

高额寿险变『非法提款机』

起底业务员虚假保单骗局

业务员利用虚假订单 形成稳赚不赔利益链

前不久,南京市公安局鼓楼公安分局接到一家名为“界和”的公司报案,称他们被诈骗了。

“报警人是保险中介代理公司的负责人,他声称自己被诈骗了。诈骗的起因是他们公司在一起民事诉讼中输掉了官司,由一家保险公司,以退还全部保险佣金为由,向法院提起了民事诉讼。法院以这家中介公司违约,判决他们向保险公司支付480多万元的佣金。”南京市鼓楼区检察院检察官助理范晴说。

报案公司称,这480万元佣金都是由该公司名下,以一个叫刘桤为首的保险团队操作的。

刘桤声称自己有专业的业务团队和大量的保险资源,她与这家公司签订了挂靠协议,以刘桤为首招募大量的业务人员,在这个中介代理公司的名义下开展保险业务。

涉案保险业务员为何会盯上

业务员无保险销售资质 付费挂靠中介公司

从事保险业务的代理必须要有相关许可证,然而本案中的保险业务员刘桤并没有相关资质,她是如何拿下这么多保单的呢?界和公司是一家具有保险业务代理资质的中介公司,刘桤承诺一年向界和公司交5万元管理费,从而取得了挂靠资格。

范晴说,某保险公司推出的这个寿险产品,由界和公司对外代理,而界和公司则以刘桤为首的团队,进一步将产品推销出去。保险公司获得投保费用后,再将120%到140%的返利给到界和公司,界和公司再给到以刘桤为首的团队。

经查,由于这家保险公司与界和保险代理公司代理合同中约定:寿险产品第二年续保率必须要达到85%以上,没有达到属于违约。而界和公司发现,这款寿险产品售出后第二年,续保率几乎为零,经过对客户进行电话回访了解到,客户并没有真正投保的意愿,大部分都是假单。

发现了刘桤为首的保险团队

筹保险公司“羊毛” 成部分业务员“致富捷径”

南京市鼓楼区检察院检察官介绍,由于目前一些保险公司存在风控缺位等问题,采取虚假投保、套取佣金等手段筹保险公司羊毛,已成为保险业的潜规则和部分保险从业人员的所谓“致富捷径”。

高额人身意外保险产品本是为拓展寿险市场,针对具有较高保险消费能力的特定群体推出的保险产品,因首年度佣金比例奇高且内部风控缺位,形成了佣金套现的“黑洞”。

“这些业务员都是保险从业人员,专业从业人员,知道这是违规的,是一种诈骗行为。”南京市鼓楼区检察院检察官姚烈说。

根据《中华人民共和国保险法》相关规定,投保人与保险公司订立保险合同时,必须基于真实的保险需求、具备真实的投保意愿以

这款寿险产品呢?据了解,一些保险公司为拓展寿险市场,针对具有较高保险消费能力的群体,推出了高额人身意外保险产品。和一般的保险产品相比,这类保险具有投保金额高、保险周期长、盈利空间大等特点,为更好地推广产品、占领市场,保险公司给予销售人员较高的首年度佣金,有的佣金率甚至超过了120%到140%。由于保险公司内部风控机制严重缺失,给不法分子留下了较大的套利空间。一般这类寿险保单的最低价格在2万元,并且没有投保上限,也就是说成交一份2万元的保单,保险业务员可拿到2.4万元到2.8万元的佣金。

范晴说,这些保险销售人员套利一般有三种手段,第一种是业务员自保;第二种是业务员之间互保;第三种是刘桤发动团队的业务员来号召自己的亲朋好友做虚假订单。

采取了这样的欺骗手段,这家保险公司立即终止了合作协议,以违约为由向法院提起了民事诉讼,要求界和中介代理公司返还全部的保险佣金。但是,在这家保险公司业务暂停后,刘桤不仅不收手,反而继续选择另一家中介代理和谐保险公司合作,如法炮制做了几十单业务。和谐公司发现了其中的猫腻,拒绝支付佣金,他们仍然继续寻找合作对象。最后刘桤直接出资操作了君康保险的两起虚假保单业务,造成被害单位损失500余万元。

刘桤为骗取保险佣金,招募保险业务团队,组织业务员自保、互保或者提供首年度保费并以亲友的名义虚假投保后,采取恶意退保和不再续保等手段,先后骗取276单保险佣金。之后又采取保单质押贷款、恶意退保的手段,共计骗取君康人寿保险股份有限公司江苏分公司两单保险佣金、保单质押贷款、退保净值和保费差价合计29万余元。

及持续的续保缴费能力,合同方能产生法律效力。若投保人并无真实的风险保障意图,或明知自身无力承担后续保费,而是以套取高额佣金、获取不当利益为目的“假投保”,则属于以合法形式掩盖非法目的,相关保险合同将被认定为无效,甚至可能构成保险诈骗等违法犯罪行为。

南京市鼓楼区人民法院采纳检察机关的指控,一审以合同诈骗罪判处被告人刘桤有期徒刑5年9个月,并处罚金19万元,同时判处从业禁止。

警方提醒,广大消费者应警惕“高额返佣”“无风险套利”等话术,切勿出借身份信息或参与虚假投保,以免沦为犯罪帮凶。如发现可疑线索,请及时向公安机关举报。

据央视新闻客户端

多家民营银行中长期定存 利率跌至“1字头”

近期,多家民营银行集中下调中长期定期存款利率,此前不少利率水平处于“2字头”的中长期定存产品,如今利率回落至“1字头”,部分银行更是直接下架中长期定期存款产品。

北京中关村银行近日发布公告,自5月30日起,暂时代下个人及单位整存整取三年期存款产品。记者梳理发现,调整后该行在售整存整取产品中,最高年利率为1.8%(二年期定期存款)。

江西裕民银行发布利率调整公告,自5月22日起,三年期整存整取年利率由2%下调至1.9%,五年期整存整取年利率由2.05%下调至1.9%。

对此,上海金融与法律研究院研究员杨海平表示,受市场利率下行、优质资产稀缺、同业竞争加剧等因素影响,民营银行过往依赖高息存款投放高收益信贷的“高进高出”模式难以为继,叠加净息差压力加大、负债成本管控要求提升,不得不优化存款定价。

苏商银行特约研究员薛洪言表示,贷款市场报价利率(LPR)保持低位压缩银行信贷收益,叠加监

管收紧异地存款、整治高息揽储,国有大行、股份行此前已率先降息,本轮民营银行集中下调利率属于行业“补降”,通过压降付息成本实现存贷收益匹配,防范经营风险。

值得注意的是,中长期定期存款利率走低重塑居民储蓄行为,原本偏爱三年期、五年期中长期定期存款的稳健型储户纷纷缩短存期,资金逐步转向一年期、二年期等中短期定期存款,在收益与流动性之间寻找平衡。

薛洪言建议,居民理财宜从单一存款转向多元配置:短期备用资金配置货币基金、现金管理类理财;长期闲置资金酌情布局国债、纯债基金。具备一定风险承受能力的投资者,可在充分了解净值波动、保险期限和收益不确定性的基础上,少量配置固收+产品或储蓄型保险产品。坚持储蓄的储户可采用阶梯存款法分散配置不同期限存款。

杨海平提醒,低利率环境或将长期延续,居民需要结合自身现金流与风险承受能力分散布局,增厚资产组合防御能力,稳妥实现资产保值。

证券日报记者 彭妍

成都工业机器人企业 冲刺港股IPO

华西都市报讯(记者秦怡)近日,被市场视为“中国工业智能机器人产业化第一股”的成都卡诺普机器人技术股份有限公司(以下简称卡诺普)再次递交上市申请,继续冲刺港股主板。

在工业机器人领域,焊接一直被视为最能体现机器人综合能力的核心场景之一。

相比搬运、码垛等标准化工序,焊接对机器人运动控制、路径规划、动态补偿、工艺稳定性以及长期可靠性要求极高,其背后考验的是一家机器人企业真正的底层技术能力。而卡诺普恰恰是在这一领域建立起了自身壁垒。

招股书显示,以2024年、2025年收入计算,卡诺普已连续两年成为中国焊接机器人制造商中排名第一的企业。截至目前,公司自主研发产品型号已超过70个,广泛覆盖金属加工、汽车及零部件、电子产品、新能源、消费品及医疗健康等众多工业场景,并销往全球40个国家和地区;拥有326项专利及44

项软件著作权,形成覆盖硬件、软件与算法的完整知识产权体系。

招股书显示,2023年至2025年,公司营收分别为2.22亿元、2.34亿元和3.24亿元。其中,2025年收入同比增长38.5%,明显高于此前增速。与此同时,公司毛利率也由2023年的27.1%提升至2025年的33.0%;2025年现金流转正,增长至2827.5万元,呈持续改善趋势。

如果说工业机器人决定了卡诺普当前的基本盘,那么具身智能则可能决定其未来估值空间。

卡诺普的特点在于,其具身智能布局建立在已有工业机器人技术体系之上。

今年3月,卡诺普首次对外展示轮式人形机器人二代新品RHM-T1W,该款机器人将轮式底盘与人形上半身相结合,具备自主避障、路径规划、斜坡行驶等功能,可实现亚毫米级运动控制,完成弯腰、转身、抓握等复杂动作,更贴合工业现场巡检、搬运、辅助作业等刚需场景。

生活中,为了防止意外情况发生,很多人会选择买保险,比如寿险、财险、车险、意外险等。但是有些人,他们买保险的目的不是为了防范风险,而是为了“发财致富”。“投保1万元,当月净赚2000元到4000元”,这不是理财广告,而是一群保险业务员的“财富密码”。

看似普通的寿险产品,是如何通过这群保险业务员的自导自演,成了非法“提款机”?近日,南京警方破获了一起保险行业骗局。