

光大永明人寿保险有限公司
个人税收递延型养老保险销售管理办法

光大永明人寿保险有限公司团险业务总部

二〇一八年九月十五日

第一章 总则

第一条 为加强个人税收递延型养老保险产品的销售管理工作，切实保证个人税收递延型养老保险产品销售的业务品质，规范相关销售行为，促进业务健康、稳定、可持续发展，特制定本管理办法。

第二条 个人税收递延型养老保险产品的销售管理包括品质管理、行销辅助品及宣传活动管理、信息统计及报送管理、销售区域管理等方面。请各分支机构坚持严格管理、流程规范、责任到人的基本原则，严格遵照本办法。

第三条 本办法所称“销售人员”是指符合公司聘用条件，从事保险销售业务的销售序列人员。

第四条 本办法适用于光大永明人寿保险有限公司所有开展个人税收递延型养老保险产品销售工作的分支机构及业务单位。

第二章 品质管理

第五条 销售人员的销售资格必须符合保险监管部门的监管规定，方可允许销售个人税收递延型养老保险产品。

第六条 所有销售个人税收递延型养老保险产品的分支机构及销售人员必须加强培训与管理，提高职业道德和专业素质，坚持诚信原则，规范展业行为，提高业务质量，树立和维护公司良好的社会形象。

第七条 销售人员要求熟练掌握专业技能知识，不能误导客户投保本险种，不得变相夸大投资收益，不得强制搭售其他商业保险产品，应根据保险条款对重要事项进行如实告知，包括：概念释义、结算利率、账户价值、风险提示、账户查询等重要事项。

第八条 销售人员在销售过程中应当对 B 类产品进行利益演示，并就长期资金的合理投资收益预期和利益演示的不确定性向参保人进行充分解释说明。B 类产品适用两档演示利率，第一档演示利率为保底收益率（年复利），第二档演示利率上限为 4.5%（年复利）。C 类产品不得进行利益演示。

第九条 销售人员应当对购买 C 类产品的参保人进行风险承受能力评估，并根据评估结果协助参保人选择产品。参保人年龄大于 55 周岁的，保险公司不得向其销售 C 类产品账户。参保人每次交费（含转入产品账户价值）时，购买 C 类产品不得超过其当次交费的 50%。参保人进行产品转换时，C 类产品价值不得超过其全部产品账户价值的 50%。

第十条 各分支机构要定期开展规范展业行为的自查自纠工作，对销售人员的规范展业情况、各种展业工具规范使用情况、客户回访、客户投诉处理等情况进行跟踪检查。

第十一条 若销售人员在销售个人税收递延型养老保险产品过程中发生误导、不如实告知等违规违纪行为，一经发现，一律严肃处理。

第三章 营销辅助品及宣传活动管理

第十二条 销售人员在产品销售过程中，必须向客户提供经保监会审批的产品条款及产品说明书。在销售时应主动向客户讲解产品说明书中重点提示的内容，尤其是本产品所收取的各项费用、客户所承担的风险以及相应的收益状况，以便客户查阅和正确理解该产品，严禁采用任何方式误导客户。

第十三条 个人税收递延型养老保险产品的行销辅助品由总公司统一开发，分公司需要开发行销辅助品的，必须上报总公司审批，经审核无误后方可印刷使用。

第十四条 各分公司需要举办有关个人税收递延型养老保险产品的宣传与促销活动时，须事先将活动方案和宣传、促销活动中所使用的文稿、广告等上报总公司审核，未经批准不得擅自实施。

第四章 信息统计管理

第十五条 各分支机构应安排专人负责数据统计工作，以确保数据统计工作的连续性和准确性。

第十六条 各分支机构必须按照相关监管要求做好各项业务数据统计及报表报送。

第十七条 通过微信、第三方机构等移动终端实现互联网模式销售税延养老保险产品，需遵照互联网销售管理办法，合规销售。

第五章 区域管理

第十八条 分公司必须根据总公司相关要求，结合分公司实际情况，划定出符合分、支公司作业特点的销售区域范围。

第十九条 个人税收递延型养老保险产品上市销售前，分公司必须提前做好所有拟销售该产品区域的分支机构的人员培训、品质管理、单证管理、数据统计等工作。

第六章 附则

第二十条 本办法是在严格遵照银保监会《个人税收递延型养老保险业务管理暂行办法》的前提下制定的个人税收递延型养老保险产品销售管理办法。

第二十一条 本办法适用于光大永明人寿保险有限公司个人税收递延型养老保险产品的销售与管理，各分支机构应根据本办法落实执行。

第二十二条 本办法自下发之日起正式生效并执行。