

央视曝分红险猫腻 新华保险被指“挂羊头卖狗肉”

作者：唐玉 2012 年 12 月 17 日

一、舆情概述

12 月 16 日，央视《每周质量报告》曝光称，所谓的分红式保险理财产品，堂而皇之地在银行销售，其承诺的高收益甚至比同期的银行存款的利息还要低。银行和保险公司为了片面的追逐利润，故意隐瞒收益率等关键问题，误导消费者。

节目中，重庆的肖先生一家和上海的许先生现身说法，称被银行误导，购买了新华保险的分红险。买时销售人员表示，购买此类产品，收益高于银行利息。但事实远不是这样，两家人均表示被骗了。

节目播出后，引发强烈反响。17 日，《北京晨报》、《现代快报》以及《西部商报》等多家媒体报道了此事，财经网、新浪、搜狐、网易以及腾讯等多家网络媒体均转载了相关报道。分红险有猫腻，新华保险“挂羊头卖狗肉”欺骗消费者一事在网络上传开。

二、舆情传播分析

（一）舆情传播范围分析

截至 12 月 17 日 13 点，新华保险产品被指无保障事件相关新闻传播量统计如下：传统媒体 5 篇（《北京晨报》、《西部商报》以及《现代快报》等），网络媒体 295 篇，论坛 103 篇，博客 18 篇，微博 848 篇。财经、新浪、搜狐、网易、腾讯以及凤凰网等多家网络媒体转载了相关报道。

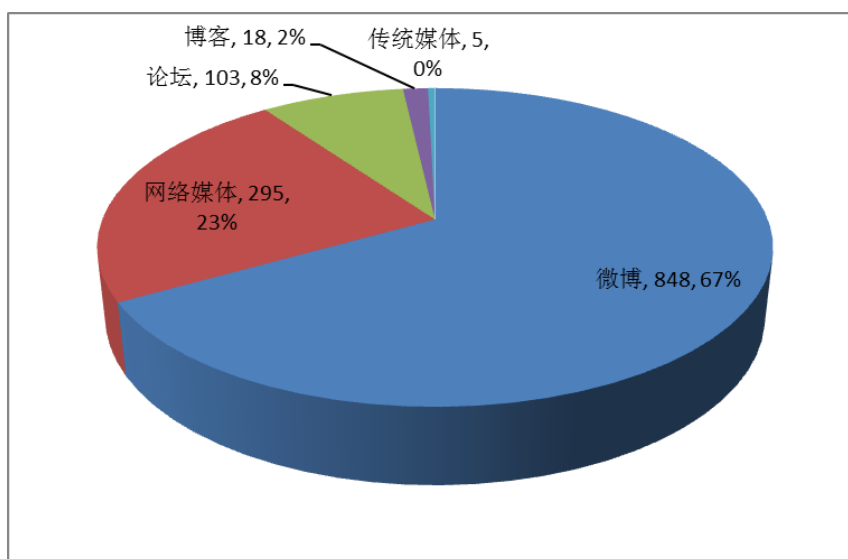


图 1 舆情传播类型分析

(统计时间：12 月 11 日 0:00 点至 12 月 12 日 13:00 点)

据“新财富上市公司舆情监控终端”显示，截至 17 日 13 点，“央视曝光‘分红险’猫腻 保费比正常险贵 100 倍”新闻热度为 94.20，“央视痛斥保险理财陷阱 新华保险产品被指没保障”新闻热度为 87.32。此次央视曝分红险猫腻，针对的是一类金融产品，剑指当下混乱不堪的理财产品销售现状，并非针对个别公司。但因新华保险被当作解剖样本在节目中出镜，因而成了媒体以及舆论谴责的具象化代表。标题涉及“新华保险”的新闻热度已高达 87.32，这表明该事件已在网络上大范围传播，为此建议新华保险方面密切关注该舆情的发展。

(二) 新华保险近期关注度变化

15 日，16 日恰逢周末，新华保险媒体关注度、网民关注度以及舆情关注度三项指标均偏低。16 日，央视《每周质量报告》播出，新华保险在节目中被提及，受此影响，新华保险网民关注度小幅上升。周末多数媒体休息，因而新华保险媒体关注度以及舆情关注度较低，且较 15 日变化不大。17 日，多家传统媒体以及网络媒体报道了此事。此外，17 日新华保险 9.42 亿限售股解禁。受以上消息影响，17 日新华保险媒体关注度以及舆情关注度飙升。

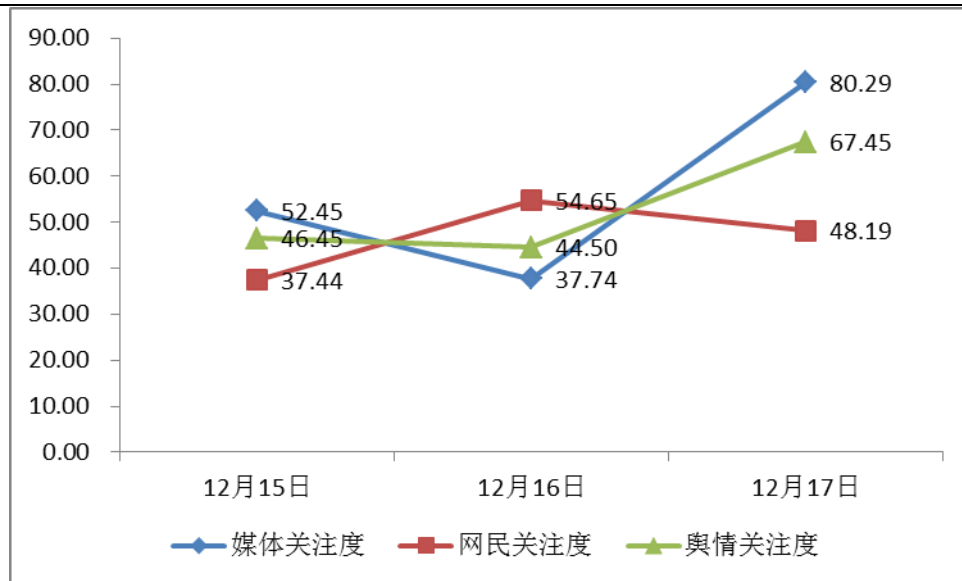


图 2 新华保险近期关注度变化

注释：

舆情关注度：综合反应上市公司受媒体和网民的关注程度。通过对主体的报道、媒体重要性、网民对主体的讨论热烈程度等综合得出。舆情关注度得分越高，说明该主体受关注程度越高。

媒体关注度：指事件或公司、人物受媒体的关注程度，通过计算网络中媒体对主体的报道、媒体重要性等综合得出。关注度仅研究“量”的变化，不考虑情感倾向。关注度得分越高，说明网络中该主体受关注程度越高。

网民关注度：指事件或公司、人物受网民的关注程度，通过计算网民对主体的讨论热烈程度等综合得出。关注度仅研究“量”的变化，不考虑情感倾向。关注度得分越高，说明网络中该主体受关注程度越高。

（三）舆情传播热点分析

央视报道是此次舆情爆发的根源，节目播出后，16日央视新闻新浪官方微博也发布了该信息。截至17日13点，该信息被转发525次，评论226次。



央视新闻V: 【收益低于利息 保险理财竟是陷阱】银行代售的理财产品表面看起来很诱人，交一份钱可同时实现风险保障和投资获利两个功能。其实，仔细算来，消费者却是亏了一笔账。专家举例称，如果在银行存款，以利息买一份正常的身故型保险，不但能实现分红型保险所有的功能，而且更划算。<http://t.cn/zjKucBC>



12月16日18:03 来自新浪微博

转发(525) | 收藏 | 评论(226)

热门微博

16日财经网新浪官方微博转载了央视报道，截至17日13点，该信息被转载740次，评论317次。16日恰逢周末，央视节目播出后，多家网络媒体通过微博转载了该节目，推动了该信息在网络上的传播。

【央视每周质量报告：保险理财陷阱】您家里要是有点闲钱的话，您是会存到银行还是会去购买理财产品呢，可能您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，本来是去银行存款，但工作人员介绍说，有一款所谓的保险收益更高，结果遇到无尽麻烦。<http://t.cn/zjKbnbe>



12月16日21:02 来自财经网微社区

转发(740) | 收藏 | 评论(317)

三、各方观点

(一) 公司回应

截至笔者发稿，新华保险未就此事做出任何回应。

(二) 专家观点

新华保险红双喜产品价格是正常保险价格的100倍以上

陈教授指出，保险本身是有明确的构成条件的。而从新华人寿的这款红双喜两全保险（分红型）（C款）来看，并不具备保险的基本特征。按条款规定，专家算了一下，以肖云2012年的实际情况为例，他支付了10万所谓保险费，最高时也只得到了112486.695元的保障。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的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。

专家指出，这一类所谓的分红险，作为保险没有真正的保障意义，作为获利投资的产品对消费者也不利。

专家指出，真正的分红险有两种表现形式。一种是互助型保险公司，买保险即为入股。这和新华人寿这种股份有限公司之间没有关系。另一种分红险是作为保险营销手段产生的，保险资金必然会产生闲置，闲置的保险资金进行投资活动有可能产生利润。如果从中拿出一部分来返还给消费者，就叫红利，但这个红利只是营销手段，不是股份带来的。总而言之，真正的分红险与新华人寿所销售的这款红双喜两全保险（分红型）（C 款）没有关系。

（三）网友观点

央视节目播出后，网络舆论汹汹而来，声讨银行以及保险公司，斥责其狼狈为奸，欺骗消费者，指责监管部门坐视不理，谴责新华保险公司产品挂羊头卖狗肉。这里需指出的是，在该事件中，有不少网友指责央视节目错误百出，在涉及到具体的分红险产品分析时，有网友指出节目中所谓的专家混淆概念，有误导消费者之嫌。

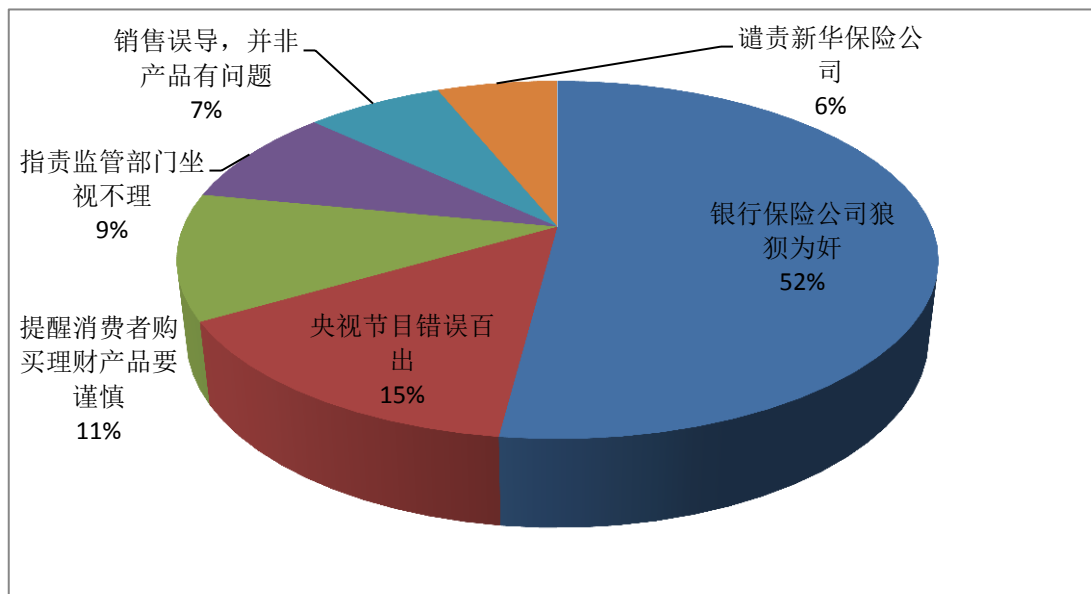


图 新华保险分红险被指挂羊头卖狗肉事件回应后网友观点分布图

银行保险公司狼狈为奸（52%）

@SH 玮玮：保险公司是骗子，银行是帮凶。从来就不相信这些保险产品，说得花好稻好，利息比存款高什么的，其实是在误导我们。如果想通过法院来维权也难，白纸黑字签名，又无法提供有力证据证明是误导销售，最后吃亏还是自己。

网易网友“大绿石头”：银行和保险公司，你们骨子里流淌的是强盗的血液。

@杰克 6236：银行与保险公司有合作利益。

央视节目错误百出（15%）

@Korozio：报道错误百出，产品既然存在，自然经过精算和严格审核，那几个专家的言论，是在质疑保监会吗？那些对比漏洞百出，怎么可以把银保产品跟定期、跟消费型保险做如此粗劣的比较？

@中国保险咨询：保险公司从来没有向被保险人提供过应有的保障！这话出自咱们可爱的央视主播！有点震惊！主播的保险常识都是如此，何况我们普通民众呢！

财经网网友：其实银行和很多保险公司都有这样的合作，产品也大同小异，都是保监会批准的，这类分红险已经销售 10 年了。现在来大惊小怪的。根本不懂保险还胡说八道。

提醒消费者购买理财产品需谨慎（11%）

@啊啊啊啊啊长：很多分红型的保险收益都还不如银行的利息。投资有风险，理财需谨慎啊！

网易内蒙古网友：买保险一定要慎重，我买的保险感觉分红太少想退出来，但已经上了贼船了，退出来的代价很大！

指责监管部门坐视不理（9%）

网易网友“载不动的愁”：它们主要是骗没有分辨力的老人和无警觉无社会常识的年轻人，最主要是银行提供作案地点和信用体系，监管部门收了好处，坐视不理！

新浪网友“陶侃搬砖”：这种忽悠百姓伤天害理的保险圈套。保监会不管吗？它是失职还是同流合污啊？

财经网网友：银行为了赚钱啥都干，银监会和证监会都可以解散了！什么正事都不干，就知道抓权力、捞油水。

销售误导，并非产品有问题（7%）

@简单的小政：新华保险中枪，一款保险产品能发售自然经过精算师和保监会，保险就是买个保障，业务员素质问题，却唱黑了保险理财！

@幸福小董：我家老妈也被误导，当时业务员说存款，保险是送的，等签了合同就换业务员，谁知道成这样，建行积极联合新华骗人，可恶呀！强烈要求国家相关部门彻查，还我们百姓一个说法！

财经网网友：这个专家太不专业了。销售过程有问题，不等于产品有问题。

谴责新华保险公司（6%）

@前面有道光：新华害人不浅啊，保额分红只有死掉了才能拿得到。

@死鬼恶魔：我也买新华保险，感觉保费越交越多，分红越分越少。比如3万/5年保障15万：第一年交3万，分红1500。第二年继续交3万，分红还是1500。下面类推。合着我头几年白交了，要是银行存款，第一年交的3万得按5年利息来吧。再说保障，我每年交3万是冲那15万？最气是跟合同一起的红利演算表吹得没边，以后打官司用！

@壹品天王：新华保险！骗了多少人？强烈要求政府调查！并公布结果！

@麻辣V空间：就是这种保险，重庆农业银行杨家坪支行4年前坑了我，是柜台营业员告诉我这种保险比定期收益高而且随时可取。处于对银行的信任办理，等回家拿到资料仔细一看，纯粹坑人，可每年交3万，若退的话要损失一大笔钱。目前已经交了4年了！！以后人生中不会再有新华保险4个字！

@马海边的卡夫卡：这个是真的，骗子公司，我朋友就是受害者！

四、舆情点评

此次央视曝光分红险猫腻事件，以新华保险红双喜分红险产品为例，指出了当下整个保险理财产品销售的乱象。节目本身指责的是一个行业现象，并非针对单个公司。因而节目播出后，舆论讨伐的主要对象是银行、保险公司以及相关监管部门等较为抽象的目标。作为解剖样本出镜的新华保险自身承担的舆论压力相对较小。

与此同时，央视节目播出后，不少网友对于节目本身提出质疑，责其在分析具体产品时，混淆概念，误导观众。网友对节目本身的质疑，动摇了媒体所谓的新华保险“挂羊头卖狗肉”一说的根基，减轻了新华保险的舆论压力。

17日，新华保险9.42亿股限售股解禁。保险板块17日整体上涨，午后新华保险涨停。从新华保险在股市上的表现来看，该事件未对其股价造成影响。

虽然从目前来看，该事件暂未对新华保险造成大的影响，但作为反面教材在央视节目中出现，声誉必然受损。而且节目中反应出的销售人员误导消费者的现象是不争的事实，对此，新华保险方面负有对销售渠道监管不力的责任。因公司监管不力而造成消费者损失，新华保险方面需给消费者一个满意的答复。

此外，央视曝光分红险猫腻节目的播出，再次将保险行业乱象横生这个问题抛了出来。

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。与此同时，数据显示，今年上半年中国人寿、中国平安、中国太保以及新华保险四大上市保险企业退保金高达 362.2 亿元，同比增幅 21.8%。

根治推销乱象，改善行业形象乃当务之急。对此，除了监管部门从制度层面进一步健全和完善相关制度，消除产生行业痼疾的土壤外，行业自身也应抓住每一个消除误解的机会，通过专业、理性、平和的话语方式与媒体、公众经过平等讨论后，建立起相互信任，重塑行业形象。