

承诺“买保险像存钱”，缴费10年退保反亏数万元 利安人寿被指销售误导，消费者维权陷“举证难”

虎踞调查

□江苏经济报记者 刘照和

近日，张先生（化名）向本报反映称，其父亲10多年前在利安人寿保险股份有限公司徐州分公司（以下简称“利安人寿”）购买了两份“安好一生终身寿险（分红型）”，业务员当时承诺“交满10年即可全额退保并享受高额分红”。如今10年缴费期满，张先生去办理退保时被告知，即便加上分红，两份保险能退的总额比全部缴费本金少了近4万元。针对张先生一家遇到的情况，本报记者进行了调查采访。

轻信“存钱”承诺买分红险，
10年缴清退保反亏3.6万元

张先生向本报反映，2013年和2016年，其父亲经熟人介绍，在利安人寿分别购买了两份同款保险产品，险种为“安好一生终身寿险（分红型）”与“附加安好一生提前给付重大疾病保险”，两份保单受益人不同，缴费分别为首年6653元和5936元。张先生说，两份保单每年合计缴纳保费约1.26万元，交费期为10年。他的父亲一直严格按照要求缴费，目前两份保单已全额缴清，累计缴纳总保费约12.6万元。

不久前，张先生的父亲向利安人寿申请退保时发现，业务员的多项口头承诺与保险合同实际条款严重不符。他们认为，保险公司业务员当初存在严重的销售误导行为。

“保险公司工作人员说，如果现在退保，就算加上分红，缴费本金都不能全部拿回来，两份保险一共要损失36000元。”张先生说，“当时业务员说买这个保险就像在银行存钱一样，看病能报销，没病就当存钱。交满10年以后，如果不想继续投保，可以随时退保，已缴保费及分红收益等全额退还，不受损失。”张先生告诉记者，买保险时他就在现场，当时他20多岁，父母年龄大且对购买保险毫无经验，出于对业务员的信任，他的父亲签了保险合同。“当年的业务员早就就不做了，保险公司不认可业务员承诺过‘10年能回本’，还让我拿出证据来。”

“当时确实没有仔细看清楚，那么厚的一个合同，看也未必能看懂，完全是相信了业务员的承诺。”张先生说，在他的印象中，业务员没有向他们解释过



（视觉中国供图）

“现金价值”“退保损失”等与投保人有重大利害关系的条款，也没有告知退保可能产生保费本金损失。

退保按“现金价值”计算，
回本远不止10年

为了退回已缴保费全额，张先生多次与利安人寿客服沟通，但被告知只能按照保单目前的“现金价值”退保退费，无法全额退还。“保险公司工作人员跟我沟通的时候，甚至表示不知道我们什么时候能够全额收回已缴的保费，无法给出明确答复。”张先生说。

记者在张先生提供的保险合同中看到，合同里附有“现金价值表”，列出了“保单年度”“基本保险金额对应的现金价值”和“每1元累计红利保险金额对应的现金价值”等信息。

以张先生父亲购买的第一份保单为例，记者根据保单“现金价值表”进行测算：该保单第10年主险（分红型）的现金价值仅为2.79万元，按对应年度分红系数测算，第10年的红利约1.11万元，加上附加险（非分红型）第10年的现金价值4724元，保单第10年退保退费总额约4.38万元，与张先生父亲10年缴费6.6万元相比，亏损近2万多元。若张先生父亲继续持有此保单，即便算上分红收益和附加险现金价值，也需要到第22个保单年度，退保退费总额（约6.73万元）才能勉强追平已缴总保费。这一测算结果，与

“10年能回本”相去甚远。（由于分红收益具有不确定性，实际分红金额只能由保险公司官方测算给出。）

对此，张先生极为不满，他认为根据相关规定，保险公司对免除保险人责任的条款，以及投保人具有重大利害关系的条款负有明确说明义务。他要求保险公司提供投保时的相关记录以自证合规，但利安人寿未能提供完整的资料，仅出示了一次回访记录，且记录中并未提及现金价值和退保损失。“我希望利安人寿能给我们退保退款，起码把我们的本金全部退回来。”张先生说，他尝试向保险行业主管部门投诉，但均被转回保险公司处理，保险公司要求他提供业务员误导他的证据，并建议走诉讼途径。

未履行明确说明义务，
“现金价值”条款或不产生效力

有法律相关人士表示，张先生的遭遇核心问题在于保险公司的“明确说明义务”是否履行。《中华人民共和国保险法》第十七条规定，订立保险合同，采用保险人提供的格式条款的，保险人向投保人提供的投保单应当附格式条款，保险人应当向投保人说明合同的内容。对保险合同中免除保险人责任的条款，保险人在订立合同时应当在投保单、保险单或者其他保险凭证上作出足以引起投保人注意的提示，并对该条款的内容以书面或者口头形式向投保人作出

明确说明；未作提示或者明确说明的，该条款不产生效力。“‘现金价值’和‘退保损失’条款直接关系到投保人在退保时能拿回多少钱，属于与投保人有重大利害关系的核心条款。”法律相关人士认为，如果保险公司无法证明在投保时已向张先生的父亲就这些条款进行了明确说明，消费者可以主张该条款对其不产生效力，并要求全额退还已缴保费。

此外，根据《中华人民共和国保险法》第一百三十一条，保险代理人、保险经纪人及其从业人员在办理保险业务活动中不得有欺骗投保人、隐瞒与保险合同有关的重要情况等行为。业务员口头承诺“交满10年全额退本付息”，如果与合同约定的现金价值退保规则严重不符，可能构成销售误导。

值得关注的是，法律相关人士提醒，举证责任并不在消费者一方。在保险纠纷司法实践中，保险公司对其已经履行明确说明义务承担举证责任。也就是说，保险公司需要主动拿出投保时的“双录”资料来证明其销售行为合规。“从时间节点看，2017年原中国保监会出台的《保险销售行为可回溯管理暂行办法》已要求对销售过程关键环节实施‘双录’。张先生父亲的保单分别在2013年和2016年签订，早于该办法正式落地时间，保险公司是否留存了相关记录，将是认定责任的关键。”法律相关人士说。

针对张先生遇到的情况，记者联系了利安人寿。8月26日，利安人寿徐州分公司工作人员回复表示，由于事情涉及客户隐私，为了保护消费者信息安全，利安人寿无法答复事情处理的进展和结果。9月16日，记者再次联系利安人寿徐州分公司，工作人员表示，将会安排了解情况的人员回复。9月17日，利安人寿江苏分公司消费者权益保护部刘经理回应称，公司核查了张先生父亲投保的保单和相关记录，正在积极处理此事。

刘经理表示，利安人寿已经对张先生反映的情况进行了核实，并询问了当时的保险销售人员。“销售人员说是合规销售，不存在问题。由于他们当时是邻居，日常中沟通的信息并没有相应的记录。”刘经理说，“我们也查了当年的回访记录，确定在电话回访中告知了客户退保可能会有损失，客户在电话中也表示‘知晓’，所有环节都不存在问题。”

刘经理称，利安人寿仍在积极与客户沟通，希望与投保人当面沟通，或是公司通过第三方行业协会调解等途径解决此事，目前相关工作正在推进中。本报将持续关注此事。

江都供电：数字赋能筑牢资产处置风控防线

9月15日，国网扬州市江都区供电公司工作人员完成一台变压器报废材料后感慨：“现在真是方便多了。以前鉴定后要跑好几趟，接个部门签字，时间来不及还容易丢。”效率的提高，得益于该公司新上线的技术鉴定线上签章系统，该系统将电网设备退役技术鉴定由线下跑腿变为线上流转。

近年来，电网设备退役加快，该公司通过技术鉴定决定设备报废或复用。过去，线下流转跑跑跑，周期长。新系统实现了全流程线上闭环，电子鉴定报告自动生成、即时推送并归档留痕，彻底告别纸质材料递送，既为基层减负提效，也守住了国有资产处置合规风控关口。

鉴定专家在线确认后，系统将自动生成带电子印章的鉴定报告，明确处置建议。签章即锁定数据，杜绝篡改风险，并同步推送资产处置审批环节，实现“鉴定发起—现场签章—报告生成—处置推送”全流程在线闭环。系统还支持在线归档，一键检索和审计追溯，将风控要求真正“钉”进业务流程。

系统上线后，技术鉴定效率明显提升，为后续处置审批争取主动。鉴定结论与设备台账实时交互，PMS系统与智慧共享财务平台即时交互，确保处置方案制定时设备信息准确，有效规避了未经鉴定即处置、结论与实物状态不符等风险。

文 敏

江都农商银行城北支行筑牢货币流通安全防线

为落实2026年反假货币宣传月“识假拒假防风险，共筑货币安全线”活动要求，进一步强化社会公众识假、拒假、防假能力，筑牢货币流通安全防线，江都农商银行城北支行“小圆服务队”走进北苑社区、城北农贸市场开展精准金融宣教活动，把反假货币及基础金融知识送到群众家门口，扎实推进反假货币宣传走深走实。

在北苑社区，工作人员聚焦老年人等重点宣传群体，开展差异化科普宣讲。工作人员向居民发放宣传折页，结合现行流通人民币防伪特征、假币处置方法等宣传要点，用通俗易懂的语言讲解识假辨假实用技能，结合新型假币典型案例提醒老年群体警惕假币风险。同时，普及反诈骗知识，引导老年人提升风险防范意识，打通反假宣传社区“最后一公里”，让金融服务更有温度。城北农贸市场现金交易流量大，是反假宣传的关键场景。工作人员深入各个摊位，面向个体工商户、往来市民开展现场宣教，讲解真假币辨别技巧、误收假币处理流程等实用内容，提示商户在日常经营交易中提高警惕。

下一步，该行将继续落实宣传月工作部署，用好线上线下宣传渠道，不断拓宽宣传覆盖面积，当好百姓身边的“本”银行，共同营造安全有序的人民币流通环境。

洪 雅

扬州农商银行全力冲刺三季度收官

近日，扬州农商银行召开2026年9月份支行行长会议，总结分析今年以来经营情况，安排部署下一阶段重点工作，动员全行上下全力冲刺三季度收官。

会议由该行党委书记、副行长孟晋主持，就下阶段信用风险防控工作提示，要求各支行进一步前移风险防控关口，夯实资产质量基础。党委委员、副行长陈波就下阶段业务营销工作作提示，强调要抓好信贷投放、优化负债结构，推动各

项业务稳步发展。

在交流发言环节，汤汪支行负责人就大走访工作作经验交流，分享常态化走访、深化客户服务的做法；公道支行就下阶段大走访工作推进作表态发言。

该行党委副书记、行长黄海在部署讲话中，简要分析了当前经营形势，从三个方面提出工作要求：一是围绕即期任务短线发力，抓好信贷投放、转型指标和信用风险管控，确保重点指标达产

仪征农商银行以实干实绩推动业务发展

日前，仪征农商银行召开支行行长工作例会，复盘前期经营，剖析业务短板，压实攻坚责任，统筹推进业务拓展、风险防控、清廉金融服务实体经济服务。总行领导班子、各支行及部室负责人、各党总支书记参加。

会上，零售、公司、财富、风险等条线分别作业务分析，以数据复盘经营形势，点明短板弱项，提出推进路径和具体举措。438万元、月塘支行围绕经营目标和风险控制分享经验，梓潼支

行就三项必保数完成情况发言。会议还宣讲金融店小二优秀案例，展示特色服务模式在服务实体、拓客增存方面的生动实践。

各分管行长结合分管条线，对重点任务、突出矛盾和攻坚节点作出部署，要求问题不回避、短板快补齐、任务快落地。该行纪委书记围绕压实“一岗双责”，强化廉洁从业、严守纪律底线讲话，强调业务廉政两手抓，强化员工行为管理，以清廉金融护航全行

标；二是围绕战略工程长期经营，做深客群经营，整合渠道资源、探索数据赋能，夯实发展根基；三是围绕稳健发展严守底线，提升合规经营和内部管理精细化水平，关注员工成长和行为管理，抓好安全生产。

会议强调，三季度收官在即，全行上下要把目标刻在心上、把责任扛在肩上、把执行抓在手上，以务实作风推动各项经营管理指标圆满收官。

薛家佳

扬州农商银行：识假拒假防风险 共筑货币安全线

为扎实开展9月全国反假货币宣传月工作，切实提升农村群众假币鉴别能力，扬州农商银行围绕“识假拒假防风险 共筑货币安全线”主题，组织辖内各支行依托农村反假货币工作站，以点带面开展金融知识普及、打通农村地区反假货币宣传“最后一公里”。

该行在辖区农村反假货币工作站统一配置紫光灯鉴别仪，摆放多部反假货币宣传折页，补齐乡村一线鉴别硬件与宣传物料。各支行组织

工作人员深入家庭农场、沿街农资商户开展上门宣讲，将反假知识送到群众身边。

在商户店内，工作人员结合实物人民币，手把手向经营业主传授“一转、二摸、三透光”假币辨别简易实操方法，现场演示紫光灯鉴别仪的使用技巧，细致讲解纸币防伪特点，帮助商户掌握基础识假辨假本领。针对农村商户日常现金交易多的特点，工作人员还讲解了假币收缴流程和发现假币

后的处置方式，提醒大家收到可疑钱币不要再次流通，遇到疑问可就近前往银行网点咨询办理。

“有时候摸不准的钱我都不太敢收，现在有了紫光灯，再加上这次你们教我的辨别技巧，以后收钱心里更踏实了。”一名农资店主说道。农村商户是现金流通的重要关口，把商户教会识假辨假，能够进一步辐射周边农户，让反假知识传递到千家万户。

薛家佳

江都农商银行服务点培训走进丁西村

近日，江都农商银行第五期“服务点培训+全民阅读”双向赋能活动走进丁沟镇丁西村，持续深化“先读书，再理财”特色服务，将文化惠民、合规培训、反诈骗科普下沉乡村，切实打通乡村普惠服务“最后一公里”。

书香润村风，涵养乡风文明。活动依托“好地方·一心读”公益阅读平台，联合江都新华书店开展现场共读分享，围绕乡土文化、家风文明等内容开展阅读互动，丰富村民精神文化生活，涵养淳朴

乡风民风。严抓合规，规范基层金融服务。针对普惠金融服务点商户，该行开展专项合规培训，明确助农服务经营红线，重申仅限助农取款、严禁私办存款业务的硬性规定。同时，细化台账设置，设备管护、账务核对等标准化操作，结合违规涉诈典型案例开展警示教育，压实商户合规责任，规范乡村金融服务流程。精准反诈，守护老年群众“钱袋



销量下滑，电动两轮车价格为何不“松动”？

○徐千淳

2026年上半年，国内电动两轮车内销2825.2万辆，同比下降12.6%。其中，行业龙头雅迪电动自行车较去年同期少卖约252万辆，爱玛归母净利润下降45.15%。销量承压，却未换来企业价格松动。不少消费者表示，新国标车型价格反而涨价了。

此外，消费者还发现，一些车辆型号从“能骑”到适配通勤、买菜、接送孩子，还需叠加车篮、座椅等支出。但是，若是购买电摩，又涉及驾驶证、号牌和交强险等方面问题。

本期视频从标价、场景价、类别价三笔账切入，追问企业销量下滑与消费者“仍嫌贵”两种场景为何同时出现。当电动两轮车市场

竞争进入下半场，真正决定消费者购买的因素，不是参数的堆叠，而是安全、实用性与价格能否经得起家庭账本检验。请扫码观看。



扫一扫，观看视频

首款AI智能体手机发售 赛道加速扩容

9月16日，中兴通讯旗下努比亚正式发布NaviX Ultra，12GB+512GB版本官方定价5999元，国补后5499元起。

据悉，该机将豆包手机助手消费者版深度植入系统底层，具备“听得懂、能干活、记得住、够安全”四大核心能力，搭载指致AI实体按键一键唤醒，可实现跨应用任务执行、实景交互、长上下文连续对话。中兴通讯对外宣称该机为全球首款AI智能体手机，标志着AI手机从工程样机正式进入规模化商用阶段。

IDC此前预测，2026年中国新一代AI手机出货量将达到1.47亿台，同比增长31.6%，渗透率首次突破53%。Counterpoint Research数据显示，2026年全球具备生成式AI功能的智能手机出货占比将攀升至45%，2027年有望突破52%，正式成为行业标配。

值得一提的是，政策与技术端也在为端侧AI发展增添助力。2026年7月，国内7款手机端生成式AI服务完成备案，为行业规模化发展扫清合规障碍。同时，端侧大模型技术持续突破，7B级模型已可在终端流畅运行，AI手机正从“云端调用”向“端侧原生”升级，倒逼芯片、存储、PCB等全链路硬件迭代。

中信证券预计，2026年全球AI手机渗透率将突破35%，供应链端主控芯片、存储器件及传感器等核心部件已进入大规模备货阶段，硬件升级需求有望持续释放。

财通证券表示，端侧AI浪潮持续推进，全球终端手机品牌与核心零部件厂商将同步受益，AI终端技术迭代将打开产业链长期成长空间，带动PCB、存储等环节迎来业务放量。

钟 峰

竞争加剧 理财产品销售费率频现“打折”

理财产品费率又降了。进入9月份，工银理财、渝农商理财、浦银理财、宁银理财、招银理财、农银理财等银行理财子公司及部分银行自营理财密集发布实施费率优惠的公告，下调旗下理财产品销售服务费、固定管理费或托管费。不少理财产品的费率降至0.1%以下，更有理财产品直接将部分费率降至零，“零费率”“准零费率”之理财产品竞争持续加剧。

9月15日，16家银行理财子公司合计发布129条费率优惠公告，分别为招银理财(23条)、光大理财(19条)、浦银理财(16条)、民生理财(15条)、华夏理财(12条)、平安理财(11条)、中邮理财(5条)、农银理财(5条)、宁银理财(5条)、建信理财(5条)、兴银理财(4条)、汇华理财(4条)、浙银理财(2条)、工银理财(1条)、上银理财(1条)、上海农商银行(1条)。

同花顺iFinD数据显示，截至9月15日，按公告发布时间计算，理财公司在9月合计发布1232条费率优惠公告(不含结束优惠公告)，涉及国有大行、股份制银行、城商银行、农商银行系理财公司、合资理财公司与银行自营理财；从产品类型来看，固定收益类产品是此轮降费的主力。

实际上，理财产品的降费已成行业常态。iFinD数据显示，按公告日期计算，今年前八个月，理财公司合计发布18000条费率优惠公告(不含结束优惠公告)。

费率下降的另一面，是理财市场竞争加剧。与此同时，理财产品数量持续扩容、产品同质化程度居高不下，资产端收益水平相对走低，今年上半年理财产品整体收益较去年同期下降21.66%至3052亿元。

吴黎华 许张超

扬州农商银行举行行政银村企座谈交流会

近日，扬州农商银行携手李典镇党委、政府，联合辖区重点企业及6个行政村，举办“党建引领聚力 金融赋能兴李典”政银村企座谈交流会。李典镇镇长刘明辉、扬州农商银行董事长费翔等30余人出席。

费翔表示，该行坚守“支农支小”定位，将围绕党建共建、产业金融、金融强村持续发力，以普惠金融助力李典镇高质量发展。刘明辉希望银行加大信贷投放力度、创新产品，优化效率；企业坚守实业、诚信经营；该镇各部门做好搭桥牵线、政策推送和跟踪服务。

仪式上，李典镇党委与扬州农商银行党委

签署党建共建协议书。该行向鼎丰建设发展有限公司综合授信10亿元，向李典村等6个村各授信1000万元、合计6000万元，向立托剪刀厂等3家重点企业授信1000万元。随后，银行推介乡村振兴贷款、小微企业普惠产品及惠企绿色通道，各村书记和企业家代表提出需求，银行现场回应对接。

交流会的举行，标志着双方合作迈入全方位、深层次新阶段。扬州农商银行将把签约变行动、授信变实效，主动走进村庄企业，以高质量金融服务护航李典镇“港产城融合发展的江湾新门户”建设。

薛家佳

扬商助航育英才 慈善筑梦暖扬城

9月10日上午，扬州农商银行联合扬州市慈善总会、扬州市总工会、扬州市教育局举办助學基金发放暨“八人公益节”网络募捐倡议仪式。扬州市慈善总会副会长苏迎春、扬州市总工会副主席凌霞、扬州市教育局党委书记李斌、扬州农商银行党委书记、董事长费翔出席，副行长孟晋主持。

作为本土法人银行，扬州农商银行自2018年打造“扬商助航”“新竹关爱计划”以来，常态化帮扶困境大学生、青少年，累计支出助学金155万元，资助340人次。现场，该行还为受助学生代表颁授助学金，共资助10名困难学子，每人5000元，含4名主城区本科新生、

6名长期结对在校大学生。并同步发布2026年“新竹关爱 扬商助航”网络募捐倡议，号召员工和爱心人士参与捐赠。

费翔表示，回馈家乡、服务民生是本土银行初心，公益助航是履行社会责任的重要载体，他勉励学子潜心治学，勇担时代之责。苏迎春充分肯定了该行的慈善助学担当，希望深化合作，擦亮扬城助学品牌。

下一步，该行将坚守“好地方的好银行”使命，以务实举措助力慈善事业，让金融温度浸润千万家户，为中国式现代化扬州新实践贡献农商力量。

唐文焱

仪征农商银行汽车园支行开展反假货币宣传

近日，仪征农商银行汽车园支行“小圆服务队”在人员密集的广场上举办“识假拒假防风险，共筑货币安全线”户外宣传活动，把专业、接地气的反假货币知识送到市民身边。

活动现场，“小圆服务队”队员化身“金融卫士”，向群众发放反假货币宣传折页。针对老年人、社区居民等重点群体，结合2025年版与新版第五套人民币防伪特征，手把手演示“一看、二摸、三听、四测”识别技巧，并讲解发现假币后的正确处置流程和举报奖励办法，消除群众恐慌心理，强化假币上缴、主动举报的法治意识。

为检验学习效果，现场设置反假货币知识

答题区，围绕人民币流通管理规定与防伪要点随机提问，群众踊跃作答。“小圆服务队”队员还引导市民扫码关注“金融时报”微信公众号，参与全国网络反假货币知识答题，以赛促学。活动特别策划“学反假知识，赢欢乐套圈”环节，完成学习或答题即可套圈，奖品为新鲜健康蔬菜，将助农惠民与金融科普巧妙结合，现场气氛热烈。

此次活动以“宣讲+答题+游戏”组合模式，打破了传统金融宣传的刻板印象，发放宣传资料，解答群众咨询，附近居民踊跃参与，让反假知识走进社区、走进百姓生活，切实筑牢货币安全防线。

万子杰

扬州农商银行联合甘石智鼎公司 举办合作共赢座谈联谊活动

9月11日下午，“银企共生 筑园致远——扬州农商银行·甘石智鼎公司合作共赢座谈联谊活动”在扬州农商银行总行举办。创智未来产业园为蜀冈—瘦西湖风景名胜区内重点产业载体，定位智能制造产业集群区，重点招引数字经济、智能制造类企业。扬州农商银行副行长陈波、公司金融部负责人及业务人员，甘石智鼎公司项目负责人及相关工作人员和园区多家人驻企业代表出席。

陈波在致辞中表示，产业园区是区域科创发展主战场，该行将推进服务下沉常态化，走进园区、上门对接；实现授信支持精准化，匹配

企业全周期需求；打造合作服务全方位，覆盖企业经营与员工生活多元场景。甘石智鼎项目负责人介绍了园区发展定位、产业布局及入驻企业运营情况，肯定了扬州农商银行链式金融服务对园区企业的赋能价值，表达深化多方联动、共建产业生态的合作意愿。

扬州农商银行大客户经理代表开展园区金融专题宣讲，解读配套融资产品，办理流程与专项优惠政策。交流环节，企业代表围绕融资额度、授信条件、政策细则、审批时效等提问，银行与园区方逐一答疑，并收集个性化需求登记建档。

朱 琛