

银保监会：独立个人保险代理人不得发展营销团队

新快报讯 记者刘威魁报道 酝酿数年的独立个人保险代理人制度,终于以正式规范性文件的形式揭开面纱。昨日,银保监会发布《关于发展独立个人保险代理人有关事项的通知》(下称《通知》),明确独立个人保险代理人直接按照代理销售的保险费计提佣金,不得发展保险营销团队。

所谓独立个人保险代理人是指与保险公司直接签订委托代理合同,自主独立开展保险销售的保险销售从业人员。截至目前,全国保险公司共有个人保险代理人 900 万人左右。2020 年前三季度,全国个人保险代理人渠道实现保费收入 1.8 万亿元,占保费总收入的 48.1%。

《通知》规定,经保险公司授权,独立个人保险代理人可以从事保险产品销售、协助保险勘查和理赔等活动;保险公司兼营保险代理业务的,独立个人保险代理人可以根据其授权,代为办理其他保险公司的保险业务。保险公司有销售非保险金融产品资质的,独立个人保险代理人经其授权可以销售经金融监管部门审批的非保险金融产品,但需事前符合销售该非保险金融产品所要求具备的资质。

“对于保险公司而言,独立个人保险代理人将可能诱使部分中层保险代理销售人员‘单飞’,对保险公司原有的

代理销售体系造成一定影响。”一位不愿具名的专业人士分析指出,《通知》有可能对保险公司的直属代理人市场有冲击,不排除一些保险公司的直属代理人或者兼业代理人,转型成为独立个人保险代理人。

不过,这并不意味着现阶段我国独立个人保险代理人可以同时为多家保险公司代理业务。《通知》强调,独立个人保险代理人直接按照代理销售的保险费计提佣金,不得发展保险营销团队。独立个人保险代理人根据保险公司的授权代为办理保险业务的行为,由保险公司承担责任。独立个人保险代理人开展保险代理活动有违法违规行为的,其所属保险公司依法承担法律责任。保险公司可以依法追究越权的独立个人保险代理人的责任。

银保监会有关部门负责人表示,考虑到我国独立个人保险代理人还处于初启阶段,管理方式手段还在摸索,管理责任落实还有待抓实,暂不强调其在业务上与保险公司的“独立”,将随着实践深入和时间推移渐次研究。

“独立个人保险代理人的成交盈利,无法依靠下线消费自己的社交圈、生活圈,只能通过提高自身专业保险知识与保险服务,这有利于行业的良性发展。”上述业内人士指出。

泡泡玛特股价暴跌 盲盒消费遭受质疑

新快报讯 记者陆妍思报道 近日,泡泡玛特被爆二次售卖盲盒,新华社发文呼吁监管部门应进一步规范盲盒经营模式,避免其畸形发展,给社会和青少年成长带来负面影响。该消息立即传导至二级市场,周一开市,不仅泡泡玛特股价盘中一度跌逾 16%,近日入局潮玩推出子品牌“TOPTOY”的名创优品也撞在枪口上,股价大跌超 17%。

事件缘于一位网友爆料,称自己在泡泡玛特济南万象城店买了 3 个盲盒,回家后发现封盒处均有黄色胶水,其中一盒里的卡片还有折痕,疑似为二次销售。12 月 24 日,北京泡泡玛特文化创意有限公司回应,经过监控确认,泡泡玛特济南万象城店有 5 名店员自行拆开 11 个盲盒,公司与涉事的 5 名员工解除劳动合同关系,涉及的商品全部收回。

随着事件发酵,连日来盲盒消费被多方声讨,新华社发文直指“盲盒热”所带来的上瘾和赌博心理在滋生畸形消费,并呼吁监管部门应进一步规范盲盒经营模式。

12 月 28 日,泡泡玛特首席运营官

司德回应表示,盲盒并非不成熟的商业模式,一些品牌将贵金属、碎钻等做成盒子,更偏赌博,才是扰乱市场。泡泡玛特更希望监管介入,肃清行业发展。

根据前瞻产业研究院的分析,中国盲盒行业正处在发展的早期阶段,具有增长速度快、增长空间大、消费群体多为年轻人的特点。天猫渠道数据显示,有近 20 万消费者每年花费 2 万余元收集盲盒,其中购买力最强的消费者一年购买盲盒甚至耗资百万元,这里面 95 后占了大多数,所谓“一人盲盒深似海,从此钱包是路人”。

据分析,目前盲盒行业市场规模大概在 30 亿元左右,未来几年,伴随盲盒概念相关企业营销手段的不断多元化,以及无人零售的快速发展,中国盲盒行业市场规模将处于持续扩张状态。预计 2025 年盲盒行业市场规模将达到 250 亿元。

截至昨日记者发稿时,泡泡玛特、名创优品股价在经历大跌后暂时回稳,泡泡玛特收盘报 78.1 港元/股,较前一天微涨 0.58%,名创优品美股盘前回涨逾 5%。

深圳前海泰康国际医院(筹)动工 泰康全力构建大健康产业生态体系

在人口老龄化及保险产品同质化的背景下,各大保险机构纷纷加大健康管理和养老产业的投入力度来提升品牌和产品的竞争力。作为泰康保险集团旗下泰康医疗五大医学中心之一,深圳前海泰康国际医院(筹)奠基暨与西达赛奈国际合作签约仪式于近日在前湾医院项目现场成功举行。

作为泰康保险集团旗下泰康医疗五大医学中心之一,深圳前海泰康国际医院(筹)是泰康在粤港澳大湾区高品质医养布局的旗舰项目,它的动工和国际合作正式达成,对泰康大健康生态体系、泰康医疗服务体系的深度建设具有里程碑意义。

■新快报记者 刘威魁

打造“保险 + 医疗”体系 超前布局长寿时代的长期主义者

近日,国务院常务会议部署促进人身保险扩面提质稳健发展的措施,提出要适应群众对健康、养老、安全保障等需求,推动保险业深化改革开放。“现阶段,我国加速进入老龄社会,既带来冲击也蕴藏机遇。”原中国保监会副主席周延礼表示,我国康养产业空间巨大,保险业要进一步增强发展意识,深入挖掘康养蓝海的市场潜力,主动融入康养产业,要充分发挥保险功能和作用,构建以保险为核心的康养生态模式。

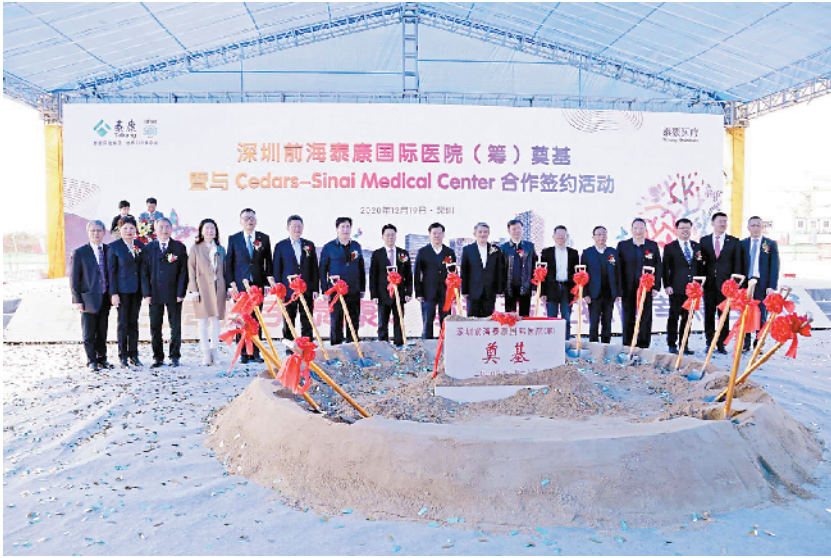
正如泰康保险集团创始人、董事长兼首席执行官陈东升所提出,人类正在进入长寿时代、健康时代、财富时代。泰康将不断推进虚拟保险支付与实体医养服务结合,打造全周期全方位大健康服务生态,满足人们对长寿、健康、富足的需求。

据了解,筹建中的深圳前海泰康国际医院(筹)是由泰康保险集团与前海开发投资控股有限公司共同投资建设,按三级甲等综合医院标准建设的国际化水平、医教研一体化医学中心。医院

占地面积 3.76 万平方米,总投资超 30 亿元,规划床位 1160 张。医院投入运营后,还将成为美国西达赛奈附属医院,这将是深圳第一家全球顶尖医院的附属医院,预计 2024 年开业运营。

同时,前海泰康国际医院(筹)将致力于打造成为深圳医疗改革先行先试的试点医院,率先探索行医、管医、办医、就医模式改革的新样板,将在推进使用港澳医疗药品、器械以及港澳医师、护士多点执业,深港医疗保险跨境结算衔接,实现粤港澳台医疗保险资源对接共享、互认互通等多方面进行探索。

“泰康取得深圳市各级领导尤其是深圳前海的政府领导的加倍重视和支持,以及深圳创新的基因和创新生态,能够吸引全国的优秀医疗和医学科学家来到深圳,对医院未来的医教研的发展和人才的培养提供了非常好的条件。”泰康保险集团总裁兼首席运营官刘挺军向新快报记者表示,泰康选择深圳是基于战略上的长期考虑,深圳不仅可以辐射整个大湾区,还能够面向东南亚。



深度布局 打造全周期全方位大健康服务生态

早在 2007 年,泰康投身医养产业,将保险和实体健康服务进行整合,用支付体系引导供给侧结构性改革,提供更高品质、有效控费的价值医疗服务。目前,泰康已在全国布局五大医学中心,总床位数超 5000 张,其中两家医院已投入运营,其余也在建设中。此外,泰康还拥有全国性的口腔连锁集团——泰康拜博口腔,建设康复医院、全科诊所等,并积极投资大健康生态企业。

“保险的本质是让人更健康、更长寿,而不是让人花更多钱去治疗,泰康通过打造‘保险+医疗’体系,推进健康闭环建设,能够建立良好的医疗系统和

控费机制,以患者为中心,让客户少生病,生病后少花钱。”刘挺军表示。

未来,深圳前海泰康国际医院(筹)也将不断发挥泰康保险主业优势,协同保险端,创新开发特色健康保险产品,推进医险结合探索实践。

在大湾区,除医学中心,泰康还布局建设了高品质养老社区泰康之家·粤园、泰康之家·鹏园,分别位于广州和深圳。深圳前海泰康国际医院(筹)也将积极发挥医疗旗舰的作用,实践“医养融合”理念,不仅可以为养老社区长辈提供专家远程问诊,更将依托自身老年学科群的综合医疗能力,进一步提升养老社区的医疗和健康服务水平。