

保险营销团队须持证上岗 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/467/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E8_90_A5_E9_c67_467433.htm

昨日，保监会发布了通知，要求规范保险营销团队管理。根据《关于规范保险营销团队管理的通知》，要求严格执行持证上岗制度。保险公司应当根据《保险法》以及有关规定制订和完善保险营销人员的管理办法，加强公司内部监督、检查力度；不得委托无《保险代理从业人员资格证书》和《保险营销员展业证》或《保险代理从业人员执业证书》、《保险经纪从业人员执业证书》的保险营销人员从事保险营销活动。另外，通知还要求完善团队管理制度，包括：公司应当明确被增员人员的标准、条件、培训方案、计划和业绩考核标准，不得仅以增员数量提供物质或者现金奖励；公司有关管理制度应明确保险营销人员可以只做业务，不增员和管理保险营销团队，且不得在计酬制度中有歧视性规定；公司应当与每一个招聘的保险营销人员签署书面委托协议。公司不得接受未签署委托协议的任何人的保险业务，不得向其支付保险手续费或类似费用。公司应对委托协议妥善保管；公司应对增员保险营销人员的人员予以授权，被授权增员的人员应当是与公司签订委托代理协议的正式保险营销员，并且没有投诉、误导等不良记录。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