

中国保险监督管理委员会关于规范财产保险公司电话营销专用产品开发和管理的通知 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/307/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_9B\\_BD\\_E4\\_BF\\_9D\\_E9\\_c80\\_307101.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/307/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E4_BF_9D_E9_c80_307101.htm) 中国保险监督管理委员会关于规范财产保险公司电话营销专用产品开发和管理的通知（保监发〔2007〕32号）（相关资料: 部门规章1篇）

各财产保险公司、各保监局：电话营销（以下简称“电销”）是在传统电话服务基础上发展出现的新型业务营销模式，对于保险市场的发展具有积极促进作用。电销业务是以电话为主要沟通手段，借助网络、传真、短信、邮寄、递送等辅助方式，通过保险公司专用电话营销号码，以保险公司名义与客户直接联系，并运用公司自动化信息管理技术和专业化运行平台，完成保险产品的推介、咨询、报价、保单条件确认等主要营销过程的业务。有的财产保险公司针对电销业务特点，已在积极探索开发专门用于电销渠道销售的保险产品（以下简称“电销专用产品”）。为鼓励和支持财产保险公司加强创新，维护各销售渠道间产品价格体系稳定，切实保护投保人、被保险人利益，促进电销业务健康规范发展，本着高起点、规范化和制度化的原则，现就财产保险公司开发、销售和管理电销专用产品的有关要求通知如下：一、保险公司电销业务是直接销售业务的一种创新营销模式。保险公司可以通过电销渠道向客户提供咨询、报价、接报案等服务，也可以销售经中国保监会批准或备案的保险产品或电销专用产品。二、保险公司电销专用产品只能用于承保分散性的个人业务，非分散性个人业务和非电销渠道不得使用电销专

用产品。各保险公司总公司应当对电销专用产品实行统一规划和管理，避免各销售渠道的产品在价格、服务上相互发生冲突，确保电销业务健康有序发展。三、保险公司必须以直销形式，通过电销模式自主经营电销专用产品，不得委托、雇佣保险中介机构或其他外部专业机构销售电销专用产品，不得在电销业务的经营费用中列支手续费等中介费用。四、保险公司开发和销售电销专用产品应当具备以下条件：（一）具有合法的电销业务办公场所；（二）具有专门的电销管理部门，并配备符合要求的工作人员；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)