

如果某天你去银行存钱，最后发现自己的存款变成了保险保单，而且要到你100岁后才返还给你，你会不会很郁闷？这种事情看起来或许不太可能，但现实中却时有发生。如果这种事情真让你遇到，你要怎么办？

为何存款会变成保险？

前段时间，内蒙古某地的王某就遇到了这样的事。王某去银行存钱，结果被驻扎在银行的保险销售人员忽悠，把要存的钱全都买了保险产品，而且要百岁后才能返还。最终王某以命维权，才得以拿回自己的钱，同时也对这家银行失去了信任。

无独有偶，家住西安的一位老人也是在去银行存钱时，被销售人员忽悠买了保险理财，而且要到105岁才返还本金和利息。在发现被骗后老人要求退保，却被告知只能退一半，简直让人欲哭无泪。

早在2010年，银监会发布的《关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售与风险管理的通知》，要求商业银行不得允许保险公司人员派驻银行网点。显然，上述两个案例中，可以说是变着法的卖保险，银行都涉嫌违规，而且令自己的信誉受损。那么，为什么银行宁愿冒着损害信誉的风险，也要代理保险产品呢？

银行为什么要代理保险产品？

1、获得额外收入来源

目前，银行的收入来源主要还是靠存贷差。但由于吸收存款的难度越来越大，仅靠存贷差很难维持收入的增长，因此需要拓展其他业务来增加银行收入。很显然，银行代理保险产品肯定不是无偿的，每卖出一份保险，银行必然有一定的提成费用，而且提成比例应该不会很低，否则怎么会那么热心去推销保险？

2、变相吸收存款

银行代理保险产品，一个可能难以让人理解的问题是，银行自己揽储都不容易，还要让钱流进保险公司的口袋，那不是搬起石头砸自己的脚吗？其实不然，因为就算储户的钱拿去买了保险，这钱也未必会从银行流走。因为能在银行卖保险的保险公司，多半都是与银行有业务往来的。就算储户的钱流入保险公司的口袋，最终还是存进银行。对银行来说，保险公司的存款也一样是存款，并没有什么损失。而且，保险公司因业务关系也愿意把钱存银行，这反倒有利于防止银行存款的流失。因为如果是换成储户的话，就可能会把银行存款挪走换作它用。

只不过，银行代理保险产品得到的也并不全是好处，其最大的坏处就是可能失去储

户的信任。如果储户连银行都不去了，别说想买保险，就是拿再高的利息吸引储户存钱，恐怕也无济于事了。所以，钱要赚，但在维护储户的利益上，银行是不是也要多考虑考虑呢？

既然在银行有可能买到保险产品，那么对于储户来说，在银行存款或买理财时，就要擦亮眼睛了，一款产品是否值得买，要再看清相关条款后自行判断，不能盲目信任销售人员。(作者：龙小林)>>查看更多