

河南保险代理人频繁跳槽将遭“封杀” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/270/2021\\_2022\\_\\_E6\\_B2\\_B3\\_E5\\_8D\\_97\\_E4\\_BF\\_9D\\_E9\\_c67\\_270700.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/270/2021_2022__E6_B2_B3_E5_8D_97_E4_BF_9D_E9_c67_270700.htm) 因为保险代理人频繁跳槽，大批个人保险客户保单沦为“孤儿保单”的现象将得到遏制。昨日，在河南省第五届“保险营销精英、明星”暨2006年度“诚实守信优质服务标兵”表彰大会上，河南省保险协会秘书长刘东军表示，《河南省保险行业营销员业内流动自律公约》即将实施，河南省25家商业保险公司将联手对那些频繁跳槽的保险营销员进行处罚。新规遏制频繁跳槽

市民曹先生告诉记者，前年他为自己和家人买了人身保险，后来因为工作太忙而忘了续保的事，当初接待他的保险营销员也一直没再和他联系。后来曹先生了解到该业务员早就跳了槽，结果他的保单过期作废，损失只能自己承担。不过，这种情况今后有望避免发生了。因为，旨在规范保险从业人员跳槽行为的《河南省保险行业营销员业内流动自律公约》(以下简称《自律公约》)已经完成了讨论和修订，即将于近期实施。《自律公约》规定，各家保险公司要对保险营销员在业内流动进行规范，如不得同时为两家寿险公司代理业务；不得在与原公司办妥离职手续前，参与转入公司的任何业务活动；应向新、老客户告知自己的新身份；不得因换公司而诱导保户转保，损害保户利益；不得泄露原从业公司涉及客户隐私的相关资料等。一旦保险营销员违反《自律公约》，将受到处罚。违规者将丢掉“饭碗”

来自中国保监会的统计数据显示，截至今年一季度，全国保险营销员已达163.5万人。其中，河南省拥有保险营销员12.9万余人，营销员队伍开始

呈现出高学历、高素质、专业化的格局，但也不乏一些严重侵害保险消费者权益的“害群之马”。有的保险营销员违背保险诚信原则、丧失职业道德，严重损害了保险合同当事人的利益，给保险公司的声誉和行业形象造成了极坏的影响。

“新开张的保险公司为节约人员培训成本，往往会直接到其他公司挖人。”一家人寿保险公司的负责人告诉记者。这位负责人说，每年一二月份，各家公司年度业绩考核奖发放后，是人员跳槽的高峰期。特别是当一家新的保险公司进驻河南的时候，势必引起一场人才“地震”，这给一些不踏实做业务，专靠跳槽来提升身价的保险营销员提供了取巧的机会。正在修订的《自律公约》对上述行为进行了限制。凡违规人员，各保险公司将及时将名单上报给河南省保险协会，河南省保险协会将建立“保险营销员流动情况通报区”，各保险公司和保险中介机构不得再招聘这些人员 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)