

保险中介顶层设计成形 1200万保险代理人迎重磅新规

据第一财经日报消息,从2018年7月至今历经两轮征求意见,《保险代理人监管规定》(下称《规定》)终于在两年多后的2020年11月23日正式揭开面纱。

这份事关1200万保险代理人的《规定》和已发布的《保险经纪人监管规定》《保险公估人监管规定》三部规章共同构建了保险中介的制度框架,形成《保险法》为统领、三部规章为主干、多个规范性文件为支撑的保险中介制度“顶层设计”。

有业内人士预计,在保险中介制度全面到位后,暂停已久的全国性保险中介机构牌照审批通道也将逐渐重启。

保险中介制度“顶层设计”

保险代理人是指根据保险公司的委托,向保险公司收取佣金,在保险公司授权的范围内代为办理保险业务的机构或

者个人,包括保险专业代理机构、保险兼业代理机构及个人保险代理人。

银保监会最新数据显示,截至目前,全国共有保险专业代理机构1776家,保险兼业代理机构32万家、网点22万个,个人保险代理人900万人,保险中介机构从业人员300万人。

这加起来1200万人的队伍撑起了中国保险业超过七成的保费规模。

不过,在业内人士看来,经过了多年的发展后,尽管在“产销分离”的趋势下保险中介机构快速发展,但仍然面临着经营不规范、行业乱象频发的现象。为此,2015年起,原中国保监会启动了《规定》的起草工作,将《保险专业代理机构监管规定》《保险销售从业人员监管规定》《保险兼业代理管理暂行办法》等文件进行修改整合,以期理顺法律关系,统一监管尺度,形成监管合力。

值得注意的是,由于涉及面较广,涉及主体类型较多,在《规定》制定过程中,银保监会有关部门在调研的基础上反复论证,数易其稿,并于2018年7月、2020年4月两次面向社会公开征求意见,最终完成了《规定》制定工作。

放管结合

“从两次征求意见和《规定》的内容来看,也是延续了监管近几年收放结合的趋势,在中介机构的准入方面又进一步提高了门槛,但在一些行政事项上则进行了一定程度的放开。《规定》的发布使得保险代理市场准入规则将更加制度化、规范化。”一寿险公司高管表示。

从本次《规定》的具体内容来看,各类保险代理机构的准入门槛被明确和加强。同时,《规定》也提高了最低注册资本:把全国性保险专业代理公

司的注册资本最低限额定为5000万元,把区域性保险专业代理机构最低注册资本调整为2000万元,后者与前期相关征求意见稿中1000万元的规定相比又进一步提高。

银保监会表示,这将有利于专业代理机构增强抵御风险能力,提升依法合规意识,促进长期稳健经营。对新设立的区域性代理公司,应严格按照新标准执行。

《规定》还进一步强化事中事后监管,取消了代理业务许可证3年有效期的设置。

首提“独立代理人”概念

《规定》的另一大亮点是首次提出了“独立个人保险代理人”概念。《规定》强调,需加快建立独立个人保险代理人制度。

独立个人保险代理人,是指与保险公司签订委托代理合同,不参加营销团队、自主独立开展保险销售的个人保险代理

人。独立代理人的兴起是行业发展走向成熟的标志之一。

中信建投报告数据显示,美国保险市场经过四个阶段的发展演变,形成了以独立代理人 and 专属代理人为营销主渠道的格局,个人寿险销售渠道以独立代理为主,近十年来的保费收入占比维持在50%左右。

中泰证券则表示,美国在职和离职代理人的平均从业年限为6.4年,远高于中国当前不足2年的从业年限。其中,2017年美国独立代理人的平均年龄较专属代理人大15岁,达到了59岁。总体来说,独立代理人是在行业里从业时间较长,非常有经验、具有一定专业水准的绩优业务员,且积累了大量客户,因此可以跳脱保险公司的培训、后援支持体系而独立执业的人群。“加快建设独立代理人制度预示行业发展进入新阶段。”中泰证券表示。

(杨倩雯)



慰问抗战老兵

11月19日、20日,华夏保险平顶山中心支公司志愿者携手平顶山市退役军人事务局慰问10名抗战老兵及退役军人,为他们带去了蚕丝被、电饭煲、食用油、大米等生活物资。据了解,这是华夏保险平顶山中心支公司连续第6年开展关爱抗战老兵和贫困老人活动。

华夏保险平顶山中心支公司供图

华夏保险快速理赔获赞

□记者 丁进阳

本报讯 近日,市民李先生的家属将一面印有“热情服务理赔迅速”的锦旗送到了华夏保险平顶山中心支公司。

据了解,今年1月,李先生投保了华夏保险某重大疾病保险及医疗保险。7月3日李先生因胸闷到医院治疗,被诊断为冠状动脉粥样硬化性心脏病、急性心梗,当即住院进行了手术。接到报案后,华夏保险

平顶山中心支公司理赔人员立即展开调查核实工作,经审核,李先生的疾病已达到该险种的重大疾病保险责任,并于11月4日理赔结案,该保单合计给付226668.69元,并豁免保费累计99556.20元。

李先生及其家属对华夏保险平顶山中心支公司工作人员的热心服务非常满意,称更加深刻地意识到保险在生活中的重要性,希望所有人都能拥有华夏保险的真情关爱。

中信保诚人寿员工健走

□记者 丁进阳 通讯员 赵雅勋

本报讯 11月15日,中信保诚人寿平顶山中心支公司组织员工在白鹭洲国家城市湿地公园开展健走活动。

在当天的活动中,参加健

走的员工们兴致高昂、阔步向前,一路欢声笑语。该公司有关负责人说,此次活动,让员工在工作之余感受自然气息,陶冶情操,有助于增进员工之间的情感,大家走出了健康,走出了快乐。

人保寿险快速理赔获赞

□记者 丁进阳

本报讯 11月21日早上,人保寿险客户朱先生将一面印有“用心服务 情系客户 疾苦无情 人保有爱”字样的锦旗送到了人保寿险平顶山中心支公司,对该公司的快速理赔、贴心服务表示高度赞扬。

据悉,2019年3月23日,朱先生在人保寿险投保某款重大疾病保险。今年3月5日,朱先生因头晕就医,被诊断为脑梗。11月18日,朱先生申请

轻症及轻症豁免理赔,人保寿险平顶山中心支公司第一时间安排专职工作人员排查,协助朱先生整理理赔资料。该公司审核资料后快速结案,共赔付朱先生保险金16000元,同时豁免剩余保费,合计80864元。

该公司有关负责人说,人保寿险贴心、及时、高效的理赔服务得到了客户的高度认可,他们将以后以优质的理赔服务回馈社会,将更安心、更便捷的理赔服务带给每一位客户和每一个家庭。

太平洋财险平顶山中心支公司 启动2021年非车险“开门红”

□记者 丁进阳

本报讯 11月20日,太平洋财险平顶山中心支公司2021年非车险开门红启动会在该公司会议室召开。会议针对政保业务布局、重大项目拓展、学平险份额提升举措、续保追踪、车非融合渗透、加强追踪与活动牵

引六项重点工作进行了详细安排,以确保开门红目标全面达成。

该公司总经理范红军为各县区及各渠道颁发开门红目标责任书。渠道代表王嘉续表示,在车险商改的大环境下,要大力推进车非融合业务的开展,既要留存现有团队,又要借助非车险业务激

励团队更稳健、长远发展,保证完成开门红目标任务。

范红军说,2020年,该公司的非车险发展取得骄人成绩,离不开非车险工作人员的辛勤努力。当前正处于市场改革与转型的关键点,“我们要明大势、顺势而为,紧跟公司发展节奏,扩大胜势,全力蓄势2021年开门红”。