

挂羊头既卖狗肉又卖羊肉 结果都不是好肉

储户存单变保单 收益比存款利息低

家里有闲钱是存到银行还是去购买理财产品，许多人面对这个选择题都会说，哪个能有更好的收益就选择哪个。5年前，重庆的肖先生家里人也遇到了这个选择题，本来是去存钱的，但是工作人员介绍说，有一款保险收益更高，肖先生的家人就购买了这种保险理财产品。但这次看似划算的投资，给肖先生一家带来的不是高额的回报，而是无尽的麻烦。

这种所谓的保险理财产品堂而皇之地在银行销售，被当成高收益的理财产品卖给了不明真相的消费者，实际上其收益甚至比同期银行存款的利息还要低。银行和保险公司为了片面地追逐利润，故意隐瞒收益率等关键问题，误导消费者。此事再一次提醒监管部门，应采取切实有效的措施，保护好消费者的合法权益。

银行忽悠 老人存单变保单

5年前，重庆肖先生的儿子在外打工寄回了钱，肖先生的老伴去银行欲把钱存起来。银行的工作人员说，如果钱不急着用最好买一款理财产品，这种理财产品不收利息税，并且利息比存款高，同时随时都可以取出来。肖先生的老伴就把儿子寄回来让他们保管的2万元钱交给了银行的工作人员。并约定，这份保险每年交2万保费，连交5年，保费总计10万元。

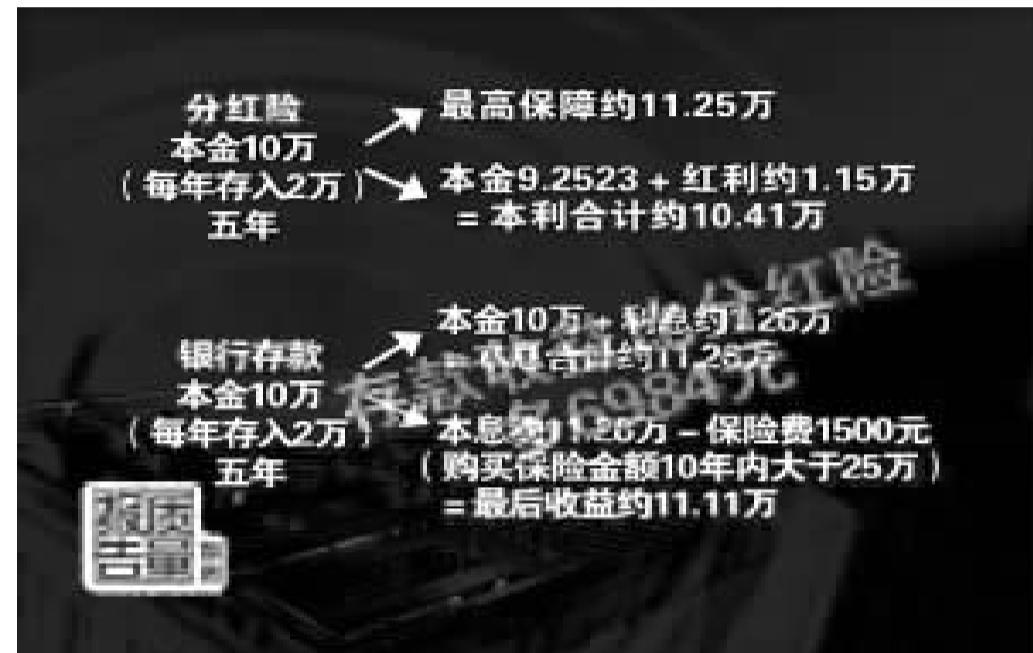
肖先生说，一周后他出差回到家，拿出合同一看是个保险，既不是存款，也不是理财产品。肖先生马上赶到买保险的银行，想挽回损失。然而银行工作人员给出的答复是：不能退，如果退保要受损失，只退1.3万元。

几天的时间，儿子的辛苦钱就从2万变成了1.3万，这7000元的损失老两口无法接受。仔细研究了保单后，肖先生发现，投保人和被保险人都是自己的老伴。肖先生反复与保险公司交涉要求将被保险人改自己的儿子。

退保纠纷 投保5年 竟扣10年保险费

记者注意到，肖先生投保分红险的日期是2007年2月21日。从缴付收据上看，当年的第一次缴费，客户名称是肖先生的老伴。2008年，即第二年开始，客户名称就变更为肖先生的儿子。但5年后，肖先生的儿子回家过春节时却发现，这份名为“吉祥如意C款分红型保险”的被保险人仍然是母亲，只是把投保人的名字改成了自己。与保险公司几经交涉后，保险公司提出让肖先生退保。肖先生拿回了5年投资本金10万元，以及4066.33元的收益后，才意识到在收益上吃了大亏。事实上，肖先生的本金并没有全拿回来。

保险公司工作人员说：你交的10万相当于本金，扣除了10年的保险费7480元，你提前退保，那部分是退不回来的，相当于本金只退回了92520元。这款产品是银行代理发行的，它注重理财附带保障，不是全部都拿来买保险的。



不合情理 一年退保损失率高达51%

肖先生的遭遇绝非个案。今年春节，上海许女士年已64岁的父亲在银行代售点购买了一款保险。因为年龄太大，工作人员便劝说老人把受益人、被保险人写成她的名字。原则上应该由许女士签字，但工作人员又叫许女士的父亲代签。按规定，一年要缴保费26370元，缴费5年，总计保费应该是131850元，基本保险金额15万元，保险期限为15年。5年缴费共计13万多元钱，却只能买到15万多元的身故保障，许女士

觉得这份保险并不划算。

许女士在维权过程中发现，她父亲一共买了3份保险，缴费期为7年总计需要保费24万多元。可她父亲7年间全部的收入也只有21万，所以同时买3份保险根本不是她父亲能够承担起的。许女士气愤地说：“这么多钱套里面，我父亲退休工资很低的呀，一个月就两千出头。”

另外，许女士还发现根据保险公司提供的所谓现金价值表，她父亲所缴纳的

26370元，如果在一年内退出，只能退回12810元。一年内她父亲将损失13560元，损失率高达51%以上。

保险本身应该是个光明正大的商品，但是，重庆的肖先生一家和上海的许先生一家都声称在银行存款受到销售误导，并且发生了违背投保人意愿承保，向超龄老人销售保险，保险合同伪造签名，向无经济能力人员推销保险等诸多不合情理、甚至不合法的行为。

须算细账 收益比银行存款利息低

金融学及经济法双学科专家王成祥在仔细研究这份所谓的保险后发现，这份保险表面看起来很诱人，因为交一份钱可以同时实现风险保障和投资获利两个功能。肖先生5年分期投资总共10万元，得到了一个表面看起来为21.54万元的保障，同时还得到了4066.33元的收益。但是王成祥通过计算得出，假设这个保障是真的，肖先生也亏了一大笔钱。

首先，王成祥随意选取了一款保障期为十年，保障范围基本一致，保障金额超过25万元的保险作为参照，这款产品分5年缴费每年仅需375元，一次缴清则只需要1500元。“如果把买分红型保险的10万元钱存银行，存款收益比分红险多将近7000元。”

而实际上，肖先生的保险从来也没有为他们提供过21.45万元的保障，按

照肖先生保险合同的约定，保险事故发生后，保障最高的时候也就是第5年，他的实际保额仅为基本保险金额21.54万元加上所谓红利保险金额9000多元，再乘以保单年限5年与保险期限10年之比，也就是再乘以50%，即保障最高时，保额也仅为112486.695元。保险法专家指出，这种计算保额的方式匪夷所思。

保费比正常险贵100倍

保险法专家陈欣指出，肖先生这款保险并不具备保险的基本特征，按条款规定，以肖先生2012年的实际情况为例，他支付了10万保险费，最高时也只得到了11万元多的保障。即便按这个最高保障算，其保费与保障金额的比也仅约为1比1.12。而按照随机选取的被保险人年龄相似、保障也类似的保险产品计算，保险保费与保障金额之比一般都在1比160以上。也就是说，这款分红险的价格是正常保险价格的

100倍以上。

陈欣说：“如果说我交1万元，我的保险金额为100万，万一我发生意外，能赔偿我100万，我认为这个还算合理。而如果我交1万块钱，给我1.05万元，或者1.1万元，我认为这不是保险，是毫无疑问的。”

王成祥说：“这款产品卖的是保险，但实际上想实现的功能是投资，结果保险的功能实现得不好，投资的功能实现得也不好。我们通俗地讲就是你想挂着羊头，既想卖

狗肉又想卖羊肉。结果呢，羊肉也不是好羊肉，狗肉也不是好狗肉。”

根据中国保监会的公告，今年前三季度，保监会和各保监局收到涉及人身险公司销售误导投诉2090个，占人身险公司违法违规类投诉的83.97%。从涉及的险种看，投诉分红险最多达到了1252个，占人身险销售误导投诉的59.90%，主要表现为销售时过高承诺产品收益、故意隐瞒免责事项以及将存单变保单等。据央视《每周质量报告》