不断强调该产品收益高于银行定期存款，并承诺年化利息10%。3年后A小姐因无能力继续支付保费，持保单去保险公司办理退保业务时，被告知保单没有年化10%收益，中途退保只能退回保单现金价值。A女生不仅没有获得承诺的收益，中途退保本金也未能全部退回。

案例分析

某些销售人员在销售保险产品时，通过夸大产品收益、隐瞒产品风险等手段误导消费者。消费者也未详细查看保险合同，一味的相信销售人员，最终在中途退保时才知道自己的合法权益受到损害。

消费者风险提示

消费者在保险销售过程中需警惕销售人员隐瞒、混淆产品信息和夸大产品收益、承诺保险合同以外的利益的行为。同时，消费者在购买保险产品时，不要盲目跟风，不随意委托、不轻信“代理退保、代理维权”。

1、消除各种思想顾虑，积极配合“双录”工作。

要保持理性投保，真实、清楚地了解金融产品性质、自己的权利、责任和所需承担的风险等方面作用，以便准确的做出金融消费决定。

2、理性选择保险产品。

若超出支付能力，可能会面临中途退保而造成经济损失。

3、通过正当途径维护自身权益。

若发现销售误导行为，要保留相应证据，及时向保险公司投诉，或向行业调解组织申请调解，必要时还可以根据合同约定，申请仲裁或向法院起诉。



友邦保险



兼营进取 请保同行