

# 保险套费， 莫让小病成大患

套费在保险行业较为普遍，它是潜规则，更是行业顽疾。向顽疾开刀，不能简单一罚了之，要看到其背后制度层面的欠缺，对症下药拔除病根，谨防其从腠理深入到骨髓。

文 | 杨磊

金融监管风暴还在继续，李克强总理在国务院第五次廉政工作会议上的讲话，直指近期金融乱象，强调坚决查处金融领域贪腐，痛斥金融三驾马车中的各类关键违法违规行为，并提出“严厉打击银行违规授信、证券市场内幕交易和利益输送、保险公司套取费用等违法违规行为”。

“保险公司套取费用”这一违规行为罕见地出现在总理报告中，且与银行违规授信、证券公司内幕交易和利益输送一起被并列提及，表明其对整个保险行业的负面影响已经引起监管层的高度重视，将成为保险业下一步重点监管对象。

## 潜规则 ≠ 安全

银行违规授信是指银行向非金融机构客户提供的资金，或者对客户在有关经济活动中可能产生的赔偿、支付责任做出的违规保证，一般包括贷款、贸易融资等表内业务，以及票据承兑、信用证、借款担保等表外业务，背后隐藏着巨大腐败、不正常利益交换或者不良贷款等巨大风险。

证券市场内幕交易和利益输送则是中国股市最大毒瘤，相较于贪污受贿等传统形式，以证券市场为通道进行的利益输送和腐败形式更

隐蔽、收益更高、危害性也更大，还会衍生出上市公司和市场监管者之间扭曲的利益捆绑关系。有证券专家曾直言，A股最大的问题不是牛熊，而是内幕交易和利益输送。

而保险套费是指保险公司在经营过程中套取费用另作他用。具体而言，就是保险公司通过虚列费用、虚开发票，或者薪酬发放和批退假赔款等方式套取现金，套取的现金或化公为私为小团体谋福利，或者给投保人返现以降低保险费率从而排挤竞争对手。从保监会通报的多起与套费相关的案件看，监管者、保险公司主体、保险中介以至保险消费者都有参与保险套费的可能。

与其他两个金融行业风险高发环节相比，保险套费涉及金额较小，单个案例的影响较为局部，但已有发展成为行业潜规则之势。它让保险公司的一些经营制度形同虚设，亦不利于行业的规范发展。须知，潜规则不等于无风险，这就好比一个人吸食低剂量毒品，短期没有察觉，日日渗透，疾病会从腠理深入到骨髓，最终无药可救。所以保险行业要实现长久健康的发展，就必须要向这种行业顽疾开刀。

## 套费形式多样

套费现象由来已久，在激烈竞争的车险市

场表现得尤为明显。伴随着保险行业的步步发展，保险套费的形式及流向也在逐渐发生变化。

在保险行业发展早期，保险公司各地分支机构实际支出的经营成本通常低于上级公司核定的标准，因不甘心白白“交公”，就会用一些发票套现，搞内部福利。

随着新的市场主体出现，保险公司在支付正常的手续费外，常出现费用竞争力不足的现象，这时一些保险公司也会采用虚开发票等手段从其他科目套现用于展业。这时，套费的用途就发生了变化，即主要从套现支付福利转向用于业务费用。

随后，在保险业监管力度加强的同时，行业竞争也在加剧，“套费”演变为保险公司向代理中介机构支付的除转账以外的现金形式的“手续费”。在贴费科目受到严格限制以及营改增之后，保险直销业务员多以直接多发绩效工资的形式进行套费，严重时甚至出现这样一种现象：业务团队的工资卡往往要上收到团队统一保管，公司与业务员事先约定实际工资和虚套工资，虚套工资归集后另行他用，个人所得税成本则由公司负担。

## 治标更要治本

《扁鹊见蔡桓公》有云：“疾在腠理，汤熨所及；在肌肤，针石所及；在肠胃，火齐所及；在骨髓，司命所属”。

保险业内套费如此普遍，监管层若只是一罚了之，无异于扬汤止沸，更似懒政，治标而不治本。把脉保险套费，我们要看到以公谋私的主因，也看到其主要用作业务费用的事实，这背后就有政策配套不完善的客观因素。

首先，保险业现行规章制度或行业管理要求存在较大不合理性，表现在财务制度和保险产品缺陷。比如，目前商业车险条款精算中普遍假设手续费比例为15%，很多地方行业自律

也把15%做一个重要参考线，交强险更是政策明确只有4%的手续费可以列支，但市场并不认可这种手续费成本。这就导致保险公司为了“做生意”，只能另承诺中介机构其他利益。而中介机构也有一番苦水，因为客户车主通常会货比三家，当其他机构给车主保险报价返还时，保险中介在车险费率折扣有底线的情况下也只能“另辟蹊径”来吸引客户。所以无论是中介还是保险公司，都面临一个二次贴补客户保费的问题，即保费要通过费用返还。

其次，套费最为普遍的车险市场还没有实现费率市场化，刚性的车险价格、同质车险条款是套费二次贴补的根源。如果车险的条款百花齐放，客户的选择性更多，价格体系由保险公司自行主导，保险市场参与者也就没有必要绞尽脑汁“套费补贴市场”。

把脉出了保费套费的病因，就可以对症下药，以下是一些治本参考措施。

一是在偿二代体系下，保险监管可以进一步放开前端，管住后端，只抓偿付能力，而不过多参与前端竞争行为，不人为设定手续费上限。同时加快商车费改步伐，只有产品市场化了，才能根治应对市场型套费。

二是在政策配套上，积极与财政税务部门协调，制定合理的税负政策，明确将真实发生的销售费用列为税前成本，鼓励保险公司如实反映成本支出。代理人的薪酬体系也要进行，现在很多通过薪酬来套费的二次分配，很大程度上在于为业务人员避税而挂单。

三是套费治理要避免“一刀切”，监管层可以从商业行为中界定并统一“套费”内涵，明确规定套费对商业贿赂定性的边界或底线，进一步厘清商业贿赂、违规返还和正常降费返利的界限，将治理商业贿赂的重点放在“账外账、暗中账”上，而不是具体手续费比例上。E

（作者供职于英大泰和财产保险股份有限公司）

如果车险的条款百花齐放，客户的选择性更多，价格体系由保险公司自行主导，保险市场参与者也就没有必要绞尽脑汁“套费补贴市场”。