

## 炒股被诱导买太平洋人寿保险送荐股服务就是骗局。赶紧看过来

产品名称	炒股被诱导买太平洋人寿保险送荐股服务就是骗局。赶紧看过来
公司名称	武汉臻诚源法律咨询服务
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	洪山区高新大道116号长航蓝晶国际12号楼及地下室第12幢5层2号
联系电话	15171517941 15171517941

### 产品详情

问题平台：太平洋人寿保险（专门为投资了保险之后操作股票的平台）交易品种：股票、保险

带单方式：直播间、群喊单、一对一指导

产品服务：保费6万、10万、20万、50万不等（分3/5/10/15年交）带单老师：【老师不同不影响追损】

买太平洋人寿保险推股票不可信

希望看到这篇文章的人可以及时止损！——法律咨询咨询了解退费流程！我姓刘，是一个做销售的，平时有炒股的习惯，有天突然被拉进了一个炒股群里面，这个群里的老师不仅在群里分析股票形势，每天还会有语音直播分析股市行情、讲解投资知识等。虽然他没露过脸，但大家对他依旧很尊重，因为他分析的够准。股票群里面只要有人赚钱了还会在群里发红包，金额不等，有些人说买的多赚的多所以发的多，于是我就相信了，不然谁会不赚钱一直往外发钱呢？只有赚到大钱了，才不会在意这些小钱，所以我也跟着操作了，一段时间下来也确实是赚了一两万块钱，当时我觉得这个老师还挺厉害的，对他就更加信服了。之后老师说他们有更加\*\*的服务（太平洋人寿保险服务），但是想要开通此服务有一定的门槛，需要关注一下太平洋人寿保险并且还需要购买一份太平洋人寿保险，而购买太平洋人寿保险是有三个层次可供选择的：分别是交5万、10万、20万每年。不管\*后购买哪个层次都能开通服务，三个保险层次都有一个共同点——期限要交满10年，也就是说完整的太平洋人寿保险三个层次交满10年的全款金额分别为50万、100万、200万，对于我来说这都是不小的资金，而我的目的仅仅是想跟着老师能更好的炒股赚点小钱，根本就不想购买保险，况且买这个保险也并没有得到什么好处还要先交钱进去，交满10年之后谁知道会变成什么样？正当我犹豫不决的时候，老师跟我说想要开通服务购买太平洋人寿保险是前提，这是规定，谁都改不了。我说我资金不多，再把钱转到保险上可能炒股就没本钱了，而老师说可以让我先购买\*低层次的，等开通了太平洋人寿保险的服务之后，赚回来的钱要远远大于目前投入的一点点，而且购买的保险的钱又不是打水漂了，交满期限之后是可以连本带利拿回来的，说道这里我就心动了，于是购买了20万太平洋人寿保险开通了服务，没想到进去之后老师首先就给我发了一段风险提示，说让我好好看看，当时根本没心思去仔细看，只想尽快赚回来。案例处理结果：从该案例中我们可以发现，其实这些所谓的太平洋人寿保险给股老师是和保险公司有所合作的，带人炒股只是表面现象，其主要目的就是为了推销保险，以免费介股的方式诱你入套，你一旦进入定然血本无归！而且，没有人任何人能准确预测股市的行情！老师如果真的能保证赚钱性，何必带一个陌生人呢，浪费时间精力去拉人开群授课，在家躺着赚钱不好吗？所以该类骗/局大家要多加注意！我估计此类骗/局以后也会更加多，希望大家从此案例中能吸取教训，避免上当！希望看到这篇文章的人可以及时止损！咨询了解退费流程！

小包提醒——有此类情况可以退保：1、很多保险业务员，入职时间都不长，对自己所销售的保险的具体情况还不是很了解。正是因为保险业务员自己都对保险不了解，所以在销售过程中会说错，说错的结果就是误导了投保人。另外，业务员有时候为了冲业绩完成公司指标，很大程度上夸大了保险的功能，甚至是诱导投保者参与其中。2、投保人当时可能被业务员夸张的说辞打动了，一不小心就买了一份年缴金额比较大的保险。过了一段时间之后发现这份保险占用了自己太多的资金，而且保险的功能没有当时说的那样好，自己并没有得到实质性的“好处”而能享受保险的好处时，周期又太长。泰康人寿-国联人寿鑫运一生终身寿险-爱心人寿守护神终身寿险-和泰人寿和泰鑫享盈终身寿险-海保人寿理财险曹茂桂-太平洋人寿保险前行无忧终身寿险张军-弘康人寿弘运增利终身寿险杜标-芝士律动曹茂桂-芝士商学堂-财今商学堂-司马财经（太平洋人寿保险），然誉浪花服务（太平洋人寿保险），钦栩大咖服务（太平洋人寿保险），大同财经服务（太平洋人寿保险），芝士律动（太平洋人寿保险）小包在此提醒大家：切勿相信网络免费荐股，天上不会掉馅饼，保护自己的财产，理性投资，我司在此郑重承诺：自受理之日起3-15个工作日必有结果，前期不收费，不追回不成功不收取任何费用！