

保险推销,为啥总爱盯着老年人?

“大热天的,用各种名目把老人哄去营业厅,都是忽悠老人买保险,这也太过分了!”市民张女士近日向记者反映。

张女士的遭遇并非个案,在一些社交平台上,不少子女因为老人被忽悠买了理财保险而受困扰。

记者调查发现,对于老年人来说,保险合同晦涩难懂,很难看得明白,而且大部分理财类保险并不适合老年人。但一些保险代理人却总爱瞄着这些老人,不问老人需求,保险产品是否适合,只管避重就轻,甚至故意误导老人买一些并不适合的保险产品。



(视觉中国)

套路 “账户升级,利率更高”? 实则推销新险种

十多年前,张女士的父亲稀里糊涂地买过两份保险。去年家里查看保单才发现,两份保险竟然上反了:本想投保给女儿的理财险竟然上到了母亲名下,而想投保给母亲的大病险却上在了女儿名下。

“当初父亲保单看都没看就收起来了。如今一查保单,跟他记忆中的完全不一样,你说老人买保险有多糊涂。”由于钱不多,张女士也就默认了。但最让她生气的是,这些年,总有不同的保险业务员借着这两份保单一次次给老人打电话,以各种理由哄着老人去营业厅,最后都是为了推销保险。

“去年夏天最热的时候,我给父

母打电话,得知他们正在坐车去保险公司的路上。”张女士询问得知,业务员通知父亲业务升级,让他去签字,“我当时便心生疑惑,一年前保险条款升级,父亲就被喊去签过一回字了,这次怎么又升级?”张女士试图劝阻,但老人坚持要去。张女士只得千叮万嘱,“别乱签字,对方推销保险千万别着急买,回来商量了再说。”

果然,当天老人回来念叨,说业务员跟他讲,现在回馈老客户,可以给他开通一个存款账户,活存活取,利息超过百分之三,比银行高出不少。“这哪是什么开账户,根本就是在推销年金保险。”张女士一听就来气,

“而且,往万能账户里存钱是有手续费的,业务员对此却只字不提。”

这一回张女士仔细询问了父母,方得知,父亲因为这两份保险已被哄去营业厅好几回了,“以前都是通知听讲座送东西,父亲一次没去。后来业务员就拿业务升级当幌子,还有几次说是变更业务员,父亲不明就里去过多次,实际都是推销保险,有时候是意外险,更多的是理财险。”

“最近听父亲说起,保险公司仍是没完没了打电话,以各种名目让他去营业厅。给70岁的老人推销理财险,骗得老人天跑地跑去,真是太缺德了。”张女士生气道。

提醒

如何看懂保险合同 法官划重点

文件页数繁多、文字晦涩难懂,不光是老年人,很多年轻人看到保单都会感到头疼。购买保险时,哪些内容是必须要留意的?朝阳法院法官助理史素英也为投保人划出了重点。

1. 认真阅读保险合同,尤其是加黑条款。购买保险产品,不能仅听业务员的口头介绍,一切内容要以合同条款为准。投保时要阅读全文,尤其是那些加粗加黑条款,对保险责任、保险期间、责任免除、赔偿限额、缴费期限及金额、退保及退保等核心条款、特别约定条款尤其要仔细阅读。

2. 年限、收益算明白再买。有些理财类保险,根据不同年限附有现金价值的演算,切记要算明白,符合自己预期再购买。对自己不理解的、销售人员的陈述与合同约定明显不一致的内容,要主动询问清楚,并注意留存证据,以备后续维权举证。

3. 勾选答案、签字确认要谨慎。签署投保单、投保提示书等书面文件时,要慎重对待自己的每一处签名及勾选,切忌听从销售人员“指示”违背真实意愿填写,对于空白文件尤其要注意。

4. 如实“双录”不“表演”。根据监管要求,保险公司向60周岁(含)以上年龄的投保人销售保险期间超过一年的人身保险产品等,要对销售过程关键环节以现场同步录音录像的方式予以记录。“双录”能够实现过程可回溯,有利于规范销售行为、保护消费者利益。因此,投保人在购买保险产品时,一定要配合销售人员进行规范“双录”、如实作答,有疑问积极主动询问,不要配合销售人员“表演”。

5. 售后回访认真如实作答。合同订立后,保险公司通常会进行回访。通过回访投保人可以更好了解自己购买的保险产品,运用得当能够有效避免信息错误、退保损失等产生的纠纷。在接到保险公司的回访电话时,投保人要根据自己情况如实作答,一旦产生纠纷,这些回答都将成为证据。

6. 充分利用“犹豫期”。投保人购买保险后,老人要多与家人沟通。一旦发现不符合投保预期,尽早在犹豫期内与保险公司解除合同。但要注意,并非所有保险产品都有犹豫期,是否设置犹豫期及犹豫期的天数还要看合同条款约定。 (北京日报客户端)

分析 理财保险回本慢,多数不适合老年人

“这些保险代理,可以不可以放过老人?”在社交平台上,许多做儿女的怨声载道。张女士称,自己今年年初发现,母亲三年前被保险公司的业务经理哄骗,竟然拿以前的保单贷款购买理财保险。“业务员跟我妈说,投进去的钱可以以贷款的形式再拿出来,不会有任何损失,现金流也不会断,还可以养老。”张女士发现的时候,母亲已经贷了不少钱,如今正在艰难维权。

也有子女发现老人购买保险后,上网求助如何退保:“我妈买保险的时候被告知,一年交10万元连续交5年,满期就能取本付息。结果我一问,要等到老人70岁才能

取。不想把钱压在里面这么久,有什么退保的法子吗?”从这些子女的留言中记者发现,很多老人买保险是不看保险条款的,基本全靠业务员推销。他们对于产品内容、还本付息的理解往往与实际情况存在较大偏差。

“其实很多理财类保险比如年金险、增额终身寿险等,因为持有周期长,回本慢,并不适合老年人。但是不管是银行还是保险代理,都喜欢向老年人推销年金险,导致子女发现后,找来要求退保的纠纷特别多。”某保险公司保险业务员小慧向记者坦言。

据小慧透露,由于老年人大多

无法购买健康险和重疾险,所以针对这一群体,保险公司能够售卖的主要就是理财类保险。而且现在的老年人手里多少都有点闲钱,也有理财意识,再加上银行存款利率不断下调,所以比较容易推销成功。

“但实话实说,对于老人来讲,如果手里钱不多,想要通过购买理财类保险为自己将来养老、看病取用,还是趁早打消这个念头。不如存在银行,免得用钱的时候着急。”小慧告诉记者。

如果是给家人买保险,小慧建议老年人不要自作主张,而是要让子女自己去研究、考量,从而买到适合自己的保险产品。

认定保险公司存在销售误导等行为。王先生无奈诉至法院。

诉讼期间,因当初的保险代理人同意作证,承认做出过相关承诺,法院最终认定保险代理人构成欺诈,撤销了保险合同,王先生这才拿回余下的10万元。

但司法实践中,一些投保人虽称购买保险时被销售人员欺诈误导,却往往难以举证。相反,保险公司一方会提交保单、投保提示书、电话回访录音等投保人亲笔签名或亲口认可的证据。即便投保人当初是听信了销售人员的安排做出了违心回答,如今也是空口无凭。因此这类案件中,绝大多数全额退保的诉求难获法院支持。

过了保险犹豫期,全额退保不容易

老人买了保险,子女往往事后才发现,如果已经过了犹豫期,再想找保险公司全额退保并不容易。

记者了解到,一般一年期以上的人身保险产品都设有犹豫期,通常为签订合同后的10天或15天。如果在犹豫期内,投保人可以随时退保,所交保费也会全额退还。但若过了犹豫期再想退保,就会产生较大的损失。

不过也有全额退保成功的案例。2021年,一位王先生在某保险公司销售人员的推销下,购买了一款理财型寿险。据王先生回忆,当时保险代理人告诉他只要缴纳11万元,就可在合同签订时获得1万元利息,1年后合同到期,11万元本

金会如数退还。

签合同同时王先生留意到,合同上显示的缴费期限是10年,遂提出疑问。保险代理人向他保证,只要缴费1年合同就到期了,并解释称这是公司开展的新业务,叫“长险短做”。王先生信以为真,签订了保险合同,并听从从保险代理人的话,在保险公司回访时做了虚假陈述,代理人当即返给了王先生现金1万元。

一年后,王先生找保险公司询问到期退费事宜却被拒绝。工作人员称,保单缴费期为10年,每年应缴保费11万元,一切按照合同约定办理。王先生向银保监会投诉,调查结论认为,现有证据无法