

健康险年化收益超10%？ 监管出手纠偏“理财化”

中经记者 陈晶晶 北京报道

近年来，在监管持续收紧、定价利率下行背景下，多家人身险公司开启产品“曲线变通”模

式。依托增额终身寿险成熟的现金价值增长逻辑，改造特定疾病险、护理保险等健康险产品，打造出“现金价值快速攀升+医疗金账户灵活给付”的新产品。

据媒体公开报道，近期监管部门约谈了个别健康险公司，要求就热销的带有一般医疗互保金账户且现金价值较高的互联网健康险产品进行整改。

《中国经营报》记者注意到，目前一些产品设计为“高现金价值+医疗金账户”的特定疾病保险、护理保险产品已下架，如复星联合“康健鑫享(惠金版)护理保险

(互联网)”、德华安顾人寿“汉武1号特定疾病保险(互联网)”等。

对于是否受到监管约谈或窗口指导以及产品整改等问题，记者致函多家保险公司核

实，平安健康险、瑞华健康险、德华安顾人寿方面向记者表示，未受到监管约谈。复星联合健康险方面表示：不便接受采访。

现金价值采取增额设计 保障属性低

产品销售绑定“税优”资质，演示年化收益率被推高至10%以上。相当于一个披着健康险外衣的“避税+高息理财”产品。

根据资料，复星联合“康健鑫享(惠金版)护理保险(互联网)”已于4月30日24时停售。德华安顾人寿“汉武1号特定疾病保险(互联网)”也在4月30日24点停售。

对此，德华安顾人寿方面向记者称：“产品停售是为产品升级，新产品已于本月上架。”

“复星联合‘康健鑫享(惠金版)护理保险(互联网)’停售之后，仍有客户向我咨询这款产品。这种‘高现金价值+医疗金账户灵活支取’的产品，兼具保本增值、日常看病报销，近几个月确实销售得不错。”一位保险经纪人向记者透露。

记者从一家大型保险中介公司亦获悉，该公司在4月27日的内部公告中称：已接到保险公司通知，复星联合“康健鑫享(惠金版)护理保险(互联网)”在2026年4月30日下架，下架后无法再接受新单投保。

从公开的营销内容来看，上述产品宣传重心偏向“资产保值”卖点，疾病保障、护理保障仅作为附属。

多个保险自媒体营销号发布内容中公开展示：“复星联合‘康健鑫享(惠金版)’，凭‘税优+医疗账户+储蓄增值’三大功能封神，一张保单搞定医疗、留钱、省税三件大事，堪称家庭财务的‘隐形管家’。”“医疗账户更高、长期利益更高、回正速度更快。医疗账户，额度终身累积，当年未用完的医疗额度不会清零，自动累积至账户，随用随取。”

不仅如此，多个营销号还宣称复星联合健康“康健鑫享(惠金版)”“节税+医疗账户+储蓄增值内部收益率(IRR)超10%”。“以0岁女宝年交1万元、交10年为例，10岁时现金价值+累计医疗金达12.6万元，IRR达5.65%；若叠加10%的个税抵扣，收益率可升至6.26%，远超增额寿险1.90%左右的收益水平。”

“0岁女宝，年缴2400元，连续缴费10年，假设为孩子投保的妈妈应税税率是20%，保费可以抵税，年应税基数减少2400元，当年可以少缴480元的税。同时，头12年，每年有900元医疗金可以用于孩子的医疗支出。从第3年开始，现金价值持续积累，到第10年，累计少缴了4800元的税，领到了9000元的医疗金，退保还能取回21203元。以上回报，按照年化复利折算，能达到11.46%”一个保险自媒体营销号在文章中如此解析。

奕丰基金投资经理李净对记者表示，产品销售绑定“税优”资质，演示年化收益率被推高至10%以上。“相当于一个披着健康险外衣的‘避税+高息理财’产品。”

值得一提的是，目前，类似“现金价值+医疗金账户”模式的产品还有复星联合“康爱一生”护理保险(耀火3.0)、“福星高照”特定疾病保险，平安健康险“岁月长安”特定疾病保险，海保人寿“康乾8号”特定疾病保险，瑞华健康保险“欣护安康”终身护理保险。

记者梳理多款产品条款、产品说明资料发现，这些热销的特定

疾病险、护理险现金价值“套用”了增额终身寿险的增值逻辑，产品核心设计呈现两大鲜明特征：一是复刻增额寿险逻辑，高增长的现金价值；区别于传统健康险前期现金价值极低、聚焦风险赔付的设计，这类产品特定疾病、长期护理的核心赔付责任金额低，但是现金价值增长快，部分产品在第四个或第五个保单年度，现金价值即可超过已交保费，且支持减保、保单贷款。

二是附加高灵活的一般医疗金账户，每年给付基本保额一定比例的医疗金，这笔医疗金无使用门槛，无严格给付场景限制，门诊、住院甚至推拿、体检、配镜等非刚需医疗消费均可使用，当年未用完的额度还可实现收益累积。

针对此类产品热销的原因，李净对记者分析：当前银行定存利率已进入“1时代”，传统理财打破刚兑，消费者渴望寻找“保本、收益尚可、灵活”的资金避风港。传统增额寿险预定利率上限2%左右，且资金锁定长期，而这类新型产品通过结构化设计，演示的收益率远高于2%，瞬间抓住了投资者的眼球。

此外，据媒体报道，相比于传统重疾险的渠道费用，上述新型产品由于主险的保障杠杆低，保险公司实际承担的风险成本低。这使得一些险企有更多费用空间让利给销售渠道，部分产品在费用上突破“报行合一”的限制，从而激发了一些销售人员推销的热情。

触碰2026版人身险负面清单

监管部门重点关注此类产品，核心在于防范健康险被异化为“变相理财产品”。

“实际上，自媒体营销号宣称的5%以上的内部收益率是‘伪命题’，这个高收益是建立在每个标准全部在假设且极端理想状态下才能实现。”一家保险中介公司团队长对记者说。

一位保险产品人士向记者分析称，普通人身险的预定利率上限是2%，但这类产品能做到演示利率高，主要原因是监管对“医疗金账户”这部分没有收益率限制，保险公司就把费用以“报销”或累计收益的形式返还给客户，变相提高了收益。“而账户医疗金的这个钱是不能被提取的，算进产品整体收益显然是违规的。”该人士强调。

也有业内人士指出，个人账户长期医疗护理保险行业示范条款尚未推出，这类产品显然是打监管规则的擦边球。

国家金融监督管理总局发布《关于推动健康保险高质量发

展的指导意见》，明确支持个人账户式长期医疗险创新、丰富服务形态。初衷是引导民众建立长期健康保障规划，通过个人账户积累医疗储备资金，夯实保障稳定性，而非放任产品异化、过度放大理财收益属性。

需要注意的是，2026年4月，国家金融监督管理总局发布的《人身保险产品“负面清单”(2026版)》，明确禁止“年金保险、两全保险、保险期间非终身的护理保险比照增额终身寿险的增额形式设计。”

“监管层已经注意到市场上部分保险公司将护理保险设计成类增额终身寿产品的趋势，偏离了护理保险的风险保障本源，这种设计在于混淆了健康险与储蓄型产品的边界。与此同时，护理保险保额递增机制下，保险公司的长期负债成本可能被低估，容易产生利差损问题。”上述

保险产品人士称。

上海市海华永泰律师事务所高级合伙人、律师孙宇昊对记者表示，部分护理、特定疾病产品通过前期快速提升现金价值、设置可随时支取的医疗金账户，以及较宽松的领取条件，使保单更接近长期储蓄工具。尤其当消费者实际关注点更多集中于账户收益、资金灵活性和长期增值时，保障功能可能被边缘化。

“依据《中华人民共和国保险法》以及金融监管关于保险产品回归保障本源的监管要求，保险产品不得偏离真实风险保障功能。因此，监管部门重点关注此类产品，核心在于防范健康险被异化为‘变相理财产品’，避免出现产品名称、保障责任与实际销售逻辑明显不匹配的问题，同时降低销售误导和期限错配风险。”孙宇昊表示。

目前在售热销健康险创新模式产品

序号	产品名称	保障责任	一般医疗金规则说明
1	复星联合“康爱一生”护理保险(耀火3.0)	一般护理保险金、疾病身故保险金	医疗金达到要求可提前给付；首个保单年度限额为基本保额2%；第2-10保单年度每年递增基本保额0.04%，第10年度限额2.36%
2	平安健康险“岁月长安”特定疾病保险	10种特定疾病、身故保险金	趸交：1-10年赔付限额 = 基本保额 × 0.5% × [1 + (n-1) × 2.0%] 3/5/10年交：1-10年赔付限额 = 基本保额 × 0.6% × [1 + (n-1) × 2.0%]
3	海保人寿“康乾8号”特定疾病保险	24种特定疾病、身故关爱保险金、特定疾病关爱保险金、身故保险金	按基本保额10%或20%给付；当年度未使用完额度可累积使用；一般医疗津贴最高总限额为基本保额的10倍
4	瑞华健康“欣护安康”终身护理保险	护理保险金、疾病身故保险金	方案1：总限额为基本保额21.8% 方案2：总限额为基本保额32.7%

内容来源：保险公司官网披露的产品合同

陈晶晶/统计 刘洋/制图

头部集团动作频频 保险业规范非保险子公司提速

中经记者 樊红敏 北京报道

种种迹象显示，保险业清理规范非保险子公司的进程正在全面提速。

近日，“太平私募股权基金管理(以下简称‘太平私募’)51%股权”被摆上了货架。

根据相关产权交易平台披露

结构性优化投资平台

上海联合产权交易所官网披露的信息显示，“太平私募51%股权”披露开始日期是今年4月30日，结束日期是今年6月1日，转让底价为1018.41万元。

公开资料显示，太平私募是中国太平与中国保利集团于2018年围绕健康养老产业合作设立的投资公司，成立之初名为“太平保利投资管理(以下简称‘太平保利’)”。其中，中国太平通过太平资产、太平人寿分别持股26%、25%；中国保利集团则通过保利发展(600048.SH)持股49%。

2025年11月25日，太平保利股权发生变更，保利发展退出，其所持全部股权由太平资本接盘，同日，该公司更名为“太平股权投资管理(以下简称‘泰康产投’)”。泰康资产管理(以下简称“泰康资产”)分别持有泰康产业基金60%和40%的股权，今年3月下旬，泰康资产退出，泰康产投持股比例升至100%。

另据中基协官网和天眼查信息，2025年3月，中国人保(601319.SH)旗下人保创新投资管理(上海)有限公司主动注销私募基金管

理人资质；2025年12月初，该公司也被注销。

根据中国银行保险资产管理业协会披露的信息，截至2025年6月，由保险资产管理公司参与发起设立的私募基金管理机构共17家，发起方包括中国人寿、中国太平、中国太保、中国人保等大型保险集团，以及建信人寿、华泰保险、华安财险等中型保险机构。

“大型保险集团密集转让、注销或整合旗下私募股权基金公司股权，是行业从扩张转向聚焦主业、合规提质的典型表现，背后是监管约束、资本优化、战略调整多重因素共同作用的结果。”中国社会科学院保险与经济发展研究中心主任郭金龙在接受记者采访时表示，此前保险集团为布局另类投资、拓展产业赛道，纷纷设立私募股权基金公司，存在平台冗余、股权层级复杂、与主业协同性不足等问题。叠加监管对保险集团并表管理、风险隔离的严格要求，各大集团纷纷精简私募平台，通过股权转让、主动注销、股权划转等方式，清理低效或非核心私募主体，既降

低合规与运营成本，也优化集团整体投资架构，让资本与资源更聚焦养老、健康等与保险主业高度协同的核心领域。

“这并非放弃私募投资业务，而是对投资平台进行结构化、专业化优化。”郭金龙强调。

同时，在保险资金长期投资改革试点持续推进背景下，保险系私募基金证券基金公司正在快速扩容。

据记者统计，截至目前，我国保险系私募基金证券基金公司扩容至7家。根据中基协官网信息，2025年，泰康集团旗下泰康稳行(武汉)私募基金管理有限公司、中国人保旗下人保启元惠众(北京)私募基金管理公司、中国太平旗下太平(深圳)私募证券投资基金管理有限公司先后成立，并完成私募基金证券投资基金管理人资格登记。

在对外经贸大学保险学院教授王国军看来：“监管要求保险公司聚焦主业、穿透风险，所以保险公司纷纷把那些股权复杂、跟保险主业关系不大的旧私募清掉，同时新设一批服务国家战略的‘长期资本’型私募。”

记者注意到，不只是中国太平，去年以来，多家大型集团旗下多种不同类型非保险子公司被注销、转让，或进行股权整合。

受访业内人士向记者表示，这背后折射出持续引导保险机构回归保障本源，穿透式并表监管全面落地，资本约束持续收紧等监管趋势。

剥离非核心主体提速

官方信息显示，上述被转让、注销或整合的私募公司，均为所属集团旗下非保险子公司。记者注意到，除上述私募公司之外，被注销、转让、整合的其他不同类型非保险子公司更是不胜枚举。

比如，中国太平旗下，今年2月还注销了太平科创(上海)科技发展有限公司。又如，中国人保旗下，2025年注销了重庆人保小额贷款公司，注销了人保支付科技(重庆)有限公司《支付业务许可证》。

泰康集团近两年更是在密集注销、转让、整合旗下非保险子公司。据记者根据泰康集团官网披露的“所属非保险子公司基本情况表(变更)”统计，仅以今年以来为例，该集团旗下已有近二十家非保险子公司被注销、转让或整合。

举例来看，泰康集团今年1月26日披露的“所属非保险子公司基本情况表(变更)”显示，苏州泰康拜耳投资管理有限公司、北京泰康拜耳乐府口腔门诊部有限公司、泰康海外资本管理有限公司涉及的变更事项均为“注销”。

根据2014年原保监会发布的《保险公司所属非保险子公司管理暂行办法》(保监发[2014]78号)，保险公司所属非保险子公司，是指保险公司对其实施直接或间接控制的非保险类企业的境内、境外公司，不包括保险公司、保险资产管理机构以及保险

专业代理机构、保险经纪机构、保险估估机构。

2025年4月，国家金融监督管理总局印发《保险集团并表监督管理办法》，要求“保险集团公司应当全面掌握集团内部非保险子公司的情况，关注其杠杆率、流动性等经营风险，防止经营不审慎引发风险传染……及时清理长期无业务发生的空壳公司”。

“保险业清理规范非保险子公司的进程全面提速，折射出保险业清晰的监管趋势。”郭金龙表示，其一，监管持续引导保险机构回归保障本源，仅保留与保险业务形成战略协同的非保险子公司，剥离清理无实质协同、低效益的非核心主体；其二，穿透式并表监管全面落地，监管要求保险集团简化股权架构、压缩管理层级，阻断非保险子公司风险向保险主业传染，强化集团整体风险管控；其三，资本监管约束持续收紧，推动保险集团优化资本配置，将有限资本集中投向主业及核心协同业务，提升资本使用效率与偿付能力稳定性，整个行业朝着主业清晰、架构精简、风险可控的高质量发展方向迈进。

“保险业清理规范非保险子公司背后反映的监管趋势非常明确，即清掉空壳公司、风险通道，倒逼着保险集团回归主业，防止非保险子公司的风险传染回保险主业，守住老百姓的保单安全。”王国军称。