

投连险热销暗藏风险保监会设限降温 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/293/2021_2022__E6_8A_95_E8_BF_9E_E9_99_A9_E7_c67_293159.htm 股市火爆引发的投连险销售急剧升温引起了监管部门的高度重视。9月11日，保监会发出通知，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。根据保监会通知，对新签发的投资连结保险保单，保险公司必须在犹豫期内实行100%回访，提示投连险投资的各种风险，并对回访记录保存至少5年以上。股市火爆带旺投连险“从目前的情况来看，由于与牛市联系紧密，投连险越来越好卖，而其他投资型保险则受股市冲击较为明显。”某保险公司负责人如此形容投连险的“火爆”。根据广东省保险行业协会提供的数据，今年上半年，广东省寿险公司的投连险保费收入达21.32亿元，占全省寿险总保费的比重超过10%。在本轮“投连热”中，外资寿险公司拔得头筹。以广东市场为例，上半年，中意人寿、中德安联等多家外资公司投连险保费收入比重高达70%以上。其实投连险如此火爆并非首次。据保监会提供的统计数据，2001年投连险的保费收入高达106.62亿元，同比增长542.26%，占到了人身险总保费收入的16.5%。然而，随着资本市场的滑落，投连险从2001年下半年开始逐渐降温并在2002年出现亏损。当时，由于一些保险代理人的误导，使得投连险退保风波遍及全国，许多保险公司被迫停办了该险种。“2002年的投连险风波让不少公司至今心有余悸，因此即使市场这么火，很多公司还是不愿意轻易推出此类产品。”某保险公司人士说。保监会“高压”销售误导投连险市场

不断趋热，使得销售过程中的种种误导行为重新浮出水面。保监会称，今年以来，已陆续收到消费者关于投连险销售误导方面的投诉，主要表现为“对产品解释不清、隐瞒费用扣除和夸大合同收益”等。因此，保监会要求，自10月1日起，各家保险公司授权销售人员销售投连险之前，应组织对销售人员进行书面考试，没有通过考试的，不得授权其销售投连险。对于10月1日前授权的销售人员，必须及时组织后续考核，未通过考核的应取消其销售资格。据悉，同一销售人员被查实存在两次以上误导的，不得再授权其销售投连险；同一代理网点被查实存在两次以上误导的，不得再与其续签代理合同。同时，各家保险公司应加大回访力度，达到100%回访。保监会要求，保险公司对投连险的销售必须进行一次全面自查自纠，并在10月15日之前将结果上报。“目前，新的投连险产品设计吸收了过去经验，更加合理，同时监管部门也积累了丰富的监管经验，将继续对投连险销售误导保持高压态势。”此前，广东保监局黄洪向记者表示，目前的投连险热销不会重演2002年的风波。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