

警惕理财骗局 中央汇金打假仿冒公司

中央汇金还公布了21家仿冒公司名单，仿冒主体包含福建源奕未来科技有限公司、中投福布羅投资有限公司、中投海外資產管理有限公司、中國投資海外發展集團有限公司、中晟锦能(甘肃)能源科技有限公司、深圳红杉汇投资合伙企业(有限合伙)等。

通过名称不难发现，前述问题公司名称大多带有“中投”“中国投资”等字样，部分带有“红杉”等知名投资机构名称。中央汇金明确，名单内企业及其出资主体，和中央汇金不存在隶属、股权、投资或业务合作关系，相关经营活动均与公司无关。

官网显示，中央汇金公司是由国家出资设立的国有独资公司。2003年12月，中央汇金公司成立，总部设在北京，代表国家依法行使对国有商业银行等重点金融企业出资人的权利和义务。中央汇金公司根据国务院授权，对国有重点金融企业进行股权投资，以出资额为限代表国家依法对国有重点金融企业行使出资人权利和履行出资人义务，实现国有金融资产保值增值。中央汇金公司不开展其他任何商业性经营活动，不干预其控股的国有重点金融企业的日常经营活动。

值得一提的是，近年来，冒用国资、央企、国家级头部投资平台名义实施理财诈骗案件持续高发。不法分子精准抓住普通投资者信任国资背景、迷信“国资兜底不会

中央汇金投资有限责任公司(以下简称“中央汇金”)再次“打假”。10月12日，北京商报记者注意到，中央汇金近日在官网发布《关于谨防冒用我公司名义进行诈骗的声明》称，有不法分子近期冒用“中国投资有限责任公司”“中投公司”“中投国际有限责任公司”“中投国际”“中投海外直接投资有限责任公司”“中投海外”“中央汇金投资有限责任公司”“中央汇金”“汇金公司”“中央汇金资产管理有限责任公司”等名义进行诈骗。



亏损”的心理，包装虚假投资项目，诱导群众投入资金。

联储证券研究院副院长沈夏宜分析，这类骗局的核心逻辑，是把机构知名度包装成信用背书，再将这份信用背书偷换成收益保证。典型套路主要分为三步：一是伪造身份，

通过近似企业名称、伪造股权关系、虚假授权文件，搭建仿冒网站、虚假App，刻意营造“国资旗下平台”“官方专属投资渠道”的假象；二是包装投资项目，将虚构的国家重点工程、政策赛道项目包装成面向大众的理财产品，打出“内部投资额度”“保本高收益”等话术吸引

投资者；三是小额返利收割，初期允许投资者小额提现，制造稳定盈利假象，诱导投资者加大投入，等到大额资金进入后，就设置提现障碍，以“系统维护”“保证金”“解冻费”等名目继续索要费用，最终平台失联。

在沈夏宜看来，不法分子热衷于赠国资

和头部投资机构名号，本质是降低诈骗门槛。国资机构自带国家信用联想，头部投资机构代表专业形象与稀缺投资机会，双重光环很容易降低投资者警惕心理，不少人会因此跳过对业务资质、资金去向、项目风险的核查，落入圈套。

需要注意的是，不少仿冒公司在工商系统可查到注册信息，名称带有“中”“国”“汇金”“中投”等关键词，普通投资者很难分辨。

联储证券研究院研究员魏争进一步称，不能仅凭企业名称中包含“中”“国”等字样，直接判定近似字号注册违法，需要结合企业名称、申报过程和实际经营行为综合判断。

魏争提醒，普通投资者识别风险，要做好四项核查，第一查关联关系，通过国家企业信用信息公示系统，以及被冒用机构官方网站交叉核验主体关系，不要采信推销人员发来的股权截图、授权文件；另外查业务资质，确认推介机构是否具备对应金融业务许可，不能简单将经营范围中的“投资管理”当成理财销售资质；同时查产品本身，仔细核实发行主体、正式合同、资金投向和风险提示；此外查渠道与收款账户，通过自行搜索找到的官方渠道核实信息，不点对方发送的不明链接，不向个人账户、非监管托管账户转账。

北京商报记者 刘四红

聚焦 Focus

海港人寿首度换将 直面“化险”下半场考验

海港人寿保险股份有限公司(以下简称“海港人寿”)迎来开业以来首次总经理变更。10月12日，北京商报记者注意到，近日深圳金融监管局发布行政许可信息，齐美祝获批出任海港人寿总经理。

市场关注的不仅是人事落定，更是这家肩负特殊使命的寿险公司，如何在利率下行、存量业务成本高企的背景下，打赢风险处置的关键一役。

首度换将

近日监管一纸批文，海港人寿完成成立以来首次总经理变更。

回顾此次人事更迭，今年4月，海港人寿发布总经理变更公告称，因年龄原因，乔宁不再担任公司总经理职务，海港人寿聘任齐美祝为总经理，正式任命前由其担任临时负责人，代行总经理职权。随着此次任职资格获批，齐美祝结束了近半年的临时负责人过渡阶段。

从齐美祝的履历来看，其拥有非常丰富的精算条线经验。简历显示，齐美祝，1972年7月出生，毕业于上海交通大学工商管理专业，硕士研究生，中国精算师、北美精算师。先后担任太平洋人寿团体业务部市场开发处处长、产品开发部产品管理处处长，陆家嘴国泰人寿总精算师兼企划部总经理，太平养老党委委员、副总经理、总精算师、财务负责人、董事会秘书。

精算背景出身的高管成为一家寿险公司的总经理意味着什么？中国企业资本联盟副理事长柏文喜表示，精算型高管的差异化优势不在渠道冲锋，而在于负债成本测算、久期与现金流匹配、资本占用和偿付能力管理、产品定价与利润测试等，相较业务型管理者，精算背景高管更擅长把“这张保单到底要付多少、资产能不能覆盖”算清楚。

“相比于传统业务出身的管理者，精算出身的高管更熟悉保单负债的真实成本与久期结构，能够精准计量存量保单准备金缺口，在资产端配置上更好做到资产与负债久期匹配，更科学地压降高成本负债。”中国城市专家智库委员会常务副秘书长、浙大城市学院副教授林平表示。

北京商报记者就相关问题致函海港人寿进行采访，该公司表示，公司原总经理因到龄退休已卸任，新总经理已正式到任，管理层实现平稳过渡，各项工作有序开展。目前公司经营稳定，客户保单权益不受影响。

“贴地飞行”

海港人寿的前身是恒大人寿。2023年保险保障基金公司、太平人寿以及广东省、深圳市和重庆市三地国有企业共同设立的海港人寿获批开业，并整体受让恒大人寿的保险业务及相应的资产、负债，乔宁出任首任总经理。

目前风险处置进展如何？据海港人寿官网介绍：“公司全面达成新业务盈利等三大核心经营目标，保费收入稳健增长，降本增效成效显著，海港特色客户服务生态体系初构完成。资产转移和风险资产处置进度优于任务计划。”

不过，风险处置难点不在于新业务能否盈利，历史存量包袱才是长期攻坚重点。林先平指出，从国内问题寿险机构风险重整的整体情况来看，多数机构已经完成主体平移、保单承接等第一阶段处置工作，但后续的存量负债持续消化、资产清收处置、历史遗留纠纷处理仍是核心难点。采用承接处置模式的险企，普遍要面对底层资产变现慢、部分不良资产回收率低、老保单条款复杂、客户投诉压力较大等长期遗留问题。

目前，海港人寿尚未披露偿付能力报告和年报信息，外界无法知晓其具体保费、盈利等情况。不过，从该公司存量保单收益水平的变化，能够在一定程度上观察目前该公司的整体经营态势。

在利率下行周期，海港人寿的万能险

结算利率已明显走低。北京商报记者查阅海港人寿官网发现，2026年9月，该公司多款万能险产品按照2.5%、3%的结算利率结算，部分产品结算利率或已触及合同约定的最低保证利率。

如恒大附加金账户年金保险(万能型，D款、F款)、恒大附加金管家年金保险(万能型，D款)等多款产品按2.5%的年化结算利率结算；恒大人寿附加金管家终身寿险(万能型，B款)、附加金管家终身年金保险(万能型，C款)、恒大金玉安泰六号年金保险(万能型)等按3%结算。

而回溯历史，同一批产品曾有过高光时刻，前述多款产品在高峰期结算利率能维持在5.5%左右水平，至今几乎或已经“腰斩”。

分红实现率是衡量保险公司分红能力的关键指标。北京商报记者注意到，海港人寿旗下部分分红险产品的分红实现率也处于低位，如恒大金玉锦绣年金保险(分红型)、恒大恒享鑫福终身年金保险(分红型)2025年分红实现率均仅有5%。

行业交流数据显示，2026年7月陆续披露的2025年度红利实现率中，超700款分红险产品全行业平均实现率约72.6%。即便在这个分化剧烈的坐标系里，5%的实现率也属于垫底区间，意味着实际派发红利远低于投保时的利益演示水平。

在林先平看来，海港人寿的分红险分红水平、万能险结算利率处于低位，一方面是受资本市场收益率下行、固收资产收益率走低的大环境影响，保险公司投资端收益承压；另一方面也可能是因为公司处于风险处置期，出于审慎的精算假设、充足计提准备金的要求，也会主动压低结算与分红水平，优先保障公司偿付能力稳定，夯实保单兑付能力。

北京商报记者 李秀梅

一个月7家被点名 持牌证券投顾机构自媒体违规频发

年内，持牌证券投顾机构违规频发。10月10日，厦门市鑫鼎盛控股有限公司因存在自媒体内容未合规审核、个股投资建议缺乏合理依据、员工通过个人微信私荐股票并给出具体买卖点位、投资者适当性管理不到位等多项违规问题被厦门证监局采取责令改正、责令增加内部合规检查次数并提交合规检查报告的监督管理措施。总经理林劲、合规负责人庄东阳及两名投顾从业人员钟凯峰、钱爱国被监管谈话，相关情况一并记入证券期货市场诚信档案。

据中国证监会最新披露，截至2026年7月，全国持牌证券投资咨询机构共76家，其中，多家机构在年内遭监管点名。这些持牌投顾机构多依托短视频、直播等新媒体引流，售卖投顾课程与个股咨询服务，自媒体展业已成为违规高发地带。

梳理各地证监局处罚决定书可发现，行业违规呈现惊人的同质化。据同花顺iFinD，截至10月12日，近一个月内，就有7家机构被监管点名。除上述提及的机构外，黑龙江省容维证券数据程序化有限公司(以下简称“容维证券数据”)、财咨道信息技术有限公司、财富在线(深圳)科技有限公司3家机构被责令暂停新增客户，期限均为3个月。其中，容维证券数据深圳分公司还被暂停新增客户6个月，属于较为严格的监管措施。对证券投顾机构而言，暂停新增客户意味着一个季度甚至更久的新业务收入归零，叠加整改验收、系统重构，影响面较大。

此外，山东神光咨询服务有限责任公司、四川钱坤云智能科技有限公司、四川大决策证券投资顾问有限公司也在近一个月内先后被监管采取行政监管措施。

在黑猫投诉平台，北京商报记者搜索7家机构，其中多家存在消费者投诉案例，问题主要涉及机构投顾服务、课程致使投资亏损。记者就整改措施采访了上述多家机构，但截至发稿，未收到相关回复。

透视多份监管函，误导性宣传、内控不到位等仍是高频问题。具体集中于：自媒体账号管理混乱，营销宣传夸大历史收益，变相暗示盈利；投资建议风险揭示不

足；适当性评估、业务留痕落实不到位；部分机构合规制度完备，但实际执行大打折扣，出现内控“纸面化”。

南开大学金融学院院长田利辉分析，持牌投顾频频出现“前台抓流量、后台合规失守”的现象，根源在于商业模式与合规逻辑的结构性冲突。“短视频直播的算法逻辑追求即时转化，内容高频、诱导、暗示收益更容易获客；而投顾合规要求审慎、留痕、风险提示，两者天然对抗。更深层次的问题是，这种模式将投顾专业服务异化为快消品式销售，获客成本侵蚀利润后，销售端压力必然侵蚀合规底线。前台流量与后台合规并非“两张皮”，而是同一利益结构下的必然取舍。”

而内控难以落地，核心来自激励结构的系统性错位。田利辉表示，在“销售至上”的考核体系下，合规是成本项而非收益项，一线人员的收入与签约量挂钩，合规审核被视作业务阻碍。此外，部分机构合规人员占比极低。此前，上海证券同业公会披露数据显示，检查发现个别机构合规人员仅占1.9%，使得合规审核在人力上就不具备穿透覆盖短视频和直播的能力。“制度是有的，但执行制度的人既没有动力，也没有余力。”田利辉直言。

财经评论员郭施亮同样指出流量考核带来的连锁风险。在流量为王的背景下，部分持牌证券投顾人员抓住了流量红利，疯狂追求KPI，应对短期业绩考核压力。在追逐流量、过度追求短期业绩的背景下，很容易忽略合规问题，从而造成后台合规失守。合规资源与业务规模体量出现了明显脱节，合规部门也并未做到勤勉尽责和保持独立性，进一步造成内控机制“纸面化”。

面对持续趋严的监管环境，行业格局正在发生明显分化。田利辉认为，行业将沿着“合规者稳进、劣质者胜出、违规者退出”的路径演变。新媒体渠道不会消失，但不再是低门槛套利工具，而是合规能力的放大器——谁能做到流量与合规的有效融合，谁就能在存量竞争中拉开差距。反之，依赖流量套利、合规形式化的机构将被持续压缩直至退场。行业集中度上升是确定方向。

北京商报记者 刘宇阳 王思奕