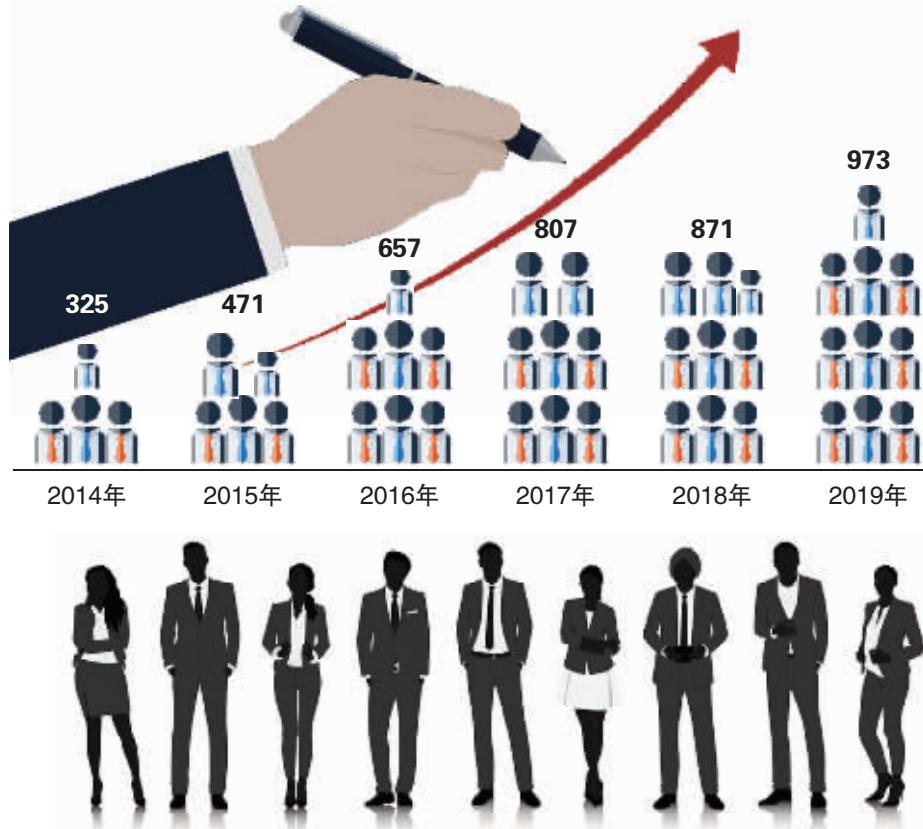


分级管理主体问责 保险营销大军加速洗牌

保险公司销售人员和保险中介从业人员的清核工作结果出炉尚不到一周，5月19日，银保监会针对保险从业人员的管理新规正式出台。从相关落地新规不难看出，近千万保险营销大军迎来全流程监管，监管不仅针对从业人员建立销售能力分级体系，由能力资质的高低决定授权的情况，还提高了准入门槛，要求杜绝销售人员“带病”入岗。值得一提的是，在规范从业人员队伍的同时，监管也强调了保险公司和保险专业中介机构的主体责任，未来900万保险销售从业人员的“洗牌”或将加速。

近六年保险营销员数量一览(单位:万人)



能力资质决定授权多寡

5月19日，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》(以下统称“两个通知”)，目的在于切实推动保险机构落实主体责任，并全面加强保险销售从业人员的队伍管理。

在从业人员方面，“两个通知”均明确了建立销售能力分级体系的监管要求，包括综合考察从业人员的从业年限、学历知识、诚信记录等方面的情况，区分销售能力资质实行

差别授权，即销售能力资质高的多授权，销售能力资质低的少授权。

苏宁金融研究院高级研究员陈嘉宁表示，目前保险销售从业人员确实存在着良莠不齐的情况。而分级体系的建立有望打破这一现状。例如，授权较少的从业人员可能仅负责在销售过程中引流，或介绍偏大众化、简单易懂的保险产品。而授权较多的从业人员则可能负责一些复杂产品的宣讲，对接高净值客户的需求等。

国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生也坦言，不同保险产品的复杂程度不一，即对从业人员能力的要求是不一样的，分级体系的建立，能够让一些做得比较好的从业人员脱颖而出，从而有更好的发展。同时，也能减少销售误导，更好地保护消费者的利益。

杜绝销售人员“带病”入岗

不仅是存量从业人员的管理模式趋严，监管还从“增量”入口进行收紧。“两个通知”要求，对于保险公司而言，需严格招录管理，杜绝销售人员“带病”入岗。

一方面，严格招录条件、标准和流程，制定统一的销售人员招录管理办法。另一方面，还要严格招录过程管控，严格控制招录权限，加强招录宣传资料管理等，严禁怂恿销售人员频繁无序流动。在保险专业中介机构方面，则应坚持严格选人、持续育才、事业留人导向，除满足部分与保险公司类似的要求外，还严禁授权个人发布招录广告或单独招录人员、恶意挖墙脚，严禁利用互联网无序发展从业人员等。

据了解，国内现行的个人保险代理制度始于1992年，由友邦引入中国，随后，逐步成为国内保险行业最大的营销渠道。数据显示，保险营销员(含代理人)人数自2015年6月取消保险从业资格证之后，出现爆发式增长。具体来看，2015年底代理人数约为471万人，而到了2019年底这一数量就突破至973万人，其

中代理制销售人员912万人。在业内人士看来，从业人数暴增的背后，培训考试简易、门槛较低成为主要因素，而这也间接导致了后续乱象的发生。

银保监会相关负责人指出，当前我国保险市场正在向高质量转型发展，保险消费需求正在升级深化，从业人员是保险业的一方重要参与者，应当而且必须对其实施更加有力有效的管理。

来提供。换句话说，部分从业人员的违规行为，根源上其实与保险机构有一定的关系。部分保险机构在业绩压力之下，做出了一些急功近利的行为，然后传导至从业人员身上。而当从业人员出现违规后，只打他们的板子，不能从根本上解决问题，还是应该由保险机构承担起主体责任。

经营模式有望转变

“此次文件主要还是监管的一种定调和导向的明确。”陈嘉宁如是说。在他看来，虽然分级体系、招录管理以及保险公司评级等相关条例更加细分的标准尚未公布，但“两个通知”的内容已体现了监管层对保险销售从业人员及保险机构管理的趋严。另外，未来细则或会在相关自律组织和保险公司的测试运行之后得以明确。在此基础上，保险销售从业人员的素质有望得到普遍提高，专业性加强。对于消费者而言，接受的服务体验也将得到优化升级。

朱俊生也认为，两个通知的下发，有助于整个寿险业经营模式的转变，由过去的数量扩张型转向高质量发展。他直言，过去业务的增长主要靠快速增员以及数量扩张带来，而这样的模式，也产生了越来越多的问题，对消费者、营销员自身以及保险公司都造成了伤害。如今，随着门槛的提高和要求的规范，行业形象有望进一步向好，也促进了行业的可持续发展。

除了行业整体，朱俊生表示，优质的从业人员也将受益。针对销售能力分级之后，销售能力资质较高的从业人员，除了卖保险产品之外，或也有望将销售范围拓展至非保险的金融产品。究其原因，一方面，当前综合经营的趋势越来越明显；另一方面，部分客户的需求不仅限于保险，还有整个家庭的资产配置。未来一些比较优秀的从业人员，在监管部门或行业的认可授权之下，或也可以成为家庭资产配置的规划师。

北京商报记者 孟凡霞 刘宇阳

千余机构完成注册 金融App备案上链管理

自移动金融App备案试点工作在2019年底拉开大幕后，相关工作正有序推进中。5月19日，据中国互联网金融协会(以下简称“协会”)消息，截至目前，千余家机构完成注册工作，33家机构的73款App入围拟备案名单，下一步，协会将在全国范围内分批组织开展App备案推广，并逐步落实风险信息共享、投诉处置机制、黑名单、违规约束等自律管理工作。在分析人士看来，备案对金融App治理意义重大，将推动App采集信息更加规范，更将从源头推进个人信息保护工作。

首批近百App拟获备案

不到半年时间，首批拟备案金融App名单正式公示。北京商报记者注意到，名单中以银行类机构居多，还包括基金、保险、消金、支付、金融科技及小贷类公司。其中，银行类机构包括中国银行、建设银行、工商银行、招商银行、民生银行、平安银行、微商银行等；支付机构包括微信、支付宝和拉卡拉等；金融科技公司包括京东金融、度小满金融、360借条等；此外，还有招联金融、马上金融2家消金机构也成功入围。

北京商报记者从一监管人士处获悉，本次备案试点主要本着机构自愿申请的原则，但无论是持牌还是非持牌类机构，只要涉及到资金和信息收集类App，均建议对App进行备案。

当前，移动金融App安全防护能力参差不齐、超范围收集个人信息、仿冒钓鱼等现象突出。协会副秘书长朱勇在近日指出，移动金融App备案工作是规范管理的重要举措，自协会备案工作开展以来，各类机构积极响应，大力配合。截至目前，千余家机构完成了注册工作，首批近百个移动金融App通过备案审核。

此次备案覆盖范围很广，银行占据最大的资产规模，支付占据最大的交易规模，消费金融和小贷公司则最需要数据，这些机构均

包括在备案名单之内。”在苏宁金融研究院金融科技中心主任孙扬看来，目前，非银机构App尤其需要备案，特别是小贷、融资租赁、商业保理公司等，因监管还不够全面和深入，此类机构App尤其需要关注，另外还有一些没有金融牌照的机构App，也需要重点检查，涉及超范围经营业务的最好下架。

备案机构上链管理

北京商报记者注意到，此次备案名单备注显示，33家机构的73款App名单排序，主要以备案系统中区块链记录的审核通过时间顺序排列。在多位业内人士看来，此举也意味着，区块链技术已正式应用于金融App备案管理。

4月14日，协会区块链研究工作组曾透露，正研究建立完善区块链金融自律管理机制，稳步推进区块链金融应用系统通用评价规范、区块链跨链协议、区块链开源软件测评等标准研制，并探索将区块链技术应用于互

联网金融登记披露、金融App备案管理、供应链金融数字信息服务等行业自律管理工作。

从此次披露情况来看，区块链技术金融应用已初见成效。上海对外经贸大学人工智能变革与管理学院区块链技术研究与应用研究中心主任刘峰指出，利用区块链技术对名单进行上链管理，对数据的可信、跨领域打通及相关数据都有着很重要的意义，同时，利用

全国范围分批开展备案

另据协会方面透露，下一步，协会将在全国范围内分批次组织开展App备案推广，并逐步落实风险信息共享、投诉处置机制以及行业公约、黑名单、自律检查、违规约束等自律管理工作。

其中，针对未按要求办理备案，提供虚假材料和信息，或者隐瞒重要事实，或发生重大安全事件等情形的机构，协会将根据情形采取纳入特别关注名单、约谈、发警示函、强制培训、业内通报、公开谴责、暂停受理备案、注销备案等自律惩戒措施，情节严重的，将记入客户端软件安全管理黑名单，并向金融管理部门提出行政处罚建议。

“后期App整治需要多部门合作，针对数据安全、消费者保护等重点内容，需要协会代表行业发声，帮助金融机构在创新迭代和监管升级之间谨慎前行。”陈文君如是称。

刘峰也指出，对后期的金融App整治和备案，一方面还是要着手从移动金融行业的乱象出发，加强备案在多方向多领域的扩展；另一方面也可加强多维度的数据关联度，利用区块链技术公开透明、互联互通的特性，让记录在区块链上的数据交叉融合到更多的监管领域和方向中去，提升整个链上的数据价值。

北京商报记者 孟凡霞 刘四红

准入门槛抬高 融资性信保业务全面收紧

北京商报记者(记者 陈婷婷)作为险企

“弯道超车”依赖的非车险险种之一和普惠金融的重要“助推器”，信用保证保险近年来疾驰前进。然而，跨越式发展的同时，“后遗症”也逐步出现。5月19日，银保监会发布《信用保险和保证保险业务监管办法》(以下简称《办法》)，提升了融资信保门槛、扩容了经营“负面清单”。分析人士指出，《办法》重点规范融资性信保业务，预计短期内该业务经营主体会减少，个人消费类业务占比有所降低。

“2017年7月，原保监会印发《信用保证保险业务监管暂行办法》，试行期限为三年，将于2020年7月到期。”银保监会相关负责人表示，随着金融新业态的发展，信保业务风险发生了变化，现行规定的部分内容已不能完全适应保险行业和监管面临的新形势、新问题，需进一步规范和加强。

梳理发现，与现行规定相比，《办法》主要在三个方面进行了修订：一是进一步明确融资性信保业务的经营要求。二是进一步强化保护保险消费者权益。三是通过制度引导保险公司服务实体经济。

其中，银保监会重点监管的融资性信保业务是指保险公司为借贷、融资租赁等融资合同的履约信用风险提供保险保障的信保业务。《办法》区分融资性和非融资性信保业务，提高对融资性信保业务在经营资质、承保限额、基础建设等方面的要求。

如规定保险公司经营融资性信保业务的，应当符合最近两个季度末核心偿付能力充足率不低于75%，且综合偿付能力充足率不低于150%；总公司成立专门负责信保业务的管理部门，并建立完善的组织架构和专业的人才队伍；建立覆盖前风险审核、保后监测管理的业务操作系统；具备对履约义务人独立审核的风险管控系统，且需接入中

国人民银行征信系统。

另外，通过互联网承保个人融资性信保业务，《办法》亦指出，由总公司集中核保、集中管控，且与具有合法放贷资质的金融机构的业务系统进行数据对接。并且保险公司还要具有健全的融资性信保业务管理制度和操作规程及银保监会规定的其他要求。

对此，中国社科院保险与经济发展研究中心秘书长王向楠表示，由于融资性信保承保的是信用风险，与保险公司其他业务的差异性大，不少公司的经验不足，新规关注险企的组织架构和人才保证，要求公司成立专门的管理部门。

同时，《办法》一方面通过压缩融资性信保业务的承保限额、扩大险种范围(即商业性出口信用保险)等方式，控制风险敞口，防范业务风险；另一方面通过对融资性信保业务设置弹性限额，鼓励保险公司为普惠型小微企业提供融资增信支持、通过适度调整业务类型，支持保险公司在风险可控的前提下探索发展新业务领域。

此外，《办法》还对信保业务设置红线，包括保险公司不得承保非公开发行的债券业务、公开发行的主体信用评级或债项评级在AA+以下的债券业务(专营性保险公司除外)；底层履约义务人已发生变更的债权转让业务；非银行机构发起的资产证券化业务；金融衍生产品的业务。

银保监会相关部门负责人介绍，经过研判，《办法》实施后，短期内经营融资性信保业务的主体会减少，预计融资性信保业务中个人消费类业务占比有所降低，普惠型小微企业的业务占比有所提高。此外，对融资性信保业务予以重点监管后，在存量风险逐步消化的同时，增量业务风险也将得到进一步控制。