

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\\_ti2020/301/2021\\_2022\\_\\_E5\\_85\\_B3\\_E4\\_BA\\_8E\\_E5\\_8A\\_A0\\_E5\\_c80\\_301680.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/301/2021_2022__E5_85_B3_E4_BA_8E_E5_8A_A0_E5_c80_301680.htm)

关于加强投资连结保险销售治理有关事项的通知 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。但同时我也会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治理，防范化解误导风险有关事项通知如下：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熟悉销售误导的危害性，加强队伍治理，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、加强销售队伍治理，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治理。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治理，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、加强信息披露治理，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。（二）各人身保险公司使用假设收益率向客户进行利益演示的，必须根据实际经营情况谨慎选择演示利率，并在演示文件中注明所采用的演示利率指标。（三）各人身保险公司销售人员要向客户正确说明投资连结保险的费用扣除情况，包括初始费用、保单治理费、资产治理费、部分领取手续费、退保费用。要在签订保险合同前，得到投保人的签字确认。（四）各人身保险公司要切实履行对所有信息披露的管控责任。所有信息披露材料，包括通过网络、电视或手机短信等媒介发送的产品宣传信息，必须由总公司统一设计、印制，或者经过总公司的批准授权。其他分支机构和销售人员一律不得擅自更改或私自印刷。所有信息披露内容必须与产品条款和产品说明书保持一致，不得对客户进行欺骗、误导，不得有重大隐瞒。同时必须注明公司名称、网址和客户服务电话，方便客户核实宣传内容的真实性，并获取进一步信息。

### 四、完善电话回访制度，加大对销售行为事后监

督（一）各人身保险公司要加大回访力度。对新签发的投资连结保险保单必须在犹豫期内实行100%电话回访。通过电话确实无法取得联系的，可以通过信函或者派人上门的方式进行回访。（二）电话回访应当进行电话录音；通过信函或派人上门回访的，必须制作回访记录，具体记录回访内容，并由投保人签字确认。各人身保险公司必须妥善保管回访录音和回访记录，保存时间不得少于5年。（三）各人身保险公司要根据实际情况合理制定回访内容，至少应当包括：1、确认投保人是否已经收到保险合同，并告知投保人犹豫期权利；2、了解销售人员是否向投保人出示了产品条款和产品说明书，投保人是否认真阅读了产品条款和产品说明书；3、确认投保单等重要文件是否为投保人和被保险人亲笔签名，并告知代签名可能对合同效力、保险理赔带来重大影响；4、确认客户了解初始费用、保单治理费、资产治理费、部分领取手续费、退保费用等各项费用扣除情况；5、提醒投保人投资有风险，实际投资收益可能赢利或亏损；6、其他需要向客户确认或者说明的事项。

五、做好客户服务工作，及时化解风险隐患（一）建立日常分析制度，各人身保险公司要定期总结回访、咨询、投诉中暴露出的问题，抓住苗头性问题及早化解风险隐患。（二）建立健全纠纷处理机制，非凡是要妥善处理好因为销售误导而引发的各类退保纠纷，防止风险积聚、甚至引发群体性事件，造成严重后果。（三）建立健全重大突发事件预警机制，出现重大突发事件要及时向当地监管部门和上级公司报告，确保发生重大突发事件早发现、早报告、早处理。

六、加强日常监管，加大对投资连结保险的规范力度（一）各保监局要做好对当地市场情况的

监控工作，对于市场上出现的苗头性问题和重要情况要注重及时总结、及时报告。（二）各保监局要加大对辖区内人身保险公司的监管，加强对各人身保险公司销售环节各项管控措施的定期检查，及时发现风险，督促整改。（三）各保监局要加大对销售误导案件的查处力度，要强化公司和高级治理人员的管控责任，对管控不力的要追究相关负责人，直至总公司的责任。本通知自下发之日起执行。各人身保险公司接到本通知后，要对本公司投资连结保险销售治理情况进行一次全面的自查自纠，并于10月15日前将自查自纠结果报送我会。同时要将通知精神及时传达到各级分支机构和每一位投资连结保险销售人员。执行中如遇任何问题，请及时与保监会人身保险监管部联系。联系人：马燕 联系电话

：010-66286198 二 七年八月二十三日 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](http://www.100test.com)