责编 汤艺甜 美编 代小杰 责校 池红云 电话:64101949 bbtzbs@163.com

人身险销售新规纠偏互保自保

规范人身险销售活动可以从源头保护保险消费者合法权益。11月25日，银保监会下发《人身保险销售管理办法（征求意见稿）》（以下简称《意见稿》）。《意见稿》主要从建立实施销售人员分级管理制度、产品分级制度、自保件互保件管理对人身险销售行为进行拟定。

销售人员分级管理

《意见稿》拟定涉及人身险销售主体的管理、人身险销售人员的管理、核心销售活动的管理等。

中央财经大学中国研究院精算科技实验室主任陈辉表示，《意见稿》是银保监会正在起草的《保险销售指引》的细化，因为人身保险产品相对比较复杂，特别是最近几年人身保险产品销售暴露的一些问题，都需要进一步约束。

《意见稿》指出，保险机构应建立实施销售人员分级管理制度，对销售人员进行分级管理。保险机构可按照销售人员教育背景、从业年限、考核情况、业务品质、培训及测试情况、诚信评价结果等进行分级，级别体系应不少于四级，一级为最低级别。销售人员应在分级管理体系内从低到高逐级晋升，新录用上岗销售人员首次定级应为一级。

保险销售人员分级管理并非首次提及。2020年5月，银保监会发布《中国银保监会办公厅关于落实保险公司主体责任加强保险销售人员管理的通知》和《中国银保监会办公厅关于切实加强保险专业中介机构从业人员管理的通知》，均明确提到要建立从业人员销售能力分级体系。

资深精算师徐昱琛分析指出，基于保险产品的复杂性，保险销售人员首先要理解并能正确清楚地解释产品条款。但由于部分保险销售人员专业能力有限，对复杂的产品了解不到位，容易造成销售误导。因此对保险销售人员分级管理是非常有必要的。

保险产品分级销售

《意见稿》还规范了保险销售活动。其中提出保险公司应当根据产品复杂程度、风险水平、缴费负担等指标，将产品级别划分为一至四级。一级为最低级别，四级为最高级别。

其中，新型寿险产品、普通型健康险产品及普通型年金险产品原则上为中复杂程度；新型健康险产品、新型年金险产品以及政策型产品原则上为高复杂程度。

在徐昱琛看来，保险产品分级可以提升包括业务员、经纪人在内的保险销售人员对于产品专业力的最低保证。深层次原因与保险公司培训和产品设计有一定关系，可能存在没有完全把产品对比做好的情况。

某险企相关负责人肯定地表示，保险产品划分等级会对市场起到积极作用。因为目前市场上包括保险中介经纪、代理公司在内的保险公司数量庞大，市场上也有很多种产品，导致市场较乱。

“未来保险业将根据保险产品评级、销售人员进行分级。随着监管对保险业持扶持态度，对保险的推广起到较大作用，这会使得保险对公众的普及以及公众的认可程度越来越高。”上述险企相关负责人表示。

《意见稿》提到，保险机构根据销售人员分级结果及保险产品分级结果，对销售人员可销售产品进行差异化授权，逐人建立产品授权目录。保险机构产品授权范围应与销售人员级别相匹配，随着销售人员级别晋升逐步扩大授权产品范围。

自保互保件不参与业绩考核

对于普遍存在的自保件互保件问题，《意见稿》提出，保险机构应建立健全自保件和互保件管理制度，明确自保件和互保件投保审批流程、佣金计提与考核规则、纠纷处理原则、责任追究机制等内容，持续加强自保件和互保件管理，确保自保件、互保件源于投保人真实保险需求，与投保人风险承受能力和持续缴费能力相适应。

同时，《意见稿》强调，保险机构不得以购买保险产品作为销售人员入司、转正或晋级的条件，不得允许自保件和互保件参与任何形式的业绩考核和业务竞赛。

自保件、互保件问题在人身险个险渠道中较为普遍，北京银保监局有关负责人曾表示，2020年北京地区头部人身险机构自保件保费占总保费的10%-20%，件数占比普遍在15%-30%，个别机构销售人员购买自保件的比例甚至达75%以上。

自保件互保件给市场带来了哪些负面影响？徐昱琛表示，保险应以客户需求为出发点，而非营销活动。但是在实践过程中，部分营销人员自保件缴费金额已经超过自身承受能力，这显然是与自身需求不匹配的。

“自保件还存在退保套利问题，自保件首年佣金加上次年退保，可能会超过销售人员缴纳的保费。”徐昱琛补充表示。

自保件互保件不再纳入业绩考核，将会给市场造成哪些影响？上述险企相关负责人表示，短期来看，可能会导致整个人身险行业保费收入负增长，但从长远来看，对行业是有利的，这是因为自保件互保件不再纳入业绩考核，会过滤一部分销售能力低、操作不规范的代理人，真正能留下的将会是专业度高、认知水平高、操作合规的代理人，有助于整个营销团队提质。 北京商报记者 陈婷婷 胡永新

重组未定 华融信托迎“副帅”

作为中国华融的关键一子，华融信托尚在重塑中，但即便置身于股权重组计划中，近日仍动作频频。天眼查App显示，11月25日，华融信托退出新乡市中林浩海新能源科技有限公司（以下简称“中林浩海”）大股东，其曾持有该公司100%股权。与此同时，华融信托副董事长胡江任职资格也于11月24日获批。

北京商报记者就此事咨询华融信托母公司中国华融，相关负责人表示，上述项目为华融信托管理的股权投资类信托产品，并非自有资金投资的股权子公司。现项目已正常结束，于11月18日办理了股权退出工商登记手续。

金乐函数分析师廖鹤凯表示，华融信托退出中林浩海是正常的信托项目退出程序。该项目是股权投资业务，股权变动是信托项目交易结构安排，在项目存续期间，将标的公司股权变更至华融信托，如今项目完结，办理了工商变更手续，北控清洁能源电力有限公司接手，信托项目终止。

华融信托官网显示，该公司是一家全国性非银行金融机构，是中国华融在重组新疆国际信托投资有限责任公司的基础上于2008年5月19日设立的。公司注册地在新疆乌鲁木齐市，注册资本30.36亿元。

作为中国华融金融版图中的重要落子，在母公司加速出清非主业金融牌照的背景下，华融信托也在“重塑”中。8月2日，中国华融曾发布公告，针对华融信托存量债务情况，拟与主要机构债券人协商，通过“债转股+股权转让”方式对华融信托实施股权重组。

如今重组进展如何？北京商报记者从中国华融处获悉，有关工作正在推进，后续如有进展，公司将及时履行信息披露义务。

股权重组尚在推进中，华融信托迎来副董事长任职批复。11月24日，新疆银保监局发布公告，核准胡江华融信托董事会董事、副董事长任职资格。

胡江可谓是“华融系”的元老。据媒体报道，2009年胡江调任至中国华融，担任过总裁办公室经理、董事会办公室副主任等职务。2017年5月，胡江出任华融融德资产管理有限公司（以下简称“华融融德”）董事长、法定代表人。但任期未满两年，2019年3月，中国华融委派吴坤达接替其职务。当时华融融德内部人士透露，胡江虽已离开华融融德，不过仍留在“华融系”其他公司任职。

对于人事变动，北京商报记者采访了中国华融，相关负责人表示，不便回应。

值得注意的是，今年上半年，华融信托总经理李丹任职资格才获得监管批准。此前华融信托的副董事长、总经理均由庞洪梅担任。庞洪梅于2018年11月任职，在2019年还曾担任华融信托法定代表人，但如今华融信托法定代表人已变更为董事长白俊杰。

资深银行业分析人士王剑辉表示，人事安排可能是希望能够延续自身企业文化，让公司内部的人才在重要岗位上发挥作用。经过高管团队的调整，预计华融信托能够在持续发展的过程中，占有更有利的竞争地位，同时风险点也会相应减少。

近年来，华融信托营收净利呈现波动下滑态势。根据财报，2018-2020年，华融信托营收分别为4.15亿元、8.05亿元、-26.25亿元，净利润分别为5390.15万元、-4.12万元、-57.19亿元。

廖鹤凯认为，华融信托股权重组对其而言意味着涅槃重生，实际控制权可能转移，中国华融或保留一定的股份。目前的情况依然是有可能中国华融保留牌照，在实际控制权不变的情况下引入新的股东，盘活资产。同时华融信托高层任命持续，新的领导班子逐步成型，华融信托重组进程或将提速，从目前的情况看，新的任命，对华融信托的不良资产剥离和重组工作都有正面影响。 北京商报记者 孟凡霞 李海颜

一、活动时间：
2021年11月26日-12月20日
二、活动内容：
活动期间，在云缴费APP选择“供暖费”项目，使用“财富钱包”缴费1000元（含）起有机会享16.6元、26.6元、36.6元、66.6元、666元随机立减优惠。每日优惠名额400个，享完即止。同一客户活动期内最多可享受一次立减优惠。

中国光大银行 CHINA EVERBRIGHT BANK

95595 www.cebbank.com

光大云缴费APP