# 事涉600万人:保险营销员面临销售能力资质分级

本报记者 陈晶晶 广州报道

近日,《中国经营报》记者获 悉,中国保险行业协会(以下简 称"中保协")已研究形成《保险 销售从业人员销售能力资质分

级体系建设规划(征求意见稿)》 (以下简称《征求意见稿》),拟建 立全行业统一的销售能力资质 分级和职业培训标准、考核评价 规范以及保险销售授权规则,以 行业自律的形式推进销售能力

资质分级工作,并逐步推动销售 能力资质分级纳入国家职业技 能等级认定体系。

业内人士分析认为,此版 《征求意见稿》可视为银保监会 此前《人身保险销售管理办法

(征求意见稿)》的配套。在坚持 "职业化、专业化"方向的前提 下,监管部门分阶段实施相关策 略。同时,也是检验各家保险公 司近年来的渠道改革成果的压

#### "试点+过渡期"策略

《征求意见稿》将分阶段进行实施,初期鼓励保险机构自愿参与试 点,然后指导行业正式进入过渡期运行。

《征求意见稿》主要任务为:建 立统一规范的销售能力资质分级 标准;建立统分结合的销售能力资 质考核评价机制;建立与销售能力 资质对应的分级销售授权规则以 及推动职业技能等级认定。

其中,包括研究订立各级销售 能力资质对应的理论知识、专业技 能等方面的考核评价规范;编制相 应培训教材、考试大纲、基础题库 及评价机构操作规范等;指导保险 机构依据规范和标准有序开展销 售人员职业培训和考核评价工 作。遵循高能力销售人员多授权、 低能力销售人员少授权的基本原 则,确立按照保险产品复杂程度制 定销售授权管理规则。引导保险 机构按照行业销售授权管理规则 建立企业内部产品销售授权管理 体系,综合考察销售人员诚信、销 售能力资质、业务品质等情况进行 保险产品销售授权管理。同时,还 将积极争取相关政策许可和支持, 组织建设"保险代理人"国家职业 技能标准,推动开展职业技能等级 认定工作,按照社会效益首位、不 以人才评价为营利目的的基本原 则为行业提供服务。

《征求意见稿》将主要分为四 个阶段进行实施,第一阶段完成 各项配套标准建设。中保协建立

并发布销售能力资质分级标准、 各级对应的培训标准、考核评价 规范和销售授权管理规则,建立 销售人员销售能力资质等级相关 信息采集机制。第二阶段鼓励 保险机构自愿参与试点运行。以 一阶段工作为基础,与部分先行 先试的地方行业协会进行衔接, 支持鼓励保险机构积极参与试 点,综合试点工作总体情况,进一 步修订调整相关标准。第三阶段 指导行业正式进入过渡期运行。 正式发布行业自律公约并组织签 订,指导保险机构依据标准和规 范开展过渡期运行工作。中保协 联合地方行业协会做好咨询解释 工作,并对保险机构实施进展、效 果和存在的问题等进行深入调研 评估。第四阶段常态化推进销售 能力资质分级。系统总结分析过 渡期实施情况,中保协牵头修订 完善销售能力资质分级制度体 系,建立销售能力资质分级工作 自律检查机制,推动行业持续、常 态化开展各项工作。同步积极推 动职业技能等级认定工作。

中信建投证券非银团队研报 分析称,虽然监管推进代理人资质 分级,但是"软着陆"态度明显,《征 集意见稿》强调:坚持服务行业、坚 持销售能力资质分级、坚持有序实



为打造高质量营销队伍,保险销售能力资质分级势在必行。

视觉中国/图

施。《征求意见稿》将立足我国保险 市场现状、渐进引导实施,做好试 点和过渡安排,避免激烈冲击市 场,并在实践中不断总结完善。

事实上,在此之前监管已出台 文件,引导行业加强保险销售人员 专业素质培养、逐步建立保险销售 分级体系。

例如,2020年,银保监会发布 了《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《关 于切实加强保险专业中介机构从业 人员管理的通知》,这两份文件均对 销售人员销售能力分级提出了要 求。2021年11月,银保监会下发的 《人身保险销售管理办法(征求意见

稿)》中,再次就销售人员的分级进 行了阐述,并给出了明确的等级划 分,即:销售人员至少分四级。与之 相对应的,不同级别的销售人员,所 销售的产品也不同。

不过,在2022年4月银保监会 下发的《人身保险销售行为管理办 法(征求意见稿)》中,不再明确分级 方式,而是要求保险公司、保险中介 机构应按照中保协发布的保险销售 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。此次中保协 发布的《征求意见稿》,便是依据《人 身保险销售行为管理办法(征求意 见稿)》而拟定的配套文件。

### 意在加速代理人淘汰

一位资深营销团队总监对记者表示,规划落地实施后,保险营销 员队伍质量会逐步提高,不过,其数量可能进一步缩减,很多新人 会因为收入低于预期离开保险业。

《征求意见稿》明确,立足新发 展阶段,坚持新发展理念,顺应保险 业高质量发展和保险消费升级需 要,以建设销售人员销售能力资质 分级体系为基础,构建科学规范的 销售人员人才培养、能力评价和销 售授权管理体制机制,促进销售队 伍的专业化、职业化和规范化发展。

银保监会有关部门负责人曾 表示,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,从业人员作为保险业的 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,才能 使之更加适应行业发展新要求和 老百姓保险消费新需求。从业人 员直接面对保险消费者从事保险 销售、咨询等服务,其素质水平、诚 信状况直接关系到保险消费者切 身利益,直接影响保险行业形象。

众所周知,保险代理人在 1992年被友邦从国外重新带入中 国,发展至今,保险代理人已成为 中国保险业保费贡献最大的渠 道。尤其随着2015年保险代理人 资格考试的取消,保险公司通过大 规模招募营销人员迅速跑马圈地。

公开数据显示,保险代理人队 伍在2014年到2019年间增长了 2.8倍,人数由330万激增至910 万,而由该渠道带来的原保险保费 收入也增长了近3倍。不过,庞大 的保险营销队伍以及人员素质参 差不齐,导致保险市场变得鱼龙混 杂,销售误导、变相"返佣"等乱象 频出,从而影响了保险业口碑。

近两年,监管多措并举推进 保险销售乱象治理,鼓励对销售 人员实施分级管理,都在宣告过 去的"人海战术"成为历史。在此 背景下,大批险企纷纷开启个险 渠道转型,对营销员队伍进行清 虚,剔除"虚挂"的人力,以打造高 质量营销队伍为核心,建立分层

例如,中国平安将队伍结构从 "金字塔型"向"纺锤型"转变,三层 队伍差异化经营,推动"三高"队伍 转型;中国太保推出"长航合伙人" 全球招募计划,提出"三化五最"的 职业营销方案,2022年1月也正式 推出"芯"基本法,全面升级代理人 队伍;新华保险推出"老城改造"与 "新城打造",推动分层代理人队伍 建设,其中"优计划"涵盖6项"优 标准",旨在打造一支铁军队伍。

截至2021年12月底,全国保 险公司在保险中介监管信息系统 执业登记的销售人员有641.9万 人,对比2020年的保险营销员数 量842.8万人,减少了200万人。

一位资深营销团队总监对记 者表示,销售分级规划落地实施 后,保险营销员队伍会面临更深层 次的结构调整,队伍质量会逐步提 高,不过,保险营销员的数量可能 进一步缩减,很多新人会因为分级 后收入低于预期离开保险业。同 时,"二八定律"在保险营销队伍中 也会有所体现,高素质、服务好的 少数保险营销人员会越来越"吃 香",并将占据较大市场份额。

## 保险业标准化改革步人深水区

本报记者 陈晶晶 广州报道

近日,《中国经营报》记 者从业内人士处获悉,为深 入推进保险业标准化改革,

确保"十四五"期间保险标准 化工作的有序推进,中国银 保监会发布了《中国保险业 标准化"十四五"规划》(以下 简称《规划》)。

《规划》要求,到2025年, 保险标准化工作机制进一步 完善,保险标准化组织的多样 性和专业性显著提升,保险标 准体系结构优化健全。保险 标准质量水平明显提高,标准 化普及推广效果良好,标准实 施成效显著。保险从业人员 标准化意识和素养显著提 升。保险领域参与国际标准

化活动能力增强,支撑保险业 发展的标准化基础更加坚实。

一家中型寿险公司总经 理对记者表示,保险标准化 工作对进一步推进保险业稳

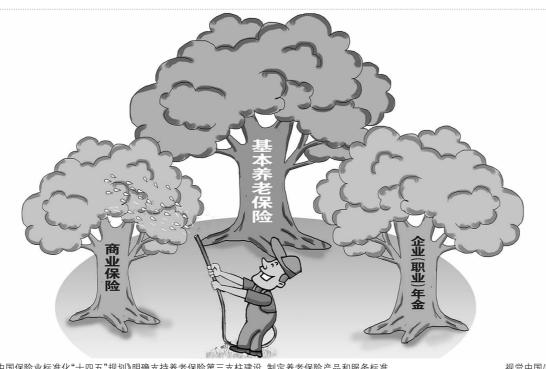
健、高质量发展发挥着基础 性、战略性作用。同时,优化 保险业标准体系结构、健全 标准体系也有利于统一管 理,提高效率。

### 填补多项标准空白

事实上,随着经济由高速增 长转向高质量发展,对保险业来 说,机遇和挑战也随之而来。在 新的发展阶段,保险业标准化工 作要完整、准确、全面贯彻新发展 理念,支撑和保障保险业服务新 发展格局,聚焦服务实体经济、防 控金融风险、深化金融改革等重 大任务,以高质量标准服务和支 持保险业高质量发展。

据了解,《规划》依据当前行 业在加快构建新发展格局、防控 金融风险、推动保险业数字化转 型等方面的需求,在保险业服务 实体经济、服务社会民生、提升 风险管控能力、促进保险业数字 化转型等方面提出了发展规划 和远景。

在标准化助力保险业服务实 体经济方面,《规划》提出,要推动 农业保险标准建设。围绕乡村振 兴战略,积极支持农业保险扩面、 增品、提标,动态开展农业保险标 准需求调查和项目规划,规范农 业保险服务流程,针对农业保险 在承保、理赔等环节与自然资源 密切相关的特点,结合物联网、遥 感、北斗导航、无人机等技术应 用,制定相应的技术标准,提升保 险服务"三农"质效。促进科技保 险和知识产权保险标准供给。加 强科技保险、知识产权保险等领 域的标准研究,促进科技、专利和 保险的衔接,助力保险支持战略 性新兴产业、先进制造业和新型 基础设施建设,促进保险标准和 科技标准的衔接,以标准化为科 技保险和知识产权保险在风险计 量、产品设计、损失估量等领域提 供参考,支持高水平科技自立自



《中国保险业标准化"十四五"规划》明确支持养老保险第三支柱建设,制定养老保险产品和服务标准。

视觉中国/图

强。同时,加快完善绿色保险相 关标准建设。助力保险业服务碳 达峰碳中和目标,支持保险业探 索开发环境气候领域等创新性绿 色保险产品,加快研究服务新能 源发展、绿色低碳技术研发应用、 生物多样性保护等业务领域的绿 色保险产品和服务标准,有效衔 接各类环境权益市场相关标准。 探索绿色保险统计、保险资金绿 色运用、绿色保险业务评价等标 准建设,更好推动完善我国绿色 金融标准体系。此外,还要加快 保险资产管理标准化建设。制定 保险资管产品的要素标准、产品 分类标准,促进银行、证券、保险 等各类行业资管业务统一标准。

业内人士对记者表示:"在服 务建筑行业方面,企业财产保险 公估领域制定的系列协会标准, 填补了保险公估行业长久以来的 标准空白。相关标准的出台有效 指导各保险公估机构,为建筑行 业做好基础服务工作,服务质量 从此有标可依。在服务汽车维修 行业方面,不久前,汽车维修工时 及后市场的标准出台,也有利于 简化定损流程,提高保险业控费 水平,保证理赔质量。"

在保险业服务社会民生方 面,《规划》明确,加强养老和健康 保险领域标准建设,支持养老保 险第三支柱建设,制定养老保险 产品和服务标准,促进保险机构 开发满足消费者需求的多样化养 老保险产品。同时,推动责任保 险和保证保险领域标准建设,积 极开展责任保险和保证保险领域 的标准建设。加强巨灾保险标准 建设,制定巨灾分类和巨灾保险 产品规范,提升应对巨灾的社会 保障能力。

资料显示,"十三五"期间,标 准化支持保险业服务社会民生的 作用已经凸显。例如,针对新业 务、新产品、新服务在保险行业的 应用,发布《电子保单业务规范》 《基于遥感技术的农业保险精确 承保和快速理赔规范》《保险业车 联网基础数据元目录》等标准,对 提升保险效率、降低保险成本、便 利保险消费者都发挥了重要作 用。加强农业保险、巨灾保险、健 康保险领域标准建设,加大信息 技术及基础设施领域标准建设力 度,加强客户服务和消费者保护 等领域标准供给。截至"十三五" 末期,在建国家标准3项,在建行 业标准35项,为保险业规范、持 续、健康发展提供了基础支撑。

### 数字化转型是推动高质量发展的关键

《规划》明确,到2025年,保险 标准化工作机制进一步完善,保险 标准化组织的多样性和专业性显 著提升,保险标准体系结构优化健 全。具体目标包括:(一)保险标准 体系更加优化健全。建立结构清 晰、覆盖全面、效用突出的保险标 准体系,形成保险标准体系动态优 化的工作模式。(二)保险标准化机 制进一步完善。政府和市场并重 的保险标准供给体系完全建立,形 成覆盖保险各领域的标准化专业 工作组和专家队伍,实现标准需求 和供给的良性互动。(三)保险标准 供给进一步加大。在保险业核心 业务、重要服务和关键技术领域加 大标准制定力度,保险标准的科学 性、先进性、实用性显著提升,强化 保险标准对法律法规的衔接支 持。(四)保险标准的应用成效更加 显著。推动建设保险业标准化示 范机构,积极培育保险业企业标准 "领跑者",一批标准实施的典型经 验得到总结和推广。(五)保险业标 准化意识显著增强。加强保险标 准宣传推广、建立保险标准培训机 制,培养一批保险标准化专家,保 险业从业人员学标准、用标准、做 标准的意识显著增强。(六)保险标 准化国际交流与合作深化推进。 保险标准化国际交流渠道进一步 拓展,国内保险标准与国际规则和 国际标准衔接更加紧密。

值得一提的是,数字化转型是 保险业贯彻新发展理念、推动高质 量发展的重要途径。

《规划》要求,在标准化促进保 险业数字化转型方面,加大保险科 技技术标准供给。在保险科技领域 加强行业标准供给,在大数据、人工

智能、云服务、区块链、下一代互联 网、智慧健康、物联网等领域制定相 关应用标准,以标准凝聚行业共识、 积累行业经验、规范引领保险科技 创新。推动保险中介行业标准化工 作。研究制定保险中介业务数据和 信息交互标准,促进中介业务数据 质量提升,规范保险公司和保险中 介机构间的业务信息交互。推动金 融领域各类机构、人员、产品及业务 标准在保险中介行业落地应用、规 范实施。同时,加强保险业基础通 用标准建设。进一步规范保险单证 中的术语、表述和格式,扩展保险单 证电子化标准,规范客户数据定义 和格式。研究制定保险投保、核保、 理赔、服务等重要业务流程规范及 流程数据标准。制定保险数据分类 分级标准,拓展保险业数据和信息 交换技术标准,促进数据的安全保 护和交流共享。

对于如何推动保险标准落地 实施,《规划》亦指出,要加大保险 标准宣传贯彻力度,重要标准发布 后编制实施方案和释义,利用媒 体、网络、会议等平台,开展多层 次、多角度的宣传、培训、研讨和解 读,推进行业标准公开。对涉及行 业公共利益、关系消费者权益的重 要标准,通过政策引导、示范试点、 实施效果评估、监督纠错等方式, 积极推动标准落地。增强标准对 监管的支持能力,促进标准实施与 行业监管的联动。发挥行业协会 等社会组织作用,利用行业自律等 手段,推动标准应用。发挥保险机 构主体作用,鼓励保险机构积极采 用行业标准和团体标准,建立完善 企业标准体系,大力推动标准自我 声明公开制度落实。