

存大额现金 必须说明资金来源吗

前段时间，江西一女子在某社交平台上发文称，她拿10万元现金去银行存定期，没想到银行工作人员问她钱的来源。女子认为资金来源涉及个人隐私，可银行工作人员称“这是银行的规定”。存大额现金到底要不要回答资金来源？是否有法律依据呢？

存大额现金到底要不要回答资金来源？

记者就此以储户身份咨询了多家银行客服及网点工作人员。多数银行表示，人民币存款只需带本人身份证、银行卡前往网点办理。

中国银行客服表示不分地区，人民币存款只需带本人身份证、银行卡前往网点办理。农业银行、平安银行客服则表示小于5万元直接存就可以，大于5万元（含5万元），只需留存身份证信息备查。

也有银行表示，个别地区需要了解现金来源。

“根据银发〔2020〕105号规定，河北省、浙江省、深圳市，陆续执行大额现金存款需要了解现金来源的政策。其他地方目前不要求提供资金来源，但5万元以上需出示身份证件。”工商银行电话客服如是说道。

大额到底如何定义？该客服向记者进一步解释，河北省10万元以上，深圳市20万元以上，浙江省是30万元以上，需要了解现金来源的政策。具体提供什么资料，建议提前与网点联系并核实。

记者分别向工商银行深圳、北京地区支行工作人员进一步核实，得到了一致的答案。

了解资金来源究竟是不是无意义的事？

深圳某支行工作人员进一步解释了核实现金来源的过程：“填个单子，实打实地写就行。但是如果你很频繁，应该也会要求进一步提供（材料）”。

对于此事，北京中银律师事务所高级合伙人刘晓宇表示，在2022年2月以后，已暂缓施行“客户存款金额达到一定额度，就要提供资金来源等信息”的规定。目前，客户的风险等级是衡量银行柜员是否需要了解客户信息的标准，风险等级越高，银行需要向客户了解的信息就越多，反之则需要了解的信息可能越少。

关于“客户存款金额达到一定额度，需要提供资金来源等信息”的规定，是否有法律依据？

刘晓宇表示，询问客户这些资金信息，最主要的目的是对客户的身分进行识别，进行客户的尽职调查，并按照风险等级采取相应的反洗钱措施，这样有助于提高反洗钱的效率，满足反洗钱的需要，维护金融安全。

对于银行柜员可以核实客户的信息范围，可以溯源至2022年1月份央行、银保监会和证监会联合发布的《金融机构客户尽职调查和客户身份资料及交易记录保存管理办法》（以下简称《办法》）。该《办法》原定于2022年3月1日实施，其中第十条有明确规定，商业银行、农村合作银行、农村信用合作社、村镇银行等金融机构为自然人客户办理人民币单笔5万元以上或者外币等

值1万美元以上现金存取业务的，应当识别并核实客户身份，了解并登记资金的来源或者用途。

但在2022年2月21日，央行、银保监会和证监会再次发布公告，称因技术原因暂缓实施该《办法》，相关业务按原规定办理。

原规定是指2007年出台的《金融机构客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存管理办法》，这其中并没有对此类客户资金来源及用途的规定。

银行柜员对于客户个人信息的核实标准是什么？

目前遵循原规定的内容。原规定要求核实自然人客户的姓名、性别、国籍、职业、住所地、工作单位、地址、联系方式、身份证件或者是身份证明文件等。对于法人或者其他组织、个体工商户也是作简单要求，比如名称、住所、经营范围、组织机构代码、税务登记号码、营业执照等。

此外，它还有一个规定，对于高风险客户或者高风险账户的持有人，金融机构应当了解资金来源、资金用途、经济状况或者经营状况等信息，以加强对金融交易活动的监测分析。

银行调查资金来源应以金额为衡量标准吗？

“其实总的来说，不能笼统地说客户的存款金额越大，就应该了解更多信息，只能说原则上大概率是这样。”刘晓宇说，对于了解客户的信息范围，这个标准其实取决于客户的风险等级，风险等级越高，银行需要向客户了解的信息就越多，反之则需要了解的信息可能越少。

一般来说，金融机构是按照客户本身的特点、账户属性，同时考虑地域、业务、行业等划分相应的风险等级，并且在这个基础上进行适时调整。如果是高风险的客户，银行柜员进行相关信息的询问，完全符合目前的监管要求。但在一般情况下，如果银行内部没有掌握确切的客户风险等级，无权询问客户的相关信息。如果询问，确实违反目前的监管准则。本报综合央视网、每日经济新闻

金融万象

保险销售分级制度迎新规 你的代理人能卖哪些产品

日前，中国保险行业协会研究起草完成了《保险销售从业人员销售能力资质等级标准（人身保险方向）（征求意见稿）》《保险销售从业人员销售能力资质等级标准培训与测试大纲（人身保险方向）（征求意见稿）》和《人身保险产品销售授权管理自律规则（征求意见稿）》，并下发征求意见。

这并非协会首次就保险销售人员分级在行业内征求意见。去年11月，保险业协会曾起草《个人保险代理人销售能力资质等级标准（人身保险方向）（讨论稿）》（以下简称《讨论稿》），并在行业内征求意见。

与《讨论稿》相比，近期下发的三个《征求意见稿》约束范围直接“从个人保险代理人”扩大至“保险销售从业人员”。

根据《保险销售从业人员销售能力资质等级标准（人身保险方向）（征求意见稿）》拟定，保险销售人员共设四个等级，由低到高分别为四级、三级、二级、一级。不同等级有不同的技能要求和相关知识要求。

四级：意外伤害保险、健康保险、普通型人寿保险、普通型年金保险。

三级：意外伤害保险、健康保险、普通型人寿保险、普通型年金保险、分红型保险、万能型保险、专属商业养老保险。

二级：意外伤害保险、健康保险、普通型人寿保险、普通型年金保险、分红型保险、万能型保险、专属商业养老保险、投资连结型保险、变额年金保险。

一级：全部人身保险产品。

组合销售两种及以上产品，按照从高不从低原则确定其销售授权。

技能要求方面，四级只需要具备基础保险知识和专业技能，能在指导下以产品为导向开展保险销售业务，协助订立保险合同及提供相应的客户服务。一级则需要具备全面的金融专业知识，精通各项专业技能，能组织团队培训和销售管理，能分析评估客户财富管理需求，提供财富咨询服务，绩效水平优秀。

外资险企个险销售负责人张鹏（化名）认为，代理人分级的意义在于重塑行业底层的价值观，弥补了代理人考试取消后从业者销售资质缺乏的问题。“既然要从事这个行业，那就需要有一些基础的逻辑和专业技能。现在行业内很不好的一点是某些公司为了增员，是个人就能来卖保险，忽略了从业合规教育和道德教育。现在重提代理人分级，可以弥补重塑底层价值观。”张鹏说。

在张鹏看来，比销售能力考核更重要的是保险产品的分级。“销售能力实际是和服务了多少客户相挂钩。而产品分级意味着风险分级，风险和金融业息息相关的，比如理财产品R1-R4，可以让客户更深刻地了解这个产品究竟是什么。这需要客户自己理解，而不是销售人员”。

在业内，对于销售人员的分级制度已有诸多实践。2023年12月，大家人寿颁布《大家人寿个人保险代理人销售资质分级管理办法（试行）》（以下简称《试行办法》），成为业内首个落地代理人销售能力资质等级标准的寿险公司。

根据《试行办法》，大家人寿建立了与销售能力资质对应的分级销售授权机制，将代理人能力划分为初级、中级、高级和特级四个等级。

在销售资质的分级管理方面，大家人寿实行差别授权：一是按照保险产品复杂程度；二是差异化授权代理人参加专业认证培训；三是分级配置运营权限，包括核保、核赔和保全管理的差异化授权，授予高能力代理人更敏捷的运营决策权。

