



关于《保险销售行为管理办法(征求意见稿)》的点评：关注产品及销售人员分级管理 头部险企优势有望凸显



事件：7月19日，银保监会发布《保险销售行为管理办法（征求意见稿）》

（简称《办法》），向社会公开征求意见。《办法》对保险产品售前、售中、售后全流程作出要求，主要包括：

1) 售前：建立产品及销售人员分级制度，加强销售宣传监管。i) 产品分级：根据产品结构复杂程度、保费负担水平及保单利益的风险等标准进行产品分级；ii) 销售人员分级：险企及中介机构应建立销售能力资质分级管理体系，根据销售人员的专业知识、销售能力、诚信水平、品行状况等进行分级，衔接产品分级管理制度实行差别授权，明确各等级销售人员可销售的保险产品。同时，险企及中介机构应建立销售宣传管理制度，禁止炒作停售及价格变动，销售人员未经授权不得发布保险销售宣传信息。

2) 售中：聚焦客需，加强销售流程管控。《办法》要求险企应了解投保人的保险需求、风险特征、保费承担能力、已购产品等信息，确定其可购买的产品并委派合格的销售人员服务；不得使用强制搭售、默认勾选等方式订立保险合同。发现客需与产品不匹配、保费承担能力不足等情况时，应建议客户终止投保；同时，应做好销售过程可回溯管理，加强资金管理。

3) 售后：整治退保乱象，加强售后服务管理。《办法》规定销售人员离职后，针对由其签订的责任尚未履行完毕的长期险保单，险企及中介机构应在30日内告知投保人/被保险人保单状况、后续服务途径及销售人员离职信息。销售人员离职后不得怂恿客户退保，险企、中介机构应在其离

职时与其就此签订协议。《办法》还要求禁止不当代理退保、完善退保管理。

《办法》进一步完善了管理细则，我们归纳为扩面、放权、提质三个方面：

- 1) 扩面：覆盖范围从人身险扩大至所有保险产品，有利于统一管理；
- 2) 放权：调整自保件互保件管理、险企与中介机构合作模式、销售方式等管理要求，提升政策的灵活性；
- 3) 提质：重点关注保险销售人员离职、孤儿单服务相关事项，整治退保乱象，助力提升业务质量。

投资建议：我们认为，《办法》的关键影响在于产品与销售人员分级管理，具体细则尚待中保协明确。短期来看，由于简单型产品件均、佣金率及 NBVM 相对较低，预计将对低层级销售人员的收入产生直接影响，可能给新人招募及留存带来一定压力；但长期来看，有助于推动销售队伍专业化、职业化发展，提升客户体验，优化保单质量。头部险企因其完善的销售管理制度、多元化的产品布局及系统化的代理人培训体系，优势有望进一步凸显，持续推荐中国财险、友邦保险，建议关注中国人寿、中国平安。

风险提示：政策落地不及预期；行业竞争加剧；宏观经济下行；监管政策变化；市场波动风险；估值风险；流动性风险；信用风险；操作风险；法律风险；声誉风险；其他风险。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_44260

