

12年红利仅1800元,合同年限动辄跨越数十年——

“爆款”分红险隐忧调查

进入年底,2026年保险业“开门红”战役已悄然拉开帷幕。在长期利率下行与行业深度转型的双重压力之下,分红险以其“保底+浮动”的收益结构,成为绝对主力。

根据中国保险行业协会人身险产品库统计,自2025年9月1日至11月6日,行业共上新410款人寿保险产品,其中179款为分红型产品。

然而,在市场热度背后,随着早期购买分红险的消费者陆续进入兑付阶段,一些暗藏的问题也逐渐暴露。

“每年交1万元,交满10年就能取回全部本金,期间还可以拿分红。”2013年,谢秋的母亲为14岁的她购买了一款分红险。10年缴费期已满,她却发现,若想拿回10万元本金,竟要等到自己80岁以后。“提前退保只能拿回四、五万元,十年间的分红收益,也没有当初承诺的那么高。”

谢秋的遭遇并非孤例。消费者在购买的分红险中主要面临三个矛盾:一是返本周期漫长,动辄跨越数十年;二是红利分配具有较大不确定性,实际收益与宣传落差显著;三是一旦中途退保,损失比例极高。

分红不及预期、“77岁才能回本”

“77岁才能回本。”北京的刘阳展示了她手写的分红险现金价值计算表。2016年,31岁的刘阳因一次意外就医萌生购买健康险的想法,却在销售人员推荐下购买了一份主险为分红型的两全保险,并捆绑了寿险和重疾险,年缴保费4.3万元,10年累计缴费43万元,其中主险累计缴费42万元。

投保后多年,刘阳像大多数投保人一样,将保单束之高阁,直到2022年因附加险纠纷更换业务员时,她才仔细审视合同。“我说要买健康险,但业务员告诉我健康险不能单独购买。”刘阳回忆道,业务员当时拿着手机APP演示收益,演示利率看起来很不错,还表示“有病保病,没病存钱”。

然而,经刘阳计算,一年实际收益率仅约1.6%。“甚至不及银行一年期定期存款,与销售人员演示的至少2.5%的收益相差甚远。”令她没想到的是,通过测算现金价值发现,若在77岁前退保,连本金都无法全额拿回。“除非重病、身故或活到85岁保单期满,如果想中途取用,就要承担巨大损失。”

刘阳的遭遇在分红险投保人中并非个例。2013年,李荔的父母出于“帮亲戚完成业务指标”的人情,为年仅8岁的她购买了一家中型寿险公司的分红型年金产品,

年缴7420元,10年累计缴费7.42万元。

“父母不了解保险属性,更多将其视为理财产品。”李荔说,目前这份保单基础保额对应的现金价值3万元左右,万能账户的年金约2万元,若现在退保,只能拿回五万元左右。

“这份合同期限长达73年,要到我81岁时才终止。”李荔表示,销售人员当时承诺的是10年之后会返本加利息,这显然是不可能的。

类似的案例在分红险领域屡见不鲜。2013年,谢秋的母亲为年仅14岁的她购买了某头部寿险一款分红型年金产品,年缴1万元,缴期10年。“销售当时明确承诺,交满10年就能取出10万本金和分红。”谢秋说。

然而,当她2024年联系保险公司时,却被告知只能取回4万~5万元。“如果要拿回10万本金,得等自己80岁后。”谢秋表示,这意味着交10年钱,即便不考虑通胀因素,也要等六七十年才能回本。

对外经贸大学创新与风险管理研究中心副主任龙格分析称:“分红险演示与现实的巨大落差,主要源于其产品设计和演示机制的内在特点。红利来源高度依赖保险公司的投资成果(特别是利差益)、经营稳定性以及用于平滑的分红保险特别储备。当资本市场表现不佳,实际投资收益率低于定价假设时,红利自然会大幅缩水。”

证据缺失、中途退保亏损大

当消费者发现实际收益与预期不符时,退保成为不少人的选择,但这意味着要承担巨额损失。

谢秋的母亲在发现10年缴费期满后只能拿回4万~5万元时,选择退保维权。据谢秋介绍,购买该产品的时候,销售员说存到第十年就可以把本金全部取出,期间像存款一样,利息也比银行高。但缴满10年后,保险公司表示按照合同规定,不

能取出;如果取出,要按照合同上的现金价值表执行。“保单的保险期限是终身的,如果不退保,想要拿到全部本金,大概需要70年,或者被保险人去世。”

2023年9月,她陪同母亲前往当地保险公司协商。据谢秋表示,当初的销售及其主管回避谈购买环节,只是一味强调按合同办事。由于无法提供销售误导的直接证据,经过反复协商,最终以到账8.2万多元、亏损1.7万多元退保。

上海市海华永泰律师事务所高级合伙人孙宇昊表示:“此类行为有可能构成法律意义上的欺诈,但消费者在实际维权中面临着诸多举证困境。保险销售过程往往较为随意,消费者可能没有留存相关的书面证据或录音录像等直接证据。”

刘阳也曾考虑退保,但计算后发现损失太大。“现在纠结要不要交最后一期保费。交了吧,感觉这是个不良资产;不交吧,前九年的钱都白交了。”刘阳表示,退保也不透明,还要协商,最终因过程繁琐而放弃。

孙宇昊建议,当面临举证难时,消费者可以通过多种法律路径主张权利。可以收集与保险公司工作人员的短信、微信聊天记录等电子证据;也可以寻找其他购买了相同或类似保险产品的消费者,通过他们的证言来相互印证;还可以向保险监管部门投诉,由监管部门对保险公司的销售行为进行调查。

销售规范与行业管理有待改善

随着分红险漏洞逐渐浮出水面,销售环节的规范

性和行业改进方向成为关注焦点。

保险经纪人何显分享了他在分红险销售过程中的做法:“一般都会说清楚两部分的收益,哪一部分是退保一定会拿到的保证部分,哪一部分是不确定能拿到的,还有公司过往的分红实现率大概在多少的范围。”

他认为,销售规范是减少纠纷的关键,销售纠纷基本上都集中在销售误导上面,能做到清晰讲解保险的功效与收益,基本上能减少50%的销售纠纷。因此,提升销售人员素质至关重要。

保险经纪人冯燕则坦言,不同渠道销售的分红险佣金差异巨大,“高佣金驱使下,一些中介销售人员会重点强调产品的预期收益,而弱化风险和不确定性。”

从法律层面,孙宇昊表示,监管机构可以加强对保险公司和保险销售人员的资格审查和管理,提高从业人员的专业素质和职业道德水平。可以建立健全销售行为监管制度,明确销售行为的规范和标准,加强对销售过程的监督和检查。可以加大对销售误导等违规行为的处罚力度,提高违法成本。

对于消费者保护,龙格给出了具体建议:“消费者投保分红险前,需仔细阅读合同,重点关注保证利益、现金价值表及红利不确定性说明,主动查询保险公司历史红利实现率,优先选择资质优、口碑好的机构。要确保产品匹配自身保障需求、风险承受能力和资金规划,不盲目追逐高演示收益,投保后善用犹豫期再次审视产品适配性。”王苗苗

