

# 市保险行业协会获评“河南保险业2021年度好新闻”奖

近日,河南省保险行业协会授予平顶山市保险行业协会“河南保险业2021年度好新闻”奖杯及证书,对市保协在新闻宣传工作中的优异表现给予嘉奖和鼓励。

2021年,市保协秉承“辅助监管、服务会员”的宗旨理念,贯彻落实平顶山银保监局及河南省保险行业协会指导精神,高度重视宣传工作,积极发挥引领作用,致力服务会员单位,组织秘书处及各公司开展各项服务宣传活动,取得了较好的工作成效。

## 发挥职能作用,积极引领带动

市保协深入践行“自律维权 服务协调 宣传”的职能作用,持续推进行业品牌形象建设,先后组织开展“手执一片绿 心栽一片林”公益植树、“3·15”国际消费者权益保护日、新闻宣传培训班、健康知识讲座、保险业“劳动

标兵”颁奖、爱心送考、“7·8”全国保险公众宣传日、“保险五进入”宣传教育等活动。

在抗疫救灾方面,市保协充分发挥引领作用,深入贯彻落实平顶山市委、市政府及银保监局关于做好疫情防控的决策部署,并在河南暴雨期间及大风灾害期间,靠前站位、主动作为,第一时间发出防灾预警消息,号召各机构积极应对自然灾害,迅速启动应急预案,全力做好防灾保障和理赔服务工作。

在服务会员方面,市保协不断强化行业服务能力,组织召开政府政策性保险业务研讨会,就新形势下政府政策性保险如何提质增效、如何服务民生发展进行沟通;根据民政部门要求开展“我为企业减负”专项行动,调整降低会费标准,为会员单位减负;召开反保险欺诈专题座谈会,就保险机构如何正确应对恶意投诉和欺诈风险进行交流;与

平顶山学院经济管理学院召开保险学专业建设和“十四五规划”暨人才培养合作研讨会,并开展专题讲座,助力实现保险业与高校的人才双向互动;组织开展“我为群众办实事”实践活动,倡导各公司积极创新科技赋能,不断提升服务效率和质量,着力提供优质高效的保险服务。

## 深化媒体合作,树立行业形象

市保协不断拓展媒体合作范围,逐步加强业内宣传,完善微信公众平台等宣传媒介,与《平顶山日报》《平顶山晚报》和《平顶山电视台》签署战略合作协议,并与《中国银行保险报》《农村金融时报》《河南经济报》等国家级、省级媒体深化沟通交流,持续扩大宣传覆盖领域,强化舆论导向引领,传递行业正能量。据统计,市保协全年共计更新信息550余条,发布

公司活动信息508篇,在《中国银行保险报》刊登信息4篇,《平顶山日报》《平顶山晚报》刊登信息200余篇,集中展现了我市保险业竭诚服务、诚信担当的良好形象。

## 重视活动开展,积极组织参与

2021年底,接到河南省保险行业协会下发的《关于开展“河南保险业2021年度好新闻”征集发布活动的通知》(豫保协发[2021]72号)文件后,市保协第一时间召开秘书处工作会议,认真研究此次活动的总体方案,根据通知要求进行安排部署,并成立专项工作小组,负责筛选、整理、报送相关新闻材料。同时,市保协发布微信通知,督促各会员单位认真准备,积极参与省公司系统的评选活动,致力展现我市保险业良好精神风貌,着力倡导保险服务新风尚。

(韩亚奇)

## 天安财险平顶山中心支公司开展反洗钱知识培训

本报讯4月13日,天安财险平顶山中心支公司组织开展反洗钱业务知识培训,旨在提高员工的反洗钱业务水平,推动反洗钱工作深入开展。

培训主要围绕反洗钱客户身份识别等方面进行讲解,结合日常反洗钱工作要求,对各环节涉及客户身份初次、持续、重新识别等进行了重点强调。

培训就反洗钱工作提出具体要求,要求全员在工作中尽职尽责,强化责任意识,加强知识学习,不断提升业务技能,深刻领会反洗钱对维护金融秩序的重要意义,牢固树立合规经营的宗旨理念。

此次培训进一步提升了广大员工的反洗钱工作能力,在今后工作中,该公司也将持续开展相关培训学习,夯实理论知识基础,规范业务操作流程,为促进该公司合规健康发展作出积极贡献。

(孙佳)



吴荣翔

多次荣获公司“保费王”“件数王”“最强营业

2020年11月5日加入中国人民人寿平顶山中心支公司,现任中国人保寿险鲁山支公司营业部经理。

部”等荣誉称号。2022年“开门红”期间个人保费收入120万元,团队保费收入150万元。三月份新增上岗人力7人,达成部内有效14人。

**服务品质:**专业制胜,吴荣翔积极贯彻公司政策方针,坚守合规底线,诚信展业,努力夯实专业知识,为客户提供一流的专业服

务。他深知唯有专业,才能获得信任,唯有专业,才能长期经营,唯有专业,才能让这个行业历久弥香。工作期间,他自学《保险法》《保险与金融》《营销业务知识》等专业书籍,完善自己在各个领域的知识储备,切切实实通过保险帮助客户解决问题。把客户当家人是他一直以来的坚

守,为客户制作计划书、资产配置规划、人生风险规避措施等突出的专业技能获得了客户的信赖和支持。

**职业信条:**星光不负赶路人,成功的背后来源于对行业的热爱,来源于对专业的付出,来源于作为一名人保人的使命和担当!

中国人民人寿平顶山中心支公司优秀员工展示

## 监管重拳直指乱象 人身保险销售新规呼之欲出

近日,银保监会向各保险公司下发《人身保险销售行为管理办法(征求意见稿)》(简称《办法》)。《办法》共八章85条,主要包括销售主体管理、销售业务管理、监督管理与法律责任等,拟对保险公司、保险中介机构和保险销售人员的人身保险售前、售中、售后行为进行全面规范。

《办法》对保险中介机构与销售人员资格资质作出多项规定。其中,在保险销售人员准入条件方面,《办法》明确规定了保险销售人员应具有与人身保险销售相适应的学历水平和专业能力,以及在保险公司或保险中介机构进行执业登记,并取得保险公司或保险中介机构授权等条件。

值得注意的是,《办法》对保险销售人员分级管理,并明确了整改时间。《办法》指出,保险公司、保险中介机构应按照中国保险行业协会发布的保险销售人员销售能力资质标准,建立保险销售人员分级管理机制,对保险销售人员实施分级管理。“这可以在一定程度上规



资料图片

避目前保险业销售人员鱼龙混杂的乱象,将有效提高保险销售队伍的整体质量。”业内人士告诉《中国证券报》记者。

此外,《办法》中新增了对佣金管理的规定:保险公司向保险中介机构或个人支付佣金的,佣金占总保费的比例以所售产品定价时的附加费用率为上限。

针对部分隐瞒误导的情况,《办法》明确规定,保险公司、保险中介机构及人身保险销售人员必须明确告知投保人产品的保险期间、交费期限,以及不

按期交纳保费的后果;明确告知投保人的免责条款,万能型、投资连结型寿险费用扣除情况等。

在营销宣传方面,《办法》表示保险公司、保险中介机构制作并发布的宣传材料,应当全面、客观反映人身保险产品的主要特性和与产品相关的重要事实,语言表达应当真实、准确、通俗易懂,并符合有关人身保险产品信息披露的监管规定。

业内人士表示,通过严格规范营销宣传行为,有效治理人身保险销售、渠道、产品、非法经

营等各类市场乱象问题,可提升保险机构合法合规经营的能力,有利于清除保险资金风险隐患、规范人身保险市场秩序、保护保险消费者合法权益,促进人身保险业规范健康高质量发展。

此外,在网络宣传方面,《办法》允许保险公司、保险中介机构通过具有合法经营资质的第三方互联网平台发布经审核的宣传材料,用于推广人身保险品牌和产品。第三方互联网平台应当在中国保险行业协会登记并公示相关信息后,方可从事人身保险宣传活动,相关活动应遵循金融产品网络营销管理及互联网保险相关监管规定。第三方互联网平台不得变相开展保险业务。

《办法》对人身保险产品进行分类管理。要求保险公司应当根据人身保险产品的不同类型、复杂程度和风险水平,对人身保险产品进行分级分类管理。

具体来看,从低到高依次为:第一类,意外保险、健康保险(除第二类列明险种外)、普通型人寿保险;第二类,分红

型、万能型人寿保险,年金保险,税优健康保险,费率可调的长期健康保险,长期护理险,税收递延养老保险,专属商业养老保险;第三类,投资连结型保险、变额年金保险。

在产品销售方面,针对业内普遍存在的“自保件”“互保件”,《办法》提出,保险公司、保险中介机构应建立“自保件”和“互保件”管理机制,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,防止保险销售人员通过“自保件”或“互保件”套利。保险公司、保险中介机构不得以购买人身保险产品作为保险销售人员入司、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。

业内人士表示,短期来看,《办法》或进一步加剧行业增员及业绩压力,但“自保件”“互保件”的存在会损伤保险公司长期利润,严厉打击“自保件”“互保件”,是对保险公司长期盈利能力的保护。(石诗语)