



# 虚假投保套利抬头：叩问险企佣金制度漏洞

中经记者 陈晶晶 北京报道

“投保保险产品1万元,当月净赚2000到4000元。”这不是理财广告,而是一些不法分子所谓的“财富密码”。

近日,南京市鼓楼区检察院披露不法分子虚假投保骗佣典型案例,厘清此类灰色操作的违法本质并作出司法惩戒。

据披露,不法分子通过自保、互保、借用他人身份信息批

量虚假投保,利用某些寿险产品首年高佣金先行套取高额渠道手续费,再通过犹豫期退保、短期恶意退保完成闭环套利,将正规寿险产品异化为非法套现的“提款机”,肆意侵占

保险资金、扰乱正常保险市场秩序。

《中国经营报》记者注意到,公安部经济犯罪侦查局、国家金融监督管理总局稽查局联合部署正在开展新一轮金融领域“黑

灰产”违法犯罪集群打击工作,进一步整治金融非法中介乱象(包括非法保险代理中介),维护金融管理秩序。

一家保险经纪公司负责人向记者透露:“前几年,寿险产

品销售首年佣金率高是普遍现象。欧美成熟市场手续费也很高。2025年后国内实行“报行合一”后,保险公司按照监管要求压缩了渠道费用,套利空间逐步消失。”

## 瞄准高佣金寿险产品套利

在2025年前,行业“手续费+退保现金价值”总体在100%~140%,有的公司能达到140%、150%。

据检察机关查明,被告人刘榷(化名)系资深保险从业人员,无正规保险销售资质,通过每年缴纳5万元管理费的方式,挂靠至保险中介公司,依托中介平台开展保险业务套利活动。团队主要通过业务员个人自保、从业人员之间互保、拉拢亲友提供身份证、银行卡等个人信息批量制作虚假保单,甚至通过赠送礼品、话术洗脑等方式骗取普通群众配合投保。在险企发放高额首年佣金后,团伙随即通过恶意退保、不再续保的方式完成闭环套利。

通过更换多家保险中介,保险公司持续作案,刘榷累计虚假投保276单,另通过保单质押贷款、恶意退保等方式牟利,合计造成保险机构超500万元损失。最终,法院一审判决刘榷有期徒刑五年九个月,罚金19万元,并对其作出从业禁止处罚。

上述涉事保险公司接受记者采访时表示,“此前公司已发现异常并将保费全部追回,自2022年起公司已经全面终止保险中介业务。”

前述保险经纪公司负责人向记者坦言:“前几年一些中小寿险公司中介渠道首年佣金率很高,2025年前,行业‘手续费+退保现金价值’总体在100%~140%,有的公司能达到140%、150%,这样便有了套利空间。如果销售人员自己投保一些佣金高的年金险、终身寿险,扣除首年退保、投保保费能获得较大利益,这也给了不法分子可乘之机。”

公开信息显示,5月15日,上海市人民检察院、上海市公安局、国家金融监督管理总局上海监管局(以

下简称“上海监管局”)联合发布4起非法金融中介治理典型案例,其中包括一起保险中介“投保—退保”套取佣金的案件。

据披露,2020年7月起,宋某经营某保险经纪公司某分公司,代理销售某保险公司年金险、重疾险等保险产品并收取相应佣金。2020年10月—2022年5月间,宋某以承诺返佣、保本付息为诱饵,安排18名投保人先后投保20份10年期年金险、8份20年期重疾险,并于投保后一个月至一年不等的时间内退保。经司法审计,退保金额和保单佣金共计2340余万元,扣除28份保单投保金额共计1760余万元,造成保险公司实际经济损失共计580余万元。

记者注意到,近日,中国裁判文书网最新公布的一则判决书显示,东部一家中小保险公司同样遭遇了上述类似情况。

据保险代理合同纠纷一审民事判决书【(2025)川0105民初28532号】,法院经审理查明,该保险公司委托合作保险代理公司销售鑫利来增额终身寿险,除基础手续费外,叠加月度业务推动费、平台奖励等多重渠道激励政策,保单通过犹豫期、完成电话回访即可结算佣金。销售人员叶某某团伙借此规则漏洞开展长期套利,其依托从业身份获取客户信息,以保单升级、售后服务为由博取客户信任,私自操作客户手机,引导客户通过保单贷款筹措保费,再用贷款资金反向投保同款增额寿险。

## “报行合一”后套利空间大幅压缩

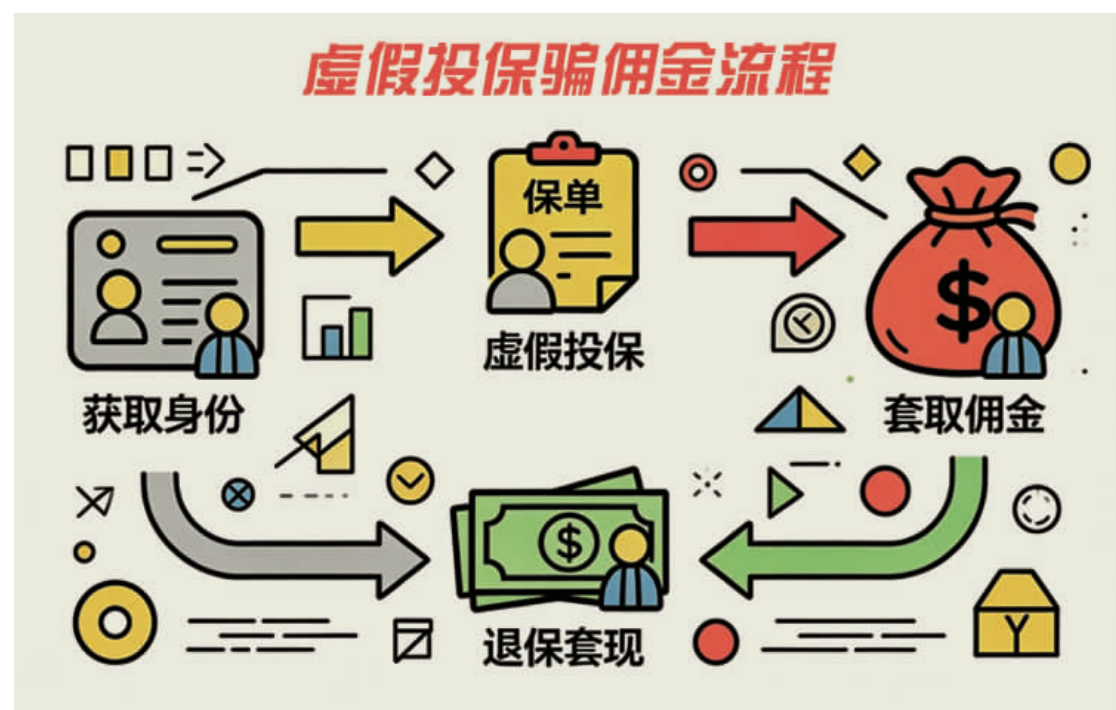
2025年后,国内实行“报行合一”,保险公司首期费用在40%左右,现金价值在20%左右,合计费用不会超过100%,套利空间逐步消失。

前述保险经纪公司负责人向记者表示,“长期以来,寿险产品销售首年佣金率高是国际惯例,欧美成熟市场手续费也很高,和国内‘报行合一’前基本相似,中国香港市场在2025年前比大陆更高。”

“2025年‘报行合一’后,保险公司按照监管要求压缩了渠道费用,首期费用在40%左右,现金价值在20%左右,合计费用不会超过100%,套利空间逐步消失。目前曝出的诈骗行为大多是前两年发生的,2025年以后诈骗案件有所减少。”该负责人对记者表示。

记者采访获悉,当前多家保险公司对代理人、相关合作中介机构已逐步建立严格的业务品质考核与佣金管理制度,构建以续保率刚性考核、佣金动态回溯、违规手续费追偿为核心的风控体系。

特别是一些大型险企将渠道合作存续、佣金核发权限与保单续期质量深度绑定,对合作中介机构设置明确季度续保率考核指标,对于未达成续保考核,出现集中短期退保、批量异常保单的中介机构,一方面,执行已结算首期手续费全额追回、未结算续期佣金暂缓核发、阶梯式扣减渠道奖励的处罚规则,对虚假出单、违规套利产生的问题保单,追溯扣回全部基础手续费及业务奖励;另一方面,对续保持续不达标、频繁出现违规保单的主体,采取限制新单准入、暂停渠道合作、终止代



刘洋/制图

理协议等管控措施。从渠道激励、考核规则、技术核验、违约追责等多维度遏制中介机构、销售人员骗佣套利行为。

例如,近期中国裁判文书网披露的吉林省长春市中级人民法院民事判决书【(2026)吉01民终1519号】显示,根据合同约定,崔某个人继续率及团队继续率均未达到合同约定之最低标准的情形下,某保险吉林分公司要求其依约返还已收到佣金中管理利益及聘才津贴,包括首年佣金、管理津贴、养老公积金、增员奖金、责任奖金等。

据记者采访了解,有的险企还建立了异常交易监测系统,对

短期内同一投保人多单投保、集中退保、零续保率等风险信号实时预警。

值得一提的是,自2026年以来,金融监管部门、公安机关、检察机关持续深化跨部门协同合作,对黑产犯罪团伙重拳出击,遏制保险“黑灰产”发展势头。

近期,吉林监管局发文称,自2026年以来,共立案查处“黑灰产”案件75起,打掉犯罪团伙3个,批捕230人,涉案金额近7400万元。

上海市人民检察院、上海市公安局、上海监管局也表示,在反保险欺诈方面,多方正推动建立长三角保险业跨区域联动机

制。同时,持续健全监管部门、公安司法机关、行业协会、保险机构、中国银保信“五位一体”反保险欺诈工作机制。通过“个案办理—类案分析—制度完善”的路径,持续深入开展行业治理。

此外,近日,宁波监管局发布关于防范金融领域“黑灰产”侵害的风险提示函,提醒广大消费者警惕非法贷款中介、非法网贷平台、非法保险代理中介、不正当“反催收”中介等金融领域“黑灰产”,若发现相关违法犯罪活动一定要坚决拒绝,一旦不慎卷入骗局,要第一时间收集证据,寻求法律帮助,最大程度减少损失。

# 高管层大幅调整 小康人寿面临“资负联动”关口

## 补齐总经理缺位治理短板

中经记者 樊红敏 北京报道

经过多年投资驱动型发展之后,小康人寿近期大幅调整高管层。

6月8日,小康人寿发布公告称,经公司董事会决议,自2026年5月28日起,罗振华担任公司临时负责人。此外,在总精算师岗位空缺近一年之后,近期,孙晓宇获批担任小康人寿总精算师一职。

而此前担任执行董事、财务负责人、首席投资官、精算临时负责人等重要岗位,被称为“投资鬼才”的霍康则已不在小康人寿最新公开的高管人员名单中。过去几年,在霍康掌舵下,小康人寿投资端成绩斐然,投资收益几乎成为小康人寿最主要的收入来源。

“小康人寿前五年聚焦做强投资,完成生存与盈利突破;新发展周期则必须立足已有投资优势,全力补强负债业务,实现资产与负债双向赋能、协同并进。”‘资负双轮驱动’战略是此次人事调整的内在逻辑。”小康人寿方面在接受《中国经营报》记者采访时表示。

公开资料显示,小康人寿的前身为中法人寿,由中国邮政集团(原国家邮政局)与法国国家人寿保险公司于2005年年底设立。后经历2015年、2020年两次重组形成了目前的股权架构:鸿商产业控股集团有限公司持股33%,为第一大股东,宁德时代(300750.SZ)、青山控股集团有限公司、贵州贵星汽车销售服务有限公司(以下简称“贵星汽车销售”),对应持股占比分别为30%、30%、7%。2021年5月,中法人寿获批更名为小康人寿。

小康人寿近期迎来了成立以来

## 负债端急需差异化路径

值得关注的是,这轮高管调整之后,在小康人寿担任高管职务多年的霍康,已不在小康人寿最新披露的高级管理人员名单之中。

霍康,2004年6月进入保险行业,曾任平安人寿精算助理、复星集团保险投资总监、德华安顾人寿风险管理部总经理、弘康人寿执委会成员等。2021年11月即获批担任小康人寿财务负责人、首席投资官。2025年小康人寿原总精算师黄符春离职后,霍康又担起精算临时负责人职务。今年4月底披露的一季度偿付能力报告尚显示,霍康为小康人寿财务负责人、公司首席投资官。

过去几年,在霍康掌舵下,投资收益成为小康人寿主要收入来源。

官方数据显示,2023—2025年,小康人寿三年平均财务投资收益率率6.74%,综合投资收益率8.92%,

第三次股东洗牌。5月14日,小康人寿发布公告称,贵星汽车销售拟将其持有的全部公司股权转让给新股东西藏骏杰投资有限公司。

公司高管层随之迎来大幅度调整。从中法人寿时代算起至今已空悬长达10年之久的总经理一职,迎来新任人选。6月8日,小康人寿发布临时信息披露公告称,经小康人寿董事会决议,罗振华担任公司临时负责人(拟任总经理)。

作为保险业“老将”,罗振华的从业经历十分丰富,是一位典型的从基层市场走出来的,在负债端具

位列寿险公司榜首。其中,2024年、2025年,小康人寿投资收益规模分别达10.6亿元和12.23亿元,远超保险业务收入。

保险业务收入方面,数据显示,2021年,公司全年保费仅2536万元,规模极小;2022年业务急速冲高,保费达到31.11亿元,同比增长约120倍;但随后两年规模收缩,2023年保费回落至18.33亿元,同比下降41%,2024年进一步降至6.22亿元,同比降幅达66%;直至2025年才恢复增长,实现保险业务收入9.97亿元。

净利润方面,2021—2023年,小康人寿均处于亏损状态,累计亏损近2.9亿元。2024年,小康人寿迎来更名后的首个盈利年度,全年实现净利润5.14亿元。2025年,小康人寿净利润为4.42亿元,同比下降超15%。

备专业优势的高管。他早年曾任职于地方政府,后投身寿险行业,在新华人寿期间历任湖南分公司总经理、总公司办公室总经理、福建分公司总经理等职,积累了深厚的分支机构和总公司管理经验。罗振华还曾担任过中法人寿副总经理,对小康人寿业务早有了解。加入小康人寿之前,罗振华任华贵人寿总经理,5月15日才从华贵人寿离职。

罗振华曾多次在公开论坛上强调,寿险公司各业务渠道的困难,深层次上都是资产负债管理的难题,即久期与收益的平衡、当前利润与

此前就有行业人士向记者表示,投资驱动型增长,在经营策略上高度依赖投资收益来支撑分红和客户回报;保费规模长期萎缩,则意味着保险本源业务弱化,资金来源过度依赖投资。

“寿险公司本质上是经营长期负债和长期资产的机构,其核心竞争力不在于单纯做好资产端或负债端,而在于实现资产与负债的有效联动和动态匹配。”北京大学应用经济学博士后、教授朱俊生向记者表示,长期依赖投资收益驱动增长,容易受到资本市场波动影响,经营稳定性和可持续性面临挑战。

对外经济贸易大学保险学院教授王治国也向记者表示,单一的投资驱动模式的风险难以控制,尤其是在关键人物变动的情况下,投资收益难以再保持超高的

净资产的平衡、规模与价值的平衡,唯有依靠资负联动才能化解。

小康人寿方面表示,罗振华关于新准则下产品策略的本质是资产负债管理问题的判断,以及对传统与分红险差异化布局的主张,恰好契合小康人寿优化负债结构、实现资负协同发展的迫切需求。

此外,曾任中国人保健康产品精算部业务主管、中国人民保险集团业务发展部业务主管、安邦人寿产品精算部总经理助理、信泰人寿产品精算部总经理助理的孙晓宇,今年3月加入小康人寿,5月12

日获监管方面核准任小康人寿总精算师。

小康人寿方面表示,加快补齐总经理缺位治理短板、完善公司治理架构,是公司立足新阶段发展的关键举措。同步推进管理梯队迭代优化,聘任具备近17年行业深耕经验的资深精算专家孙晓宇出任总精算师。至此构建起董事会把控方向、总经理统筹全局经营、总精算师锚定负债端管控、投研团队筑牢资产端专业优势的立体管理体系,为资负双轮协同落地筑牢人才与治理根基。

在资本市场波动加大的情况下,单一增长来源更是易受外部环境冲击。

“当前投资贡献在整体营收中占比偏高,成为利润的重要支撑来源。放眼行业大环境,市场利率呈下行趋势、资本市场行情存在周期性波动,单一增长来源易受外部环境扰动。基于公司高质量发展的长远考量,股东与董事会达成共识:寿险行业讲求均衡发展,资产与负债协同发力,才是企业持续行稳的优选路径。补强负债端、实现资负联动,已成为必须跨越的关口。”小康人寿方面也直言。

不过,补足负债端短板并非一朝之功,且小康人寿尚面临一系列挑战。

官网信息显示,小康人寿目前仅有北京、湖南两家分公司。据相关媒体统计,截至一季度末,小康人寿营

销人员数量为62人,是少数几家营销员数量已不足百人的中小公司之一。

“负债端能力建设具有明显的长期性,无论是产品体系完善、销售渠道建设,还是客户积累和品牌塑造,都需要时间沉淀,短期内难以快速见效。同时,当前寿险市场竞争激烈,大型险企和外资机构都在加快布局养老金融和长期保障市场,小康人寿需要寻找差异化的发展路径。”朱俊生表示。

“小康人寿面临的挑战主要是渠道基础薄弱,更名时间短,股东品牌效应未能有效转化为市场知名度等。”王治国表示,小康人寿可以充分利用宁德时代等股东资源,打造产业协同能力,可探索新能源场景保险、员工福利计划等创新业务,股权结构稳定后有望释放资本运作空间,为负债端扩张提供资金支持。