

中国保险监督管理委员会关于加强投资连结保险销售管理有关事项的通知 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文 https://www.100test.com/kao_ti2020/296/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E4_BF_9D_E9_c80_296710.htm 中国保险监督管理委员会关于加强投资连结保险销售管理有关事项的通知(保监发〔2007〕76号)各人身保险公司，各保监局：2007年以来，我国人身保险市场投资连结保险销售增长较快，对人身保险业的发展起到了重要的推动作用。但同时我会也陆续收到反映投资连结保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。为切实保护消费者权益，现就加强投资连结保险销售管理，防范化解误导风险相关事项通知如下：一、高度重视销售误导问题，将销售误导作为行业重要风险予以防范 销售误导风险是人身保险市场最重要的风险之一，销售误导行为直接损害投保人和被保险人的利益，损害公司和行业长远发展。各人身保险公司作为市场行为责任承担者，对各级分支机构和销售人员出现的销售误导有不可推卸的责任。因此，各人身保险公司要充分认识到销售误导的危害性，加强队伍管理，完善内部控制，加大信息披露力度，切实做好对销售误导的各项防范和打击工作。二、加强销售队伍管理，提升销售队伍整体素质（一）各人身保险公司要根据自身实际情况，加强对投资连结保险销售人员和代理机构销售人员的培训，培训时间不得少于监管部门规定的最低要求，确保销售人员具备必要的知识和技能。（二）各人身保险公司要切实加强对投资连结保险销售人员的资格管理。自2007年10月1日起，各人身保险公司授权销售人员销售投资连结保险前，应自行组织对销售人员的产

品和法律知识等进行书面考试，没有通过考试的，不得授权其销售投资连结保险。对于2007年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，应取消其销售投资连结保险资格。（三）各人身保险公司应加强对销售人员的后续管理，完善退出机制。同一销售人员被查实存在两次以上销售误导的，不得再授权其销售投资连结保险；同一代理网点被查实存在两次以上销售误导的，不得再与其续签投资连结保险代理合同。

三、加强信息披露管理，确保信息披露的客观、真实和完整性

（一）各人身保险公司必须严格按照我会信息披露有关规定做好各项信息披露工作，及时、准确向客户公布投资账户单位价值，寄送投连保单状态报告等信息，报告内容不得违反监管规定。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