

花光积蓄并贷款 依姆竟买了近280万保险

宁德古田县一名主要靠子女赡养的老人,在中国人寿古田县支公司业务员的推销下,购买了7份高额保险,保费远超老人实际承担能力;中国人寿回应称,双方已和解

近日,宁德市古田县的程先生向海都报报料称,在中国人寿保险股份有限公司古田县支公司(以下简称“中国人寿古田县支公司”)业务员的推销下,其68岁的母亲购买了7份保险产品,总额近280万元,首期共缴纳了31万元的保费,其中有5份是相同的保险产品,有2份还是通过贷款购买,“根据保单,我的母亲在未来10年内每年都要支付高达20万至30万元的保费,而老人平时的生活费主要靠农村社会养老保险和子女给的零花钱,这保费远远超出了老人的实际支付能力”。

程先生说,考虑到母亲的实际支付能力,他为母亲提出办理全额退保请求,但遭到了中国人寿古田县支公司的拒绝。一个主要靠子女赡养的老人,为何会购买如此巨额的保险?对此,海都记者进行了调查。



老人购买的部分保单

日期	业务名称	金额	状态
2024年09月	保单借款	36433.86	业务完成
2024年08月	保单借款	59550.84	业务完成
2024年05月	保单还款	30045.64	业务完成
2024年04月	保单借款	30000.00	业务完成

老人的保单借款记录

生活费主要靠子女,保单上却显示“年收入达50万元”

程先生说,他的母亲杨雪(化名)今年68岁,文化水平较低,与老伴二人长期居住在宁德市古田县。2025年春节前,他的母亲无意中透露自己购买了一份保险,据老人所述,这份保险不仅能够灵活存取,还具备高收益的特点。

程先生称,他在仔细阅读保单后,发现合同条款与母亲的描述大相径庭,且现场拿着保单尝试提取资金时,发现无法取出。随后,老人向子女们讲述了买保险的来龙去脉。

据杨雪老人讲述,2024

年2月中旬,过完春节后,她拿着子女给的钱,到银行准备办理存款业务时,遇到了中国人寿古田支公司的一名业务员,这名业务员和她是同乡。在这名业务员的推销下,当月22日,她花10万元购买了中国人寿一款名为“鑫耀鸿图+鑫尊宝(万能型)(C款,2023版)”的保险产品。

记者从保单上看到,该产品的保险期间为15年,交费期间为10年,每年需要缴纳的标准保费为10万元。缴费5年后,每年会有一定比例的生存金返还到终身保险的

万能账户中,再产生一定利率的收益。

值得注意的是,在这份保单中,投保人杨雪的职业被标记为“家庭主妇(无业)”,其年收入填写为“50万元”。“我的母亲是农村妇女,平时每月的生活费主要是125元的农村养老保险和子女给的零花钱,加起来也不会超过1000元。”程先生称,他的母亲文化水平较低,只会写自己的名字,平时主要靠子女赡养。

更让程先生吃惊的是,他的母亲实际上共购买了7份类似的保险产品。2024年

3月、4月、5月、8月和9月,老人陆续签署了6份新的中国人寿的保险合同,不仅花光了全部的积蓄,有2份保险产品还是通过“保险借款”的形式,贷款了9万元购买的。

老人提供的保单信息显示,7份保单首期共缴纳了31万元的保费,保单总额度达277万元。其中5份都是“鑫耀鸿图+鑫尊宝(万能型)(C款,2023版)”的产品。标准保费从最低2万元到最高10万元不等。每份合同中所填写的年收入也从20万至50万不等。

中国人寿福建省分公司: 双方已达成和解

“一个接近70岁的老人,怎么能负担得起这么多的保费?”程先生表示,之后,他便向保险公司提出全额退保请求,客户服务中心的工作人员先是表示不能退款,之后再协商,又允许退还保费8万~9万元。但这个方案,他和母亲都不能接受。

11日上午,记者来到中国人寿古田县支公司了解情况,公司相关负责人确认杨雪为公司客户,但对其他具体情况则表示不便透露,并拒绝了记者的采访请求。当天下午,记者又来到中国人寿保险股份有限公司宁德分公司。

现场,该公司办公室相关负责人表示,无法对外接受采访,需要逐级上报。随后,记者现场提交了书面采访提纲。

12日,程先生来电告知记者,事件发生后,母亲杨雪的心理压力很大,考虑到母亲的健康,其口头同意了与中国人寿古田县支公司和解此事。

13日,中国人寿保险股份有限公司福建省分公司相关负责人表示,事件具体情况还需向宁德分公司了解后再作反馈,但目前双方已达成和解。

针对此事,海都报将持续关注。

投保人家属:老人多次被带去参加封闭式的保险产销会

“根据这7份保单的规定,我的母亲在未来十年内每年都需要支付高达20万至30万元的保费,这远远超过了老人的实际支付能力。”程先生称,他不解,为何一名年近七旬的老人会购买7份、保费累计需两百多万元的保险?

“经办的业务员经常会

给她赠送礼品,还带她去厦门旅游,参加封闭式的保险产销会。”程先生表示,根据母亲回忆,在接触保险业务员的这段时间,她多次参加保险产销会,每次进入会场的老年人高达数百人,并全程没收手机,还让老年人上台演讲分享购买保险的经历后才能吃饭。演讲会上,业

务员以“大哥大姐你们就信我的,我平时对你们这么好,我还会骗你们不成”等类似话术,向在场老年人推销保险。

保险行业人士秦小兵(化名)表示,以“开门红”、“产销会”等名义组织封闭式的保险推介会,或是在保险推广过程中提及“理财”、“预

期收益”、“利息”等字眼,都属于违规行为。同时,因为保单中的“年收入”一栏必须填写,所以部分保险业务员会利用公司不严格核验“增额终身寿险”产品用户年收入信息的特点,按照“个人购买保险的缴费金额不超过其年收入的20%~30%”的标准不实填写。

驾考报名 这些“坑”要避

海都讯(记者 林涓 通讯员 王燕) 对打算到驾校报名考驾照的市民朋友来说,如何在报名过程中维护自身权益,避免陷入各类陷阱?“3·15”前夕,海都报与福州市道运中心为大家奉上一份详细的驾培报名维权指南。

报名前:“包过”“快速拿证”等,均为虚假宣传

正规驾校必须持有工商部门颁发的营业执照和交通运输管理部门核发的道路运输经营许可证。在报名时,务必要求驾校出示这些证件,仔细查看有效期及经营范围。

耳听为虚,眼见为实。不要仅凭驾校宣传资料或网络介绍就匆忙报名,一定要亲自前往驾校实地考察。

向身边已经学过车的亲朋好友打听,或者在网上

络平台上搜索该驾校的评价和口碑,重点关注学员对驾校教学水平、教练态度、服务质量以及是否存在乱收费等方面的反馈。市民可在“福州道运”微信公众号和“福州驾培”微信小程序上精准筛选靠谱的驾校。

“低价陷阱”是一些不良驾校常用的招生手段。当遇到价格明显低于市场平均水平的驾校时,一定要提高警惕。过低的价格可能意味着后续会有各种

隐性收费,如补考费、练车时长费、场地使用费等。在咨询价格时,务必让驾校明确收费项目和标准,将所有费用明细白纸黑字写进合同。

有些驾校会打出“包过”“快速拿证”“无需考试”等诱人的广告,这些都是典型的虚假宣传。驾考有严格的流程和标准,考试环节多,不确定因素多,任何人都无法保证一定能通过考试或快速拿证。



唐昊漫画

报名时:合同票据严把关,不把学费转给私人

首先交钱要谨慎,莫将学费转给私人账户(个人微信、支付宝等),要转入驾校账户,确保收款方为具体驾校。报名时,务必与驾校签订正规的培训合同。合同

应详细约定双方的权利和义务,包括收费标准、培训科目和学时、教学方式、考试安排、退费规定、违约责任等内容。支付学费后,一定要

向驾校索要正规发票或收据,并妥善保存。票据是证明你已缴纳学费的重要凭证,在后续可能出现的退费、维权等问题中发挥关键作用。

学车中:权益受损,及时拨打12328热线

遇到合同纠纷、教练员索取财物等情况时,要第一时间向驾校负责人或工作

人员申诉维权。如驾校无法解决纠纷,请及时向驾校辖区交通运输

主管部门或拨打12328热线电话反映,相关部门将及时处置您所反映的相关问题。