

投连险误导销售将受严惩 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/467/2021\\_2022\\_\\_E6\\_8A\\_95\\_E8\\_BF\\_9E\\_E9\\_99\\_A9\\_E8\\_c67\\_467099.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/467/2021_2022__E6_8A_95_E8_BF_9E_E9_99_A9_E8_c67_467099.htm) 股市火爆带动投资连接险（简称投连险）持续热销，也引发了“对产品解释不清、隐瞒费用扣除、夸大合同收益”等种种销售误导行为。近日，保监会发出通知，警告投连险市场销售误导现象，要求各家保险公司加强对投连险销售的管理，并进行全面的自查自纠。火热股市带旺投连险“公司今年的投连险产品的确卖得非常好。前8个月仅个险渠道的投连险规模保费就同比增长了近200倍。”近日，某寿险公司负责人表示，今年上半年，投连险的保费收入在公司总保费中的比重已经超过了10%。而据记者从我市部分保险公司了解到的数据来看，今年以来，选择投连险的客户数量均出现了爆发式的增长，而近期更是急剧升温，“有的代理人最近甚至一天开一单”。“投连险已经进入疯销时代。”上述负责人如此形容当前投连险市场的“火爆”。投连险热销主要缘于去年以来火热股市释放出来的巨大“财富效应”。据专业人士介绍，投连险是一种将寿险与投资相结合的保险品种，投保人的保费大部分进入投资账户，由寿险公司代为投资，流入资本市场。“在我们的客户中，最高一个账户的收益达到105%，他的投资账户从购买时的每股价值1.9元已经上涨到了3.75元。你想想，如果他购买了100万的额度能赚多少钱了。”上述负责人认为，今年以来投连险之所以受到大量客户的热捧，主要在于股市的强劲走势以及投连险本身独特的专家理财方式所带来的巨大投资收益。误导销售将受严惩 在投连险热销的同时，销售过

程中的种种误导行为也开始浮出水面。根据保监会最近下发的《关于加强投资连接保险销售管理有关事项的通知》，当前投连险销售误导主要表现为“对产品解释不清、隐瞒费用扣除和夸大合同收益”等方面。据了解，虽然今年以来投连险收益不断看涨，但该险种的前端费用扣除比例也相当大，如期缴投连险首年初始费用扣除比例最高为50%，这也意味着，投保人年缴10000元保费，首年进入投资账户的资金只有5000元（忽略其他费用的扣除）。但少数保险营销员在推销投连险时，只重点介绍其高收益，对费用扣除则轻描淡写，以迷惑投保人入局。而此次保监会明确要求，寿险销售人员要向客户正确说明投连险的费用扣除情况，包括初始费用、保单管理费、资产管理费、部分领取手续费、退保费用，并且在签订保险合同前，得到投保人的签字确认。此外，投连险的宣传资料也将被严格控制。所有信息披露的内容必须与产品条款和产品说明书保持一致，不得欺骗、误导、隐瞒。同时，必须注明公司名称、网址和客户服务电话，方便客户核实宣传内容的真实性。“所有信息披露材料，包括通过网络、电视或手机短信等媒介发送的产品宣传信息，必须由总公司统一设计、印制，或者经过总公司的批准授权。”保监会强调，这就防止了少数保险营销员私印宣传品的弊端。根据通知，各地保监局将加大对销售误导案件的查处力度，强化公司和高级管理人员的管控责任，对管控不力的要追究相关负责人直至总公司的责任。“显然，随着投连险的持续热销，监管层加强对产品销售的管理，防范化解误导风险，一方面旨在保护投保者的利益，另一方面也是为了防范2002年投连险退保风波的重演。”专业人士评价指出。100Test下

载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)