人身保险销售将迎新规 重点解决行业痛点

新增保险销售人员于2023年12月31日前达到要求，现有保险销售人员于2024年12月31日前全部达到本规定要求

本报记者 苏向杲

近日，银保监会向保险机构下发《人身保险销售行为管理办法（征求意见稿）》（下称“意见稿”）。该意见稿共8章，细分为85条，合计超过1.5万字，涵盖了人身险销售行为的方方面面。

目前人身险贡献了保险业超七成保费收入，从业人员数量巨大。统计数据显示，2021年人身险保费收入达3.3万亿元；截至2021年末，全国保险销售人员达641.9万人。在险企人士看来，意见稿一旦正式落地，将对行业和从业人员产生深刻且广泛的影响。

首提销售人员及产品分级

意见稿首次提及保险销售人员及保险产品要分级管理。

人力分级方面，意见稿提到，“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。”

产品分级方面，意见稿提到，保险公司应根据人身保险产品的不同类型、复杂程度和风险水平，进行分级分类管理，按照风险从低到高的顺序依次为：第一类，意外险，健康险（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。

中国精算师协会创始会员、资深精算师徐昱琛告诉记者，分级很有必要。保险销售需要掌握保险、医学等方面的专业知识，且寿险、医疗险、分红险等产品具有一定的专业门槛，若没有专业知识作为支撑，仅依靠“话术”，很容易误导投保人。意见稿的目的是引导“专业的人做专业的事”，有利于保险业健康发展。

记者注意到，意见稿为保险机构留出了“缓冲时间”。意见稿规定，保险公司、保险中介机构应逐步按照中国保险行业协会制定的标准实施保险销售人员分级管理，新增保险销售人员于2023年12月31日前达到要求，现有保险销售人员于2024年12月31日前全部达到本规定要求。

规范自保件与互保件

除分级制度之外，意见稿还对自保件与互保件着墨较多。

意见稿提到，保险公司、保险中介机构应建立自保件和互保件管理机制，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。”

对此，徐昱琛对记者表示，目前寿险业自保件、互保件规模不小，在一些极端情况下，一些业务员为完成业绩或达成业务奖励，会一年交几十万元甚至上百万元购买自家公司的保险产品。部分业务员购买自保件并非出自本意，更多来自保险公司的压力，且部分自保件的保费支出已超出保险业务员的经济承受能力。一旦业务员离职，这些自保件的继续率难以保证。

强化销售适当性管理

意见稿还设置了诸多前置性制度，力图从根本上降低销售误导的行为，引导保险从业者“将合适的保险卖给合适的人”。

意见稿提到，消费者购买长期人身保险产品时，保险机构应当在投保前开展投保人保险需求分析、风险承受能力与缴费能力评估，依据分析和评估结果推介与之相适合的保险产品，使产品特点与客户需求、风险承受能力和缴费能力相匹配。

意见稿列明，下列情形应建议投保人终止投保：投保人投保趸缴长期人身保险产品，支付人身保险保费超过其家庭年收入5倍的；投保人投保期缴长期人身保险产品，包括拟投保产品在内，每年支付人身保险保费的总额超过其家庭年收入50%的；投保人投保时年龄超过60岁，投保投资连结型及变额年金保险的。

规范佣金管理制度

意见稿还从制度层面规范了险企佣金管理制度。

意见稿提到，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。“保险机构应当将佣金管理嵌入销售品质管理流程，根据销售品质管理情况、持续服务水平和质量，合理调节佣金年度支付比例及期限，提升销售规范性和服务长期性，促进可持续发展。”

记者了解到，过去几年，寿险公司经常被不法分子的“薅佣金”行为困扰。险企员工通过虚构人力或虚假增员，完成规定业绩量，以骗取佣金奖励；拿到佣金后，营销团伙便会退保，尽管会损失一部分保费，但佣金及管理奖励可以覆盖损失，且有盈余，产生套利空间。此次意见稿从制度层面堵住了这类漏洞。

意见稿直指行业痛点

除上述重点之外，意见稿还提到诸多新内容，比如：鼓励银行建立专业化保险销售人员队伍，取消此前规定的险企驻点销售规定；任何机构、组织或个人不得主动向保险消费者邀约开展人身保险退保业务咨询、代办等经营活动和服务；禁止以停售为由进行宣传销售实际并未停售的产品；通过直播、自媒体账号、互联网群组等新型网络渠道开展人身保险销售的人员，应当是经保险公司、保险中介机构授权的保险销售人员等。这都是行业关注的热点。

多位险企人士表示，意见稿将对人身险业务产生长远的积极影响。

北京德和衡律师事务所金融监管与合规部门主任陈劲松对记者表示，意见稿涵盖人身保险销售行为“全流程、全覆盖”，内容极其丰富。意见稿给保险机构传递的经营理念是：以消费者为中心。险企员工在展业时，需要遵循平等自愿、诚实信用原则，尊重社会公德，恪守职业道德和行为规范，充分保障保险消费者的知情权、自主选择权、公平交易权等合法权益。

普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者表示，人身险业务之前存在各种销售乱象，是引发客户投诉率高、险企恶性竞争、代理人归属感不强、行业口碑不佳等问题的主要因素之一。新规旨在规范行业销售行为，对产品和销售人员进行分级管理，强化销售适当性要求，规范销售佣金和搭配销售等行为，确保保险产品与消费者的需求相匹配，禁止代理退保，以及针对潜在的不当销售情形提出了终止投保条款要求，从而建立一套覆盖销售前、中、后各环节的全链条管理标准，有利于行业长期健康发展。

中基协发布第二批私募基金备案案例

本报记者 王思文

4月18日晚间，中国基金业协会（以下简称“中基协”）发布《私募基金备案案例公示的通知》，这是协会第二次发布私募基金备案案例。

对于此次私募基金备案案例公示，中基协表示，第二批公示的案例与首批案例不同，本次梳理的个别不符合备案要求的案例，是近半年私募基金备案中提炼的共性问题，向各私募基金管理人进行通报，以引导私募基金管理人合规运营。此外，中基协特别强调，私募基金备案案例的公示，并未创设新的备案规则和标准，只是对现有备案规则展开详尽解释，进一步提升备案工作的透明度。

据记者获悉，未来中基协将对私募基金备案时出现的新情况、新问题及时总结研究，适时更新私募基金案例公示，公示周期或为半年左右，第一时间向私募行业传递监管自律导向，促进私募行业更好发展。

备案壳基金与期限错配在六类案例中最为典型

第二批案例包括提供“抽页”备案材料、备案“壳基金”、募集监督协议不合规、普通合伙人与管理人关联关系弱、基金投基金期限错配、管理人出让投资决策权成为“通道”共六种情形。每个案例配套具体情形描述及分析，通过对具体案例直观地描述和针对性地分析，阐明现有规则的制定背景、相关考量、适用情形，使私募基金管理人更快速、浅显地理解现行要求。

提供“抽页”备案材料是此次公布的第一类案例，具体表现是私募基金管理人为尽快实现基金备案，未通知投资者重新签署，采取仅抽换合同修改页并附上原签署页面的不合规方式，作为“新签署”版本合伙协议再次提交。中基协认为，个别私募基金管理人在备案过程中提供抽页虚假材料，在投资者不知情的情况下修改合伙协议内容，不仅涉嫌欺诈投资者，亦涉嫌向监管自律部门报送虚假材料。

构造募集完毕假象、备案“壳基金”是第二类案例，具体表现是私募基金管理人同期批量提交多只私募基金备案申请，多只私募基金均为同一投资者且实缴到账金额极低，投资者在私募基金备案通过后，短期内赎回私募基金份额，此后私募基金管理人才开始向真实投资者进行募集。中基协认为，私募基金管理人并未募集真实投资者资金即提交备案，并强调后续将密切关注并对于“壳基金”备案不予办理，对于频繁提交“壳基金”备案且拒不整改的私募基金管理人，视情况采取自律措施。

募集监督协议内容不符合要求是第三类案例，具体表现是私募基金管理人与募集监督机构签署募集资金三方监管协议中未提及《私募投资基金募集行为管理办法》且募集监督机构仅履行形式审核义务，并未按照要求履行募集监督义务。

普通合伙人与私募基金管理人关联关系弱是第四类案例，具体表现是普通合伙人的控股股东是私募基金管理人清算部负责人，不满足实际控制人或法定代表人出资要求。

基金投基金、期限错配则是第五类案例，具体表现是上层私募基金的存续期限短于下层拟备案私募基金存续期限5年左右。中基协表示，在封闭式私募股权基金投资运作管理过程中，这类现象易引发流动性风险，损害投资者权益。

管理人出让投资决策权成为“通道”是第六类案例，原私募基金管理人出让投资决策权，将应当履行的受托责任转让他人，成为非登记机构开展私募业务的“通道”。

公示机制初显成效 首批案例问题明显改善

事实上，自2020年协会发布《私募投资基金备案须知（2019版）》和《私募投资基金备案材料清单》以来，行业进一步重申和细化私募投资基金合规底线要求，明确了不同类型私募投资基金备案材料清单，以便利私募基金管理人开展基金备案申请。

为进一步提升私募投资基金备案效率及透明度，引导私募基金管理人合规运营，中基协于2021年9月份左右建立了私募投资基金备案案例公示机制，结合备案出现的新情况，梳理私募投资基金备案中的共性问题，筛选出首批3类案例脱敏后对外公示。首批公示的三种案例问题分别为员工跟投平台备案为私募基金、一般有限合伙企业改造后备案为私募基金、员工持股计划备案为私募基金。

据《证券日报》记者获悉，中基协发布首批私募基金备案案例后的半年内，根据内部系统校验，首批三种案例问题的出现频次呈指数级下滑，私募基金备案流程更加有序规范。

“尤其是员工跟投平台备案为私募基金的情形，在近半年的私募基金备案问题中几乎再未出现；员工持股计划备案为私募基金的情形近期仅发现一单需要整改；一般有限合伙企业改造后备案为私募基金的情形偶有发生，但相比过去已改善很多。”一位业内人士向记者透露。

东睿私募基金董事长陈霖在接受《证券日报》记者采访时表示，“目前来看，私募基金备案案例公示工作开展得富有成效，公示私募基金备案案例有利于进一步便利合格私募基金管理人登记备案，切实提高私募基金备案流程的透明度，让行业更好地了解在备案中什么是可以做的，什么是不可以做的。这有利于引导行业积极履行社会责任，推动私募业更高水平的规范化发展。”

《期货和衍生品法》草案进入三读 业界期盼尽快出台

本报记者 王 宁

4月18日，《期货和衍生品法》草案三审稿提请十三届全国人大常委会第三十四次会议审议。相比之前，三审稿主要进行了三方面修改，包括完善对衍生品交易的监管，对相关合约概念予以完善；进一步明确境外机构在境内市场营销活动的管理规则、维护境内交易者的合法权益等。

多位业内人士向《证券日报》记者表示，此次审议的《期货和衍生品法》草案呈现的内容更为丰富，对期货行业的未来发展意义重大。一位受访者预计，从目前各项事宜的推进程度来看，最快有望在今年5月份实施。

草案三审稿补齐制度短板

业内人士普遍认为，《期货和衍生品法》草案三审稿的内容更加丰富，意义重大，可提升期货行业地位。

银河期货总经理杨青向《证券日报》记者表示，《期货和衍生品法》草案对期货市场在法律和制度上存在的部分缺失进行了弥补和完善，对建立期货和衍生品全国统一市场奠定了基础。草案还拓展了期货经营机构的业务范围，为期货行业探索新的商业模式和经营方式打开了空间，也为加速境外投资者进入中国期货市场提供了公平有序的法律环境，为中国资本市场进一步开放创造了有利条件。草案出台后，将有力促进和规范期货行业的发展，为落实金融稳定和服务实体经济的要求发挥应有的作用。

中粮期货副总经理李雅婷告诉《证券日报》记者，《期货和衍生品法》草案进入三审，是中国期货市场发展历程中又一个里程碑事件。这意味着，期货行业将站在新的起点上，可以更好地承担服务国家战略、服务实体经济的重任。

多年以来，期货市场发展所依靠的制度依据仅有《期货交易管理条例》，与之相比，《期货和衍生品法》草案更具前瞻性、创新性和开放性。

期货衍生品业务纳入监管

在多位业内人士看来，《期货和衍生品法》草案三审稿的最大亮点在于将衍生品业务纳入监管，这对规范期货行业发展具有重大意义。

衍生品包括期权、掉期、互换等种类，与期货形成互补关系。杨青表示，草案将衍生品纳入其中的主要原因有两个：一是把衍生品和期货赋予相同的法律地位；二是规范其运行，尤其是把场外衍生品也纳入监管范畴。

现阶段，衍生品市场呈现场内逐渐成熟、场外高速发展的态势，多家交易所均上市了期权品种，合计有20个商品期权和4个金融期权（包括1个指数期权和3个ETF期权），覆盖农产品、有色金属、钢铁、能源、化工和股票指数等诸多类别。

李雅婷表示，现行的监管条例主要聚焦商品及金融期货，在衍生品业务方面相对空白。此次草案将衍生品业务纳入监管，对场内交易和场外交易均进行管理，进一步赋予了衍生品交易的法律地位，认可了衍生品在服务实体经济中的作用，对衍生品交易的发展将会产生极大的促进作用。此外，草案还将为期货和衍生品市场对外开放和国际化进程提供法律和制度上的保障。

村镇银行改革重组持续推进

宁夏平罗农商行吸收合并平罗沙湖村镇银行

本报记者 吕 东

村镇银行改革重组仍在有序推进，又一家村镇银行将被吸收合并。

日前，宁夏银保监局批复同意宁夏平罗农商行吸收合并平罗沙湖村镇银行，若最终完成，该行将成为新一家因吸收合并而解散的村镇银行。

种种迹象表明，随着推动村镇银行化解风险改革重组相关政策的落地，村镇银行改革重组的步伐正在稳定向前迈进，主发起银行的责任也在进一步压实。

平罗沙湖村镇银行将被解散

银保监会官网显示，宁夏银保监局于日前批复同意宁夏平罗农商行吸收合并平罗沙湖村镇银行。批复要求，平罗农商行应严格按照有关法律法规要求办理吸收合并筹建事项，督促平罗沙湖村镇银行完成解散相关事宜。据了解，此次被吸收合并的平罗沙湖镇银行的债权、债务将由平罗农商行承接。

天眼查信息显示，平罗沙湖村镇银行控股股东和主发起人为宁夏黄河农商行，其直接、间接合计持股比例近40%。宁夏黄河农商行发布的2020年年报显示，平罗沙湖村镇银行是由该行发起设立的3家村镇银行之一。宁夏黄河农商行同时也是此次吸收方平罗农商行的第一大股东，持股比例高达45%。

根据相关批复，在此次吸收合并完成后，平罗沙湖村镇银行将解散，这也是我国首例村镇银行解散一年多后发生的第二起解散案例。

2020年12月底，银保监会重庆监管局、宁波监管局分别发布公告称，鉴于重庆万州中银富登村镇银行吸收合并重庆万州滨江中银富登村镇银行、宁海中银富登村镇银行吸收合并宁波宁海西店中银富登村镇银行，同意重庆万州滨江中银富登村镇银行、宁波宁海西店中银富登村镇银行因被吸收合并而解散。

“这次平罗农商行吸收合并平罗沙湖村镇银行，应是该村镇银行的主发起人宁夏黄河农商行推动的。由主发起行通过重组、兼并、合并的方式将村镇银行变为自身或旗下银行的分支机构，可解决村镇银行发展过程中存在的问题，化解风险的能力也会更强一些。”中南财经政法大学兼职教授谭浩俊在接受《证券日报》记者采访时强调，吸收合并旗下村镇银行的过程中，吸收村镇银行的数量不能过多，否则可能会对主发起行自身的经营带来较大风险压力。

化解风险需多条腿走路

近年来，监管部门着力推动中小银行合并重组、化解风险。山西、四川、辽宁等省通过“新设合并”成立省级法人城商行的方式，对省内城商行进行合并重组；对于村镇银行的改革重组，则采用“多条腿走路”的方式加以解决。

去年年初，银保监会发布的《关于进一步推动村镇银行化解风险改革重组有关事项的通知》（以下简称《通知》）明确指出，推动村镇银行改革重组，加快村镇银行补充资本，强化风险处置，实现持续健康发展。根据《通知》要求，监管层对化解村镇银行风险提供了多种操作方式，除了支持主发起行向村镇银行补充资本、引进合格战略投资者开展收购和注资外，通过吸收合并旗下村镇银行来推进改革重组也成为一个重要途径。

根据规定，如果主发起行在当地设有分支机构，属地监管部门可探索允许其将所发起的高风险村镇银行改建为分支机构。

招联金融首席研究员董希淼对《证券日报》记者表示，主发起行注资的方式，没有改变村镇银行的经营现状，也不涉及控股权变更，履行相应重组程序相对更简单，通常能较快到位。与之相比，对村镇银行吸收合并的方式能够更有效率地推进村镇银行重组改制，但这一模式相对比较复杂，实施起来的难度也会更大些。

本版主编 袁 元 责 编 汪世军 制 作 董春云
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785