

保险业非法集资典型案例集 2

一、湖南怀化张某某、舒某某集资诈骗案

1. 案情简介：

2003年4月，某寿险公司的某支公司营销服务部成立，舒某某担任负责人。2004年初，因营销服务部出现亏损，为完成支公司下达的保险任务，获取佣金和奖金，舒某某即与张某某共谋，向老百姓吸收资金，制作假保险单上交支公司，以期“名利双收”。2004年1月至2008年8月，二人以收取保险费为名，以回报高额利息且投保人可以随时取回保险费为诱饵，向几个乡镇村民集资，共骗取资金470余万元，涉及500多人。所骗资金中通过制作假保险单上缴支公司140余万元，其余被二人用于个人开销。2007年7月至2008年6月，二人为弥补资金不足，争取更多的资金来源，冒用马某某、陈某某等人的名义，与某寿险公司支公司签订借款协议，骗取该公司资金20余万元。

2. 作案手段：

1. 以真实险种为幌子。二人利用担任保险公司营销员的身份，以经营保险为幌子进行集资诈骗活动。经营的保险产品属于真实险种，且二人向集资人提供某寿险公司的临时收款收据。
2. 以高额利息和随要随取为诱饵。二人向外宣传年利息达3%~10%，远高于银行利息，且钱款可以随要随取。集资人初期均能及时足额收到利息，不少人因此又追加了集资款。
3. 以偷梁换柱为手法。一是采用某寿险公司临时收款收据时，在客户联填写实际金额，而存根联、财务联则随意填写收款信息。二是在保险公司实行零现金缴保险费制度，取消临时收款收据收取保险费的做法后，通过自购收款收据，再加盖已作废的保险公司印章。三是直接打白条，并加盖已作废的保险公司印章。
4. 以支付手续费为推手。为骗取更多资金，二人按收款额的4%给某营销服务部业务员支付手续费。营销服务部业务员只要按照二人的要求对外进行宣传，联系客户，并在开具收款收据时造假，均能及时获得手续费。
5. 以上缴部分保险费为掩护。二人通过在临时收款收据存根联、财务联上填写小金额，以及伪造保险单等方式，将诈骗的部分资金上缴某寿险公司支公司，在完成支公司对某营销服务部保险任务要求的同时，掩盖了其集资诈骗的行为，致使四年后才该支公司发现其违法情况。

3. 案件查处：

2008年8月，某寿险公司支公司负责人在工作检查中发现，其下属的某营销服务部保险营销员张某某、舒某某在办理代收保险业务时涉嫌非法集资，遂向县公安局报案。县公安局即传唤张某某、舒某某二人进行审讯，二人如实供述了犯罪事实。同年9月，对二人执行逮捕。2009年6月，检察机关向人民法院提起公诉。

法院审理认为，张某某、舒某某以非法占有为目的，以收取保险费为名，虚构投保人可以随时取回保险费，并可取得高额利息的事实，同时以此为诱饵，非法向社会公众募集资金，数额特别巨大，其行为侵犯国家金融管理制度和他人的财产所有权，构成集资诈骗罪。张某某、舒某某二人另以非法占有为目的，冒用他人名义和使用虚假保单签订借款协议，骗取某寿险公司支公司资金，数额巨大，其行为又侵犯市场交易秩序和公司财务的所有权，构成合同诈骗罪。2009年8月，法院依法作出判决，张某某犯集资诈骗罪，判处有期徒刑十二年，并处罚金6万元；犯合同诈骗罪，判处有期徒刑五年，

并处罚金 1 万元；二罪并罚执行有期徒刑十五年，并处罚金 7 万元。舒某某犯集资诈骗罪，判处有期徒刑十年，并处罚金 6 万元；犯合同诈骗罪，判处有期徒刑四年，并处罚金 1 万元；二罪并罚执行有期徒刑十二年，并处罚金 7 万元。

4. 案件警示：

张某某、舒某某二人有保险公司员工的身份，“经营”的是真实的保险险种，开具的收据有保险公司的“印章”，因此具有极大的欺骗性。社会公众要高度警惕此类非法集资，提高风险防范意识。一是要抵制高额回报的诱惑。保险的主要目的是防止意外和帮助储蓄，因此不可能会有很高的利息回报，对于宣传高额回报的保险品种，参与者应该加强考察，确保真实可靠，否则“保险”就变成了不保险。二是要具备基本的风险防范常识。如对于购买保险，应要求签订正规的保险合同；对于临时收款收据，应要求及时更换正式发票或收据；对于“白条”或非保险公司收据，应坚决拒绝接受。

二、张某某集资诈骗案

1. 案情简介：

张某某为某人身险公司保险代理人，利用身边熟人的信任，以月息 3%、年息 36% 的高额回报和到期返还本金为诱饵，虚构险种、伪造保险公司印章、制作假保单，与投资人签订保险合同。张某某收到的钱款一部分用于支付先前承诺的 3% 月利息，一部分用于自己开销。一开始由于张某某能按期支付利息，找她投资的人越来越多，但需要返还的利息也越滚越多，这样滚雪球般经营几年之后，张某某已无力支付本息。几年下来，张某某共从 22 名客户处非法集资达 2000 多万元，投资人的投资款受到了不同程度的损失。

2. 案件查处：

法院以集资诈骗罪判处张某某有期徒刑 12 年，并处罚金 10 万元。

3. 案件评析：

近年来，保险代理人队伍不断壮大，对推动保险业务的发展起到了积极作用。但另一方面，少数法制意识淡薄、利欲熏心的保险代理人混迹其中欺骗消费者的案件也时有发生，而消费者的逐利心理也给了犯罪分子可乘之机。本案中的张某某恰是利用消费者急功近利、贪图高额收益的心理，从熟人朋友下手，以假乱真兑付初期利息增进可信度，从而骗取了更多客户的钱财。

4. 防范要点：

作为消费者，首先要提高自我防范意识，不轻信熟人的口头宣传和承诺，尤其是高额回报要谨慎；其次要掌握基本的保险常识，具备基本的合同识别能力，必要时和保险公司取得直接联系确认保险合同的真伪，发现可疑之处要及时向公安机关报案。

三、白金业务员祝某诈骗案

1. 案情简介：

保险代理人祝某因销售业绩第一，被公司评为精英会会长、白金业务员，且连续几年无一起投诉。祝某为获取保险销售佣金，向客户承诺高额保单收益，造成巨额亏损，为弥补亏损，其利用客户信任，与 30 多名客户私下签订理财协议，骗取客户资金。至案发，祝某除偿还被害人 370 余万元外，实际诈骗被害人资金 1012 万元。

2. 案件查处：

法院以诈骗罪判处祝某有期徒刑 15 年，剥夺政治权利 4 年，并处罚金人民币 100 万元。

3. 案件评析：

本案中祝某作为“销售精英”、“白金业务员”，且连续几年无投诉，执业口碑似乎不错，但这些荣誉只是对代理人既往销售业绩的肯定，不是资信证明书，更不是对代理人道德品质的一贯承诺。从本案来看，再优秀的代理人也难保唯利是图而触犯法律底线，损害消费者的利益。而从业经验丰富的代理人因为熟悉消费者心理和保险公司的运作流程，从而作案手段更为隐蔽、不易被消费者和保险公司发现，本案中若非祝某畏罪投案自首，可能会有更多的消费者上当受骗、造成更大损失。

4. 防范要点：

消费者要切实为自己的消费行为负起责来，提高风险防范意识，不要盲信代理人的身份，不要和代理人个人签订任何私下协议，更不要轻易把资金钱款托付给个人代理人代为理财。