

公号揽客非法换汇 境外保险“地下交易”产业链迎来阻击

中经记者 陈晶晶 北京报道

以“高收益”为诱饵的境外保险“地下交易”链条正借助自媒体平台加速蔓延。
“只需线上投保，就能轻松投保

非法售险向线上转移

这类自媒体运营主体大多为内地咨询公司，以普及保险知识的名义组建社群提供境外保险链接。

近日，江苏保险协会公开发文称，协会收到举报，反映“保保万事屋”“蓝保书”两个微信公众号，涉嫌违规提供境外保险条款查询、投保方案制定及计划书生成等服务。调查发现，“保保万事屋”“蓝保书”的运营主体为南京艾思逸网络科技有限公司和南京万保屋网络科技有限公司，两家公司注册地址皆为虚假地址。

记者查询了解到，“蓝保书”含香港保单展业工具服务，特别是支持境外理财险多产品对比，查看收益详情、减保演示，快速生成境外保险计划书，支持一键转发给消费者投保。此次查处的自媒体非法售险案件并非个例。近年来，非法销售境外保险的渠道逐渐从线下讲座、熟人介绍，转向线上社交平台，作案方式更加隐蔽、传播范围更广、迷惑性更强。

记者随意检索即可发现，多个粉丝数量颇高的自媒体账号以“保险咨询”“资产配置”“海外规划”等名义开展运营，推文多以“境外保险优势解读”“香港保单投保指南”“跨境资产配置攻略”等为主题，文章内

多方阻击“地下保单”交易

香港保监局宣布自2026年1月1日起，分红险首年佣金不得超过总佣金的70%，剩余30%需在至少5年内平均分摊。

实际上，非法境外保险交易常伴随“地下汇款”。

多位保险代理人向记者透露，“保保万事屋”“蓝保书”这类的公号提供的服务还有一个核心风险——购买境外保险往往需要保险从业人员协助客户通过非正常渠道完成资金出境，包括介绍地下钱庄、通过虚构交易、“对敲”等方式进行非法外汇兑换。

公开信息显示，2025年8月，江苏省江阴市检察机关查处了一起高学历、高收入的保险团队在销售境外保险的同时为客户非法换汇的案件，揭开了“地下保单+非法换汇”作案手法。

“钢笔今天7.8，有需要找我！”看似普通的留言，实则是暗语。根据披露，涉案多人均系香港某知名保险公

司旗下员工。他们以保险业务为掩护，在境外通信软件建立秘密群聊，通过跨境“对敲”方式换汇，购汇人将人民币打入指定账户，犯罪嫌疑人则通过境外账户将等值外币转至购汇人境外账户，并在当日汇率基础上加价赚取汇率差，非法牟利。

经审理查明，2019年8月—2023年8月，12名保险业务员以销售香港保险为名，帮助境内个人、企业非法跨境汇兑资金达26亿余元，其中具有非法获利性质的交易金额达4亿余元。

在此背景下，近年来，内地监管部门多次出手打击非法销售“地下保单”。

2024年10月，国家金融监督管理总局（以下简称“金融监管总局”）广东监管局发布《关于开展非法销售境外

保险产品、违规跨境投保专项治理工作的通知》，开展对全辖（不含深圳）全行业非法销售境外保险产品、违规跨境投保专项治理工作。

香港保监局也曾发文严厉打击违规销售保单、获取高额转介费、违规向客户提供回扣等不合规问题。

在高额首年佣金的诱惑下，一些保险经纪人突破职业底线，向“无牌转介人”支付大额转介费（甚至超九成佣金）来吸引内地客户。2025年7月底，香港保监局再度出手阻击违规卖保险乱象，宣布自2026年1月1日起，实施港险版“报行合一”政策，明确分红险首年佣金不得超过总佣金的70%，剩余30%需在至少5年内平均分摊。

2025年以来，内地监管部门、保

险机构、行业协会等均发布购买境外保险的风险提示。

例如，金融监管总局河北监管局发文提示“投保境外保险产品存在汇率或外汇政策变化、保单收益不确定、理赔成本高、维权难度大等诸多风险，消费者应高度警惕”。江苏保险协会下发文件要求机构全面自查非法销售境外保险及违规跨境投保行为，常态化监测从业人员自媒体运营行为。

一位保险公司合规部负责人对记者表示，保险机构需明确禁止从业人员参与任何形式的非法境外保险销售；加强对营销渠道的管控，定期排查合作的网络平台、中介机构并建立统一的违规信息共享机制；并加强与监管部门的协作配合，形成合力。

“银保渠道依托银行信任背书与客群基础，承接低风险偏好资金，而分红险以‘确定+浮动’收益模式精准匹配市场对安全与回报的双重诉求，推动行业负债端成

型的产品，包括分红险在内的保险产品可能是资金主要流向之一，尤其是通过银保渠道转化。

从人身险公司保费规模增长势头来看，也印证了上述观点。国家金融监督管理总局统计数据显示，2025年，人身险保费在高基数之上仍保持较快增长，寿险原保费同比增速超过11%。

在北京大学应用经济博士后教授朱俊生看来，所谓“那信潮”，并非偶然事件，而是近年来低利率环境、居民风险偏好变化与保险市场结构

下降约145个基点。利差落差推动居民储蓄加速向外溢出，寻找具备长期稳定收益的替代方案。

据了解，多家银行已经下架5年期大额存单，3年期产品利率也下降1.5%—1.75%。对比来看，当前普通型保险产品的预定利率最高值为2.0%，分红型保险产品的预定利率最高值为1.75%，万能型保险产品最低保证利率最高值为1.0%。

中金研报认为：2026年“存款搬家”后的资金多数仍将寻求稳健

季度、全年银保渠道增量资金分别为3057亿元、5094亿元、11150亿元，对应银保增速分别为91%、59%、28%。

保险行业市场数据显示，2026年“开门红”前10天，近30家人身险

公司银保渠道新单规模已近1100亿元，接近2025年1月全月水平。

某国有控股股份制商业银行相关业务负责人向记者表示，当前市场环境下，银行体系内资金较为富裕，

大量存款留存是沉重的成本负担，而拒收存款又会导致客户流失。把保险产品卖给客户，减轻负债成本也可以获取丰厚的中间业务收入。

郭婉媛/制图

下转 B8

广”等虚假宣传话术，再通过高返佣、高转介费组建营销团队大肆宣传境外保险，达到销售境外保单的目的。

近期，江苏省保险行业协会（以下简称“江苏保险协会”）成功查处“保保万事屋”“蓝保书”等自媒体涉

嫌非法销售境外保险，揭开了自媒体背后非法售险的灰色面纱。

多位业内人士向记者表示，行业已经有多起非法销售境外保险案件，这些作案手法隐蔽多样，广大消费者需警惕跨境投保陷阱。

露，在市场需求与高额佣金的驱动下，非法销售境外保单的产业链早已悄然成型，涉及的关键角色主要包括一些香港保险经纪公司或香港持牌保险中介人、“无牌转介人”。

持牌保险中介人为了拓展业务，会选择与没有资质的“转介人”（即“无牌转介人”）合作，甚至将其佣金的90%以上支付给“无牌转介人”，以完成保单签署。

“而这些‘无牌转介人’的获客渠道主要来自有内地‘家族办公室’、‘咨询公司’、第三方财富公司等。同时，‘无牌转介人’利用互联网社交平台隐蔽获客，以给回扣、提供免费机票等方式吸引内地访客购

买香港保单。”该律师表示。

“而此前，在平衡‘审批速度’与‘真实性核验’之间需要抓大放小，对于与机构之间存在深度合作、数据直连的大型电商平台、知名连锁商户等可设置“白名单”快速通过，结合部分机构当下做法，推行“承诺+抽查”与事后严惩机制正逐步铺开。

南银法巴方面透露，正全力推动系统自动核验功能开发。在系统开发完成前，主要采用“数据校验+人工核验”的方式，保障业务顺利开展。

在王蓬博看来，短期内可快速对接核心商户及税务发票核验数据做交叉验证，引入第三方反欺诈数据搭建简易风控模型，同时推行客户分层核验机制，优质客户简化流程仅系统自动校验，高风险客户触发人工复核，以此平衡审批速度和真实性核验的矛盾。

王蓬博认为，从监管和合规角度，受托支付模式符合消费贷资金全流程监控要求，能防范资金挪用和套取利息问题。在他看来，受托支付将会成为装修、家电等大额消费场景的主流模式，该模式从支付环节把控资金流向，降低合规和信贷风险；但小额消费场景因操作成本高难以推行，会与自主支付模式形成互补。

苏筱芮表示，在金融机构普遍缺乏全领域反欺诈模型积累的现状下，短期内的策略可聚焦于场景风控，一方面，获得消费贷贴息资质的持牌机构可强化支付链路自动核验，与第三方支付机构协作的同时做好场景类商户真实性与经营类别的核实；另一方面，也可从税务与发票数据切入，核验增值税普通发票的真伪及关键信息，如金额、时间、购销方是否与支付记录匹配等。此外，亦可推动此类问题

苏筱芮认为，在平衡“审批速度”与“真实性核验”之间需要抓大放小，对于与机构之间存在深度合作、数据直连的大型电商平台、知名连锁商户等可设置“白名单”快速通过，结合部分机构当下做法，推行“承诺+抽查”与事后严惩机制正逐步铺开。

南银法巴方面透露，正全力推动系统自动核验功能开发。在系统开发完成前，主要采用“数据校验+人工核验”的方式，保障业务顺利开展。

在王蓬博看来，短期内可快速对接核心商户及税务发票核验数据做交叉验证，引入第三方反欺诈数据搭建简易风控模型，同时推行客户分层核验机制，优质客户简化流程仅系统自动校验，高风险客户触发人工复核，以此平衡审批速度和真实性核验的矛盾。

王蓬博认为，从监管和合规角度，受托支付模式符合消费贷资金全流程监控要求，能防范资金挪用和套取利息问题。在他看来，受托支付将会成为装修、家电等大额消费场景的主流模式，该模式从支付环节把控资金流向，降低合规和信贷风险；但小额消费场景因操作成本高难以推行，会与自主支付模式形成互补。

苏筱芮表示，在金融机构普遍缺乏全领域反欺诈模型积累的现状下，短期内的策略可聚焦于场景风控，一方面，获得消费贷贴息资质的持牌机构可强化支付链路自动核验，与第三方支付机构协作的同时做好场景类商户真实性与经营类别的核实；另一方面，也可从税务与发票数据切入，核验增值税普通发票的真伪及关键信息，如金额、时间、购销方是否与支付记录匹配等。此外，亦可推动此类问题

苏筱芮认为，在平衡“审批速度”与“真实性核验”之间需要抓大放小，对于与机构之间存在深度合作、数据直连的大型电商平台、知名连锁商户等可设置“白名单”快速通过，结合部分机构当下做法，推行“承诺+抽查”与事后严惩机制正逐步铺开。

南银法巴方面透露，正全力推动系统自动核验功能开发。在系统开发完成前，主要采用“数据校验+人工核验”的方式，保障业务顺利开展。

在王蓬博看来，短期内可快速对接核心商户及税务发票核验数据做交叉验证，引入第三方反欺诈数据搭建简易风控模型，同时推行客户分层核验机制，优质客户简化流程仅系统自动校验，高风险客户触发人工复核，以此平衡审批速度和真实性核验的矛盾。

王蓬博认为，从监管和合规角度，受托支付模式符合消费贷资金全流程监控要求，能防范资金挪用和套取利息问题。在他看来，受托支付将会成为装修、家电等大额消费场景的主流模式，该模式从支付环节把控资金流向，降低合规和信贷风险；但小额消费场景因操作成本高难以推行，会与自主支付模式形成互补。

苏筱芮表示，在金融机构普遍缺乏全领域反欺诈模型积累的现状下，短期内的策略可聚焦于场景风控，一方面，获得消费贷贴息资质的持牌机构可强化支付链路自动核验，与第三方支付机构协作的同时做好场景类商户真实性与经营类别的核实；另一方面，也可从税务与发票数据切入，核验增值税普通发票的真伪及关键信息，如金额、时间、购销方是否与支付记录匹配等。此外，亦可推动此类问题

苏筱芮认为，在平衡“审批速度”与“真实性核验”之间需要抓大放小，对于与机构之间存在深度合作、数据直连的大型电商平台、知名连锁商户等可设置“白名单”快速通过，结合部分机构当下做法，推行“承诺+抽查”与事后严惩机制正逐步铺开。

南银法巴方面透露，正全力推动系统自动核验功能开发。在系统开发完成前，主要采用“数据校验+人工核验”的方式，保障业务顺利开展。

消费贴息全面扩容：机构比拼模式与风控

中经记者 郑瑜 北京报道

2026年伊始，消费金融市场迎来“贴息赛跑”。

随着财政部等三部门发布《关于优化实施个人消费贷款财政贴息政策有关事项的通知》（财金〔2026〕1号），对优化消费贷款财政贴息政策经办机构进一步扩容，原本仅限于头部试点的利好政

利率比拼转向综合效能较量

当前行业内机构竞争正从单纯的利率比拼转向流程便捷与场景穿透力的综合效能较量。

调研显示，当前消费金融机构实现贴息的路径大致可以分为三种：

第一种是互联网平台模式，以重庆蚂蚁消费金融有限公司、天津京东消费金融有限公司为代表，其核心逻辑在于“自动化”与“叠加态”，系统自动测算贴息，支付环节直接抵扣（即立减），无须人工干预或申请，提升了用户体验的流畅度。

举例来看，京东平台原价3299元AR眼镜，在2026年国补政策将智能眼镜纳入补贴范围后，先享15%国补立减，再叠加设备首购补贴，如果通过京东白条24期分期（1%年化贴息），最终节省700余元，相当于以原价八折完成交易。

第二种是自营团队模式。据南银法巴消费金融有限公司（以下简称“南银法巴”）透露，这一模式下，贷前依托线下自营客户经理团队主动宣导，强化资金用途审核及正规办理渠道宣导；贷中在审核及签约放款环节，再次向客户明确资金消费用途并进行贴息政策宣导；贷后依托外部数据监测资金流向，结合凭证回收、客户回访，确保资金

强化风险防护墙

多位受访人士告诉记者，随着贴息场景从线上闭环走向线下全领域，如何确保每一分补贴精准滴灌至真实消费土壤，成为消金机构必答题。

财金〔2026〕1号中也提到，财政部会同金融监管总局酌情组织财政部各地监管局、金融监管总局各监管局开展联合抽查，如发现经办机构违规贴息操作，严格追究责任，情节严重的不得继续经办相关业务。

这也推动机构在发展中需要构筑更为严密的风险防护墙。

2026年1月底，某腰部持牌消费金融相关人士告诉记者，目前机构层面上线贴息产品意愿迫切，业务推进已进入“快车道”。但客观来看，公司当前针对该业务的风控手段及产品细节方案尚未成型，为配合下一步推进，产品与风控端都急需在最短时间内实现从无到有的突破。

苏筱芮表示，在金融机构普遍缺乏全领域反欺诈模型积累的现状下，短期内的策略可聚焦于场景风控，一方面，获得消费贷贴息资质的持牌机构可强化支付链路自动核验，与第三方支付机构协作的同时做好场景类商户真实性与经营类别的核实；另一方面，也可从税务与发票数据切入，核验增值税普通发票的真伪及关键信息，如金额、时间、购销方是否与支付记录匹配等。此外，亦可推动此类问题

策，如今已覆盖至监管评级在3A及以上的城市商业银行、农村合作金融机构、外资银行、消费金融公司、汽车金融公司。

《中国经营报》记者了解到，作为专营消费信贷的金融机构，各家消费金融公司正在加紧研究贴息产品，通过技术升级与场景覆盖，打响惠民促消费接力赛。

流向真实消费场景。

区别于上述自主支付模式，第三种是受托支付模式，贴息侧重于垂直细分领域的深度经营。据中邮消费金融有限公司透露，计划推出受托支付模式贴息，重点支持装修、家电、旅游、教育等领域消费，并将逐步拓展自主支付业务贴息，覆盖更多消费场景。

素喜智研高级研究员苏筱芮建议，银行系消费金融公司的思路需扬长避短，“扬长”层面可将信贷成本优势作为自身稳固消费贷业务的“压舱石”；“避短”层面可通过外部场景生态直连（如银行与互联网平台合作，用开放API模式嵌入收银台）、打通支付清算链路等手段快速破局，辅以自建场景、夯实底层技术架构等长期路线来谋求消费金融业务的合规、高质量发展。

在博通分析金融行业资深分析师王蓬博看来，银行系消费金融公司可依托信贷成本优势，联合外部科技公司搭建自动化审批和支付抵扣系统，同时与各类场景方合作，将贴息抵扣环节嵌入场景支付流程实现实时抵扣，还可整合内部数据构建客户评分模型，对优质客户推出专属低息产品并叠加场景权益，同时通过开放银行模式嵌入第三方场景，打通数据流和资金流弥补场景短板。

的行业共治，借助行业协会、机构联盟等形式，共享来自投诉、拒贷、贷后调查发现的可疑中介信息、代办模式、集中申请设备/IP/地理位置等风险特征。

苏筱芮认为，在平衡“审批速度”与“真实性核验”之间需要抓大放小，对于与机构之间存在深度合作、数据直连的大型电商平台、知名连锁商户等可设置“白名单”快速通过，结合部分机构当下做法，推行“承诺+抽查”与事后严惩机制正逐步铺开。

南银法巴方面透露，正全力推动系统自动核验功能开发。在系统开发完成前，主要采用“数据校验+人工核验”的方式，保障业务顺利开展。

在王蓬博看来，短期内可快速对接核心商户及税务发票核验数据做交叉验证，引入第三方反欺诈数据搭建简易风控模型，同时推行客户分层核验机制，优质客户简化流程仅系统自动校验，高风险客户触发人工复核，以此平衡审批速度和真实性核验的矛盾。

王蓬博认为，从监管和合规角度，受托支付模式符合消费贷资金全流程监控要求，能防范资金挪用和套取利息问题。在他看来，受托支付将会成为装修、家电等大额消费场景的主流模式，该模式从支付环节把控资金流向，降低合规和信贷风险；但小额消费场景因操作成本高难以推行，会与自主支付模式形成互补。