

规范投连险：两次误导将被取消从业资格 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/469/2021\\_2022\\_\\_E8\\_A7\\_84\\_E8\\_8C\\_83\\_E6\\_8A\\_95\\_E8\\_c67\\_469791.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/469/2021_2022__E8_A7_84_E8_8C_83_E6_8A_95_E8_c67_469791.htm) 北京重拳规范投连险销售市场 保险营销员在投资连接保险销售中两次误导消费者就将被取消销售资格，这是北京市保监局为规范投连险销售市场推出的新举措。记者昨日获悉，北京市保监局印发的《关于转发中国保监会 关于加强投资连接保险销售管理有关事项的通知 的通知》（以下简称《通知》）明确提出，将对销售人员的从业资格进行管理，实施和完善投连险销售的市场准入和退出机制。新规将从明年1月1日起实施。据悉，今年以来，投连险销售增长较快。国庆过后，各保险公司继续加大了投连险的市场推广力度。中意人寿等6家保险公司推出了自己的新款投连险产品。此外，太平洋保险等3家公司的投连险账户也陆续获批。一边是市场的持续火爆；另一边，监管层的风险警示也“如影随形”。今年4月，保监会正式发布实施《投资连结保险精算规定》和《万能保险精算规定》，从今年10月1日起，所有不符合新规定的投连险产品都被迫退出市场。投连险市场得到一定程度的规范，个人投连险和个人万能险的保障功能也得到强化。紧接着，保监会又于9月11日发出通知，要求各家保险公司加强对投连险销售的管理，防止误导，并进行全面的自查自纠。昨日，北京保监局做出“反应”，发布《通知》，对北京地区的投连险销售市场进行进一步规范。《通知》规定，北京地区投连险销售人员除应通过保险公司组织的考试外，还应具备“大学专科以上学历、一年以上寿险产品销售经验，且在过去3年内，无违

规和欺诈行为”等条件。在退出机制方面，《通知》还要求，同一销售人员或代理网点两次出现被所在公司、北京保险行业协会或保险监管部门查实的误导行为，保险公司应取消其投连险销售资格或不再续签投连险代理合同。此外，《通知》还要求各保险代理公司积极配合保险公司，做好投连险销售人员的误导行为调查，以及对销售资格的授予和取消工作。如果保险销售员出现误导行为，保险公司应于7个工作日内取消该销售人员的投连险销售资格；对于代理网点，保险公司也不得与其续签投连险代理合同；如未到期自动延续生效的合同，保险公司应于1个月内提出终止；如未与银行分行或支行统一签订的合同，保险公司应在续签合同时提出修改代理网点名录，取消有关网点的投连险销售资格。中央财经大学保险系主任郝演苏表示，投连险是与资本市场联动、风险很高的保险品种。2002年的“退保风波”就是因为一些不具备资格的保险业务员把风险极高的投连险，卖给了不具备相应风险承受能力的投资者。因此，投连险销售应当加以规范。另据记者了解，北京保监局还将进一步加强对各公司在投连险销售环节管控措施的定期检查，加大误导案件查处力度。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)