

國立政治大學  
CARDIF 銀行保險研究發展中心

中國大陸銀行保險業務監理法規



撰寫者：彭金隆 彭莉萍

中華民國 101 年 11 月

# 中國大陸銀行保險業務監理法規

## 一、 中國大陸銀行保險之發展

中國大陸之銀行保險業務與歐洲國家相比發展起步相對較晚，但其人口數量龐大且保險滲透度低，隨中國大陸經濟崛起成為保險市場發展新起之秀。中國銀行保險自發展以來一直處於增長趨勢，其發展主要受到兩方面影響，一是保險監管部門的規範政策與保險公司對銀行保險管道成本收益評估後之取捨；另一方面則是利息政策，導致消費者投資偏好的改變與銀行對銷售銀行保險產品的熱情<sup>1</sup>。而中國銀行保險自 1995 年引進以來，可大致分為以下三個階段<sup>2</sup>：

### (一) 探索階段(1995~1999 年)

此階段為中國大陸金融改革體系改革初期，國內保險公司紛紛向國際學習經驗，開始嘗試以銀行為銷售通路之銀行保險模式，與銀行簽訂合作協議，利用銀行通路來擴大市場，該時期之合作形式簡單鬆散產品單一且以銀行代收保費為主。例如當時一些新設立的保險公司如泰康人壽、新華人壽和華安人壽等，為了盡快佔領市場，紛紛與商業銀行簽訂代理協定，開始涉足銀行保險，聯手開拓市場，為中國大陸發展銀行保險業務的第一步。

### (二) 高速成長階段(1999~2005 年)

此階段開始出現「銀保合作」的熱潮，銀行與保險公司的合作範圍逐步擴大，銷售產品逐漸增多，並且出現專屬於銀行通路之保險產品。2000

---

<sup>1</sup>郝充仁、李雅婷，大陸地區銀行保險市場之分析，臺灣經濟金融月刊，2011 年 8 月，P15-24

<sup>2</sup>王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，行政院金融監督管理委員會保險局，民國九十九年十二月二十日，頁 37-43

年，平安人壽保險公司推出了專門的專供銀行保險銷售的產品「千禧紅」，隨後其他業者也相繼推出各自的銀保產品，業務自此呈現跳躍式遞增。自此，銀行保險對中國保險業務的影響與日俱增，但雙方合作仍建立在業務發展的基礎上。除了上述之業務增長外，各家保險公司和銀行在銀保的組織架構上也做了更進一步的調整。很多中資壽險公司和少數的外資壽險公司都成立了專門的「銀行代理部門」，甚至實行銀行保險事業部，以加強銀行代理業務的獨立運營和核算，另外，部分銀行也設立了一級或二級的保險代理業務部門。本階段大陸保監會陸續頒佈相關法規，包括 2000 年的「保險兼業代理管理暫行辦法」，2003 年的「關於加強銀行代理人身保險業務管理的通知」以及 2004 年的「關於加強銀行代理人身保險業務管理的通知」等。

### (三)深層次合作階段(2005 年至今)

隨著中國大陸於 2001 年加入世界貿易組織，大陸的金融市場競爭格局也不斷變化，與國際接軌的迫切性也日漸提高，國外先進的金融理念與銀行保險經驗也不斷引進中國大陸。在 2006 年 6 月中國國務院《關於保險業改革發展的若干意見》<sup>3</sup>頒佈後，保險公司和銀行通過股權結構的相互投資，銀行保險合作模式就呈現出「混業融合」的趨勢，例如：工商銀行通過工銀亞洲參股太平保險公司；另外，產品服務都做了進一步的整合，由簡單合作逐步轉變為更高更深層次的資本股權合作。2009 年中國銀監會進一步發布《商業銀行投資保險公司股權試點管理辦法》，允許符合條件的商業銀行投資保險公司，但每家銀行只能投資一家保險。

本階段為強化銀行保險市場監理，於 2006 發布「關於規範銀行代理保險業務的通知」、2009「關於進一步加強投資連結保險銷售管理的通知」、「關

---

<sup>3</sup>中國國務院 2006 年 6 月 15 日發布，國發[2006]23 號

於進一步規範銀行代理保險業務管理的通知」、「關於推進投保提示工作的通知」，2010 又發佈「關於加強銀行代理壽險業務結構調整促進銀行代理壽險業務健康發展的通知」、「關於進一步規範銀保專管員管理制度的通知」，2012 則發佈「關於進一步規範保險專業仲介機構激勵行為的通知」、「關於暫停區域性保險代理機構和部份保險兼業代理機構市場准入許可工作的通知」等。

## 二、 中國大陸銀行保險經營模式與轉變

目前中國大陸從事銀行保險的銀行與保險公司間合作模式有以下四種：

### 1. 簽署兼業代理銷售協定

銀行與多家保險公司簽署兼業代理銷售協定，在 2003 年監管法規開放後，銀行可同時為多家保險公司代理銷售保險產品。此合作模式的關係較不穩定，屬於短期的合作關係。但此種簽定分銷協議是中國目前銀行保險所採取之主要模式<sup>4</sup>。

### 2. 收購

以保險為主體經營之集團收購銀行，透過銀行據點來開拓保險業務，以中國平安集團收購深圳發展銀行為例：深圳發展銀行的成功收購是擴展銀行業務的關鍵，從分行據點來看，兩者相加之後除了將解決平安銀行據點不足這一發展瓶頸問題，並可經由深圳發展銀行的眾多據點與客戶資源來推展保險業務。

---

<sup>4</sup>同註 65，p17

### 3. 合資

合資模式是指外資銀行、外資保險公司或中資銀行控股股東設立合資保險公司。例如中美合資的招商信諾人壽保險有限公司，是由全美最大保險公司之一的信諾集團與中資企業招商局集團共同出資創立。

### 4. 參股

銀行參股保險公司，例如交銀康聯人壽、中荷人壽。2010年新成立的交銀康聯人壽保險有限公司為中外合資的人壽保險公司，由交通銀行控股交銀康聯，是全中國銀行業首例銀行投資保險公司。另依《保險集團公司管理辦法（試行）》<sup>5</sup>保險集團可投資商業銀行等非保險類金融企業。

隨法規之開放，在 2006 年 10 月 16 日，中國保監會公布《關於保險機構投資商業銀行股權的通知》<sup>6</sup>，允許保險機構投資境內國有商行、股份制商行和城市商行等未上市銀行的股權（如平安集團旗下的平安銀行）。銀監會、保監會亦曾於 2008 年 1 月 16 日正式簽署《關於加強銀保深層次合作和跨業監管合作諒解備忘錄》，開展商業銀行和保險公司相互投資的試點。2009 年中國銀監會進一步發布《商業銀行投資保險公司股權試點管理辦法》<sup>7</sup>，允許符合條件的商業銀行投資保險公司由於銀行的規模、網路和資源優勢，中國銀行保險模式轉向股權關係更深化之參股模式。其特色為銀行與保險為中長期合作關係，且可避免分銷協定之缺點，即因由於銀行和保險利益不一致，導致銀行保險產品種類單一；手續費惡性競爭；缺乏專業人才，服務水準難以提高之問題。銀行投資保險公司為銀保深層次合作，拓寬銀行盈利管道，推動銀行銷售保費收入比例進一步提高。

---

<sup>5</sup>中國保險監督管理委員會 2010 年 3 月 12 日發布，保監發[2010]29 號

<sup>6</sup>中國保險監督管理委員會 2006 年 10 月 16 日發布，保監發[2006]98 號

<sup>7</sup>中國銀行業監督管理委員會 2009 年 11 月 5 日發布，銀監發[2009]98 號

### 三、 中國大陸銀行保險業務之相關規範

#### (一) 開放銀行得從事保險銷售之規定

##### 1. 保險兼業代理管理暫行辦法

2000 年保監會發布《保險兼業代理管理暫行辦法》<sup>8</sup>，主管機關對於符合該辦法第六條之機關得取得保險兼業代理資格，即具有工商管理機關核發之營業執照、有同經營主業直接相關的一定規模的保險代理業務來源、有固定的營業場所與具有在其營業場所直接代理保險業務便利條件之機關得取得保險兼業代理資格證書。其審核重點在於代理機構的合法性，並且規定各家分行必須做逐一的申請與核定。銀行得依該辦法之規定通過申請與核定後取得保險兼業代理人資格，進行銷售保險業務。

##### 2. 關於規範銀行代理保險業務的通知

原 2000 年發布之《保險兼業代理管理暫行辦法》並未規定一銀行得代理多家保險人，於 2006 保監會所發布之《關於規範銀行代理保險業務的通知》<sup>9</sup>開放得代理多保險人。

#### (二) 銀行保險業務之規定

##### 1. 保險法對於保險業務之一般規範

中國大陸保險業隨金融體制改革之深化快速發展，為適應保險行業快速發展與監理需求，2009 年中國大陸保險法借鑑我國之保險法，大

---

<sup>8</sup>中國保險監督管理委員會 2000 年 8 月 4 日發布，保監發[2000]144 號

<sup>9</sup>中國銀行業監督管理委員會與中國保險監督管理委員會 2006 年 6 月 25 日聯合發布

幅修正。其主要修正內容有：進一步擴大保險公司經營範圍，授權保險監管機構根據社會經濟和保險行業發展的實際需求，可核定保險公司從事與保險業有關之其他業務，為保險業發展拓寬法律空間，促進保險業與社會經濟之發展；拓寬保險資金運用管道；結合《保險公司中介業務違法行為處罰辦法》<sup>10</sup>之內容，增加度保險公司或保險仲介機構經營管理違法行為之罰則；進一步保護被保險人利益，合理配置當事人權利義務；係加強對保險主體之規範，以規範保險公司及其工作人員之方式禁止其與保險中介進行不當行為。

中國現行之保險法中，依保險法第 111 條與第 122 條之規定，與前述之《保險兼業代理管理暫行辦法》與《關於規範銀行代理保險業務的通知》可見，從事保險銷售或保險代理、保險經紀之人員須符合監管機構之資格條件，保險公司從事保險銷售之人員與個人保險代理人、保險代理機構之代理從業人員、保險經紀人之經紀從業人員須符合國務院保險監督管理機構規定之資格條件，取得保險監督管理機構頒發的資格證書。

大陸保險法第 116 規定，保險公司及其工作人員在保險業務活動不得有下列行為：欺騙投保人、被保險人或者受益人；對投保人隱瞞或保險合同有關的重要情況；阻礙投保人履行保險法規定的如實告知義務，或者誘導其不履行保險法規定的如實告知義務；給予或者承諾給予投保人、被保險人、受益人保險合同約定以外的保險費回扣或者其他利益；拒不依法履行保險合同約定的賠償或者給付保險金義務；故意編造未曾發生的保險事故、虛構保險合同或者故意誇大已經發生的保險事故的損失程度進行虛假理賠，騙取保險金或者牟取其他不正當利益；挪用、截

---

<sup>10</sup>中國保險監督管理委員會令 2009 年第 4 號，2009 年 10 月 1 日起施行

留、侵占保險費；委託未取得合法資格的機構或者個人從事保險銷售活動；利用開展保險業務為其他機構或者個人牟取不正當利益；利用保險代理人、保險經紀人或者保險評估機構，從事以虛構保險中介業務或者編造退保等方式套取費用等違法活動；以捏造、散布虛假事實等方式損害競爭對手的商業信譽，或者以其他不正當競爭行為擾亂保險市場秩序；洩露在業務活動中知悉的投保人、被保險人的商業秘密；違反法律、行政法規和國務院保險監督管理機構規定的其他行為。

依該保險法第 131 條規定，保險代理人、保險經紀人及其從業人員在辦理保險業務活動中不得有下列行為：欺騙投保人、被保險人或者受益人；隱瞞與保險合同有關的重要情況；阻礙投保人履行保險法規定的如實告知義務，或者誘導其不履行保險法規定的如實告知義務；給予或者承諾給予投保人、被保險人、受益人保險合同約定以外的利益；利用行政權力、職務或者職業便利以及其他不正當手段強迫、引誘或者限制投保人訂立保險合同；偽造、擅自變更保險合同，或者為保險合同當事人提供虛假證明材料；挪用、截留、侵占保險費或者保險金；利用業務便利為其他機構或者個人牟取不正當利益；串通投保人、被保險人或者受益人，騙取保險金；洩露在業務活動中知悉的投保人、被保險人的商業秘密。

大陸保險法就保險業務規範，依保險人直屬從業人員與保險中介人分別規定進行保險業務行為的禁止行為。禁止之行為從各款看來，內容大致相同，主要為保護投保人、被保險人與受益人之權利，避免保險業務人員於進行業務活動時有阻礙或誘導投保人、被保險人或受益人不履行應履行之義務或隱瞞保險合同內容，顯示在保險關係中，投保人、被保險人或受益人對於保險契約與權利義務較不了解，保險從業人員有告



知與協助之義務。並禁止進行保險業務之人員因職務之便加損害於他人或獲得不正當之利益。以上保險法對於保險業務之規範圍就對進行保險業務人員行為之一般規定。銀行保險從業人員依其身分，亦應受上述規範限制。

## 2. 保監會與銀監會針對銀保業務所發布之通知

中國大陸對於銀行保險沒有特別法規範，其保險業務規範在保險法中對於保險從業人員有資格條件之規定，並有規範有進行保險業務時禁止之行為。並有若干保監會所發布之通知，特別針對銀行保險業務之通知歷經修正，其重點如下：

- (1) 鼓勵積極研發適合銀行保險業務發展之商品。
- (2) 銀行機構代理保險業務的網點應設立具有代理保險業務明顯標誌的櫃檯，指定專門人員從事保險產品的銷售工作。另針對特定投資連結型產品之另為通知再次強調銀行必須在據點內設立專區，由專員銷售，不得於儲蓄櫃台銷售。且為了避免在產品推廣過程中誤導消費者，銀行也不得在銀行理財部門交叉銷售投資連結型產品。
- (3) 強調代理機構資格規定：要求銀行每一營業據點在代理壽險業務前必須取得保險兼業代理業務許可證；取得保險兼業代理資格的代理銀行得代理多家保險公司，銀行應當根據自身業務發展情況和風險管控能力確定合作的保險公司數量。且許可證應掛於營業場所明顯位置。
- (4) 代理銀行的保險銷售人員必須通過保險代理從業人員資格考試，取得保險代理從業人員資格證書。

- (5)銷售模式的創新：要在目前以銀行職員櫃檯銷售為主要模式的基礎上，努力實現銀行職員櫃檯銷售、銀行客戶經理理財專櫃銷售、理財室銷售等模式互為補充多樣化銷售模式，以滿足不同客戶的差異化需求。
- (6)對銀行代理壽險業務銷售行為的監管：嚴禁代理銀行向保險公司提供虛假客戶資訊，嚴格防範銷售誤導風險。保險公司應在承保前向投保人進行投保提示，在承保後依規定時限對投保人進行回訪。
- (7)加強對銷售人員的培訓和資格管理：
- (8)加強對購買投資類壽險產品客戶的風險測評
- (9)加強保險兼業代理合同、手續費支付管理
- (10)加強對銀行代理壽險業務的財務核算管理：各保險公司應加強對銀行代理壽險業務的盈利性分析，實現銀行代理壽險業務的獨立核算，及時準確反映銀行代理壽險業務的真實盈利狀況。監管部門將加大對銀行代理壽險業務財務費用支出的監管，對於惡性價格競爭行為將依法嚴厲查處，採取限制直至取消銀行代理壽險業務經營資格的監管措施。
- (11)加強對客戶後續服務的管理：保險公司與代理銀行要明確約定雙方在客戶後續服務中的權利和義務。
- (12)加大銀行代理壽險業務領域的反商業賄賂查處工作。

(13)加強償付能力監管，建立銀行代理壽險業務退出機制。<sup>11</sup>

### 3. 商業銀行代理保險業務監管指引

為了規範商業銀行代理保險市場秩序，保護金融保險消費者權益，促進商業銀行代理保險業務健康發展，中國保監會和中國銀監會聯合制定了《商業銀行代理保險業務監管指引》於2011年發表。此監管指引針對銀行通路的特殊性做出一有體系之規範。規範該指引第4條之代理保險業務行為；指引第4條「本指引所稱商業銀行代理保險業務是指商業銀行接受保險公司委託，在保險公司授權的範圍內，代理保險公司銷售保險產品及提供相關服務，並依法向保險公司收取代理費用的經營活動。」

指引計有四章共53條，主要內容延續保監會、銀監會2006年聯合下發的《關於規範銀行代理保險業務的通知》、2010年聯合發布《關於加強銀行代理壽險業務結構調整，促進銀行代理壽險業務健康發展的通知》之內容與精神，針對出銀保業務經營管理的關鍵環節和主要風險點，予以全面系統地規範。該指引主要內容為：

(1)規範銀保代理關係，提高合作關係的穩定性。

要求保險公司和銀行審慎選擇合作對象。應充分考慮雙方的資本狀況、償付能力、風險管控能力、受處罰情況等，確定合作對象範圍和數量，確保合作方有充足的資本和較強的風險管控能力來開展銀保業務。其次，規範銀保合作協定的簽訂方式和協定內容。明確規範銀保合作協定至少應包括防止因協定不規範、雙方權責不清損害

---

<sup>11</sup>同上註，頁47-50

消費者利益時之歸責協定。第三，要求銀保雙方維護合作關係和客戶服務的穩定性，要求單一銀行網點與每家保險公司的連續合作期限不得少於一年；合作期間如果一方出現對雙方合作關係有實質影響的不利情形，另一方可以提前中止合作；中止合作後，雙方也有義務共同做好相關售後服務工作，防止因頻繁更替合作物件而產生消費者售後服務中斷之現象。

(2)加強機構和人員資格管理，提高銀保業務門檻。

再次強調商業銀行每個營業網點在代理保險業務前應當取得經營保險代理業務許可證，銀行銷售保險產品的人員應當取得《保險銷售從業人員資格證書》。銷售投資連結保險產品的應有一年以上保險銷售經驗，並且接受過不少於 40 小時的專項培訓。保險公司銀保專管員也應取得《保險銷售從業人員資格證書》，並且每年接受不少於 36 小時的培訓。對侵害消費者權益、違法違規的機構和人員，可以通過吊銷許可證或資格證進行處罰。

(3)規範銀保產品管理，確保向客戶銷售的保險產品依法合規。

要求銀行代理銷售的保險產品應是按照保監會有關規定，經過保監會審批或備案的產品。明確保險單封面印製要求，以及保險合同應具備的要件。銀行及其工作人員應使用保險公司統一印製之保險產品宣傳資料，不得擅自印製或更改宣傳品資料。銷售過程中應以書面形式向投保人提供投保提示書與產品說明書。

(4)加強代理費用管理，防止商業賄賂風險。

明確代理費用支付方式。加強代理費用財務管理。要求保險公

司據實列支代理費用，不得賬外核算和經營；銀行要對收取的代理費用加強集中管理，從代理費用中列支銷售人員的激勵費用。嚴禁給予、收取或索要協議外利益。禁止保險公司及其人員以任何方式賬外給予合作銀行及其人員協定約定外的利益，包括支付現金、各類有價證券，或者報銷費用、提供旅遊等；禁止銀行及其人員以任何方式向保險公司賬外收取、索要合作協定約定外的利益。

此規定於保險法對於保險代理與保險經紀從業人員中即有相關規定，此規定重申銀行通路之重要性。

#### (5) 明確保險公司和銀行責任劃分

明確銀行是代理保險業務銷售行為的實施主體，負責在銀行網點直接向客戶銷售保險產品，對銷售過程承擔管理責任，對誤導銷售、錯誤銷售等行為負責。保險公司負責向銀行提供產品、培訓和相關服務；保險公司銀保專管員的職責是向銀行提供培訓和產品銷售後的相關客戶服務，不派駐在銀行網點。

要求銀保雙方建立應急機制，實行首問負責制。明確保險公司和銀行應建立重大事件聯合應急處理機制，要在發生客戶投訴、退保等事件的第一時間積極處理，實行首問負責制，不得相互推諉，拖延解決問題的時間，影響消費者利益。

#### (6) 加強對銷售行為的管控，避免銷售誤導

要求銀行及其工作人員使用保險公司統一印製的產品宣傳材料，向客戶提供保險監管部門要求的書面的投保提示書、產品說明書，對要求購買投連險的客戶進行風險承受能力測評。

要求銷售人員根據客戶的風險承受能力推薦適合的產品；根據保險產品的複雜程度區分不同的銷售區域；對客戶進行充分的資訊披露，如實告知客戶保險產品的保險責任、責任免除、退保費用、保單現金價值、繳費期限、猶豫期等重要事項；引導客戶抄錄人身保險新型產品風險提示語句和親筆簽名；不得以中獎、抽獎、送實物、送保險、產品停售等方式進行誤導或誘導客戶購買；還特別強調了銷售禁語，如禁止銷售人員將保險產品與儲蓄存款、銀行理財產品等混淆，將保險產品的利益與銀行存款收益、國債收益等進行片面類比，誇大或變相誇大保險合同收益，以及承諾固定分紅收益等。

要求銀行向保險公司提供全面、完整、真實的客戶投保資訊，確保保險公司承保業務和客戶回訪工作順利開展；要求保險公司對一年期以上的人身保險產品投保人進行猶豫期內回訪，對到商業銀行申請退保、滿期給付、續期繳費業務的，與銀行相互配合，及時做好相應工作。<sup>12</sup>

- (7) 對於銀行保險行銷方式常用之行銷方式，包括電話行銷與網路行銷有特別規定：指引第 29 條「商業銀行通過電話銷售保險產品的，應當先徵得客戶同意；銷售人員應當是具有保險銷售從業人員資格的商業銀行人員；銷售行為應當按照統一的規範用語進行，明確告知客戶銷售的是保險產品，銷售過程應當全程錄音並妥善保存。」第 30 條「商業銀行通過網上銀行銷售保險產品的，應當有醒目的風險提示，銷售過程中的各項風險管控措施不得低於商業銀行網點的標準，且銷售過程應保留完整記錄；保險公司應配合商業

---

<sup>12</sup>中國網，《商業銀行代理保險業務監管指引》答記者問，  
[http://big5.china.com.cn/finance/txt/2011-03/14/content\\_22129551.htm](http://big5.china.com.cn/finance/txt/2011-03/14/content_22129551.htm)

銀行提供電子保單，不斷改進和提升服務品質；高風險的複雜保險產品應確保銷售給有相應風險承受能力的合適客戶。」

#### 四、 結論

中國大陸之銀行保險業務雖起步較慢，但自有關銀行保險之相關通知之數量與更新速度來看，十分重視銀行保險業務之監理。自產品面觀之，就保險產品之特性於保險法中對保險銷售業務有一般規定，主要為保護投保人、被保險人與受益人之權利，避免保險業務人員於進行業務活動時有阻礙或誘導投保人、被保險人或受益人不履行應履行之義務或隱瞞保險合同內容。

對於通路面之規定，銀行保險通路對其從業人員之資格等有重複規定，再次強調凡銷售保險商品者，應取得從業資格。另針對場所應設專區專員、銷售方式不得混淆銀行與保險業者，不得將保險產品與銀行業務或產品混淆，亦不得以辦理銀行業務或產品送保險之方式誤導銷售或錯誤銷售。

其銀行保險規範之規定強調通路規範，自歷年發布之通知與近期發布之《商業銀行代理保險業務監管指引》可見，該指引綜合過去通知之規定，將銀行與保險之代理關係與銀行保險之銷售模式均做規範。

由於中國大陸之銀行保險尚未成熟，其銀行保險模式目前以銀行與保險簽屬兼業代理關係為主，其金融集團模式尚在發展中，針對金融集團之銀行保險銷售方式尚未見有專屬通知，依《保險集團公司管理辦法》規定有，子公司辦理保險業務時應遵守保險法等相關法規、政策，故保險集團所持股之銀行進行保險業務時仍需遵守上述規範。依該指引規範章節，可見銀行保險此通路規範應著重於1. 定義銀行保險業務，確認規範範圍2. 銷售行為之規定：包括從業人員資格、場所限制、銷售用語與文宣限制，避免銀行業務與

保險業務之混淆。3. 銀行業者與保險業者對銀行保險相關之責任歸屬。該指引之架構與重心，可做為我國對銀行保險業務通路規範之借鏡。



## 參考文獻

郝充仁、李雅婷，大陸地區銀行保險市場之分析，臺灣經濟金融月刊，2011年8月，P15-24

王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，行政院金融監督管理委員會保險局，民國九十九年十二月二十日，頁 37-43

## 附件 1

### 關於印發《保險兼業代理管理暫行辦法》的通知

2000-08-09

保監發[2000]144 號

北京、上海、廣州保監辦，各保監辦籌備組，各保險公司：

為了進一步加強對保險仲介市場的管理，規範保險兼業代理行為，維護保險市場秩序，我會制定了《保險兼業代理管理暫行辦法》。現印發給你們，請認真執行。在執行中如有問題，請及時向我會報告。

特此通知

二〇〇〇年八月四日

### 保險兼業代理管理暫行辦法

#### 第一章 總 則

第一條 為了加強對保險兼業代理人的管理，規範保險兼業代理行為，維護保險市場秩序，促進保險事業的健康發展，根據《中華人民共和國保險法》，制定本辦法。

第二條 保險兼業代理人是指受保險人委託，在從事自身業務的同時，為保險人代辦保險業務的單位。

第三條 保險兼業代理人從事保險代理業務應遵守國家的有關法律法規和行政規章，遵循自願和誠實信用原則。

第四條 保險兼業代理人在保險人授權範圍內代理保險業務的行為所產生的法律責任，由保險人承擔。

第五條 黨政機關及其職能部門、事業單位和社會團體不得從事保險代理業務。

#### 第二章 代理資格管理

第六條 保險兼業代理人資格申報及有關內容的變更，應由被代理的保險公司報中國保險監督管理委員會（以下簡稱中國保監會）核准。

第七條 申請保險兼業代理資格應具備下列條件：

- （一）具有工商行政管理機關核發的營業執照；
- （二）有同經營主業直接相關的一定規模的保險代理業務來源；
- （三）有固定的營業場所；
- （四）具有在其營業場所直接代理保險業務的便利條件。

第八條 申請保險兼業代理資格，應向中國保監會提交下列材料：

- （一）保險兼業代理人資格申報表（一式三份）；
- （二）工商營業執照副本影本；
- （三）《組織機構代碼證》影本；
- （四）保險兼業代理人資格申報電腦資料盤；
- （五）被代理保險公司《經營保險業務許可證》影本；
- （六）中國保監會要求的其他材料。

第九條 中國保監會對經核准取得保險兼業代理資格的單位頒發《保險兼業代理許可證》。

第十條 《保險兼業代理許可證》有效期限為三年，保險兼業代理人應在有效期滿前二個月申請辦理換證事宜。

第十一條 保險兼業代理人由於名稱或主營業務範圍變更而需變更《保險兼業代理許可證》的內容時，應在三個月內向中國保監會申請辦理變更事宜。

第十二條 保險兼業代理人在發生合併或撤銷、解散等事宜而不再具備保險兼業代理資格時，應在一個月內向中國保監會交回《保險兼業代理許可證》。

### 第三章 代理關係管理

第十三條 保險公司只能與已取得《保險兼業代理許可證》的單位建立保險兼業代理關係，委託其開展保險代理業務。

第十四條 保險公司與保險兼業代理人建立保險代理關係，應報中國保監會備案，並提交下列材料：

- (一)保險兼業代理關係登記表（一式三份）；
- (二)《保險兼業代理許可證》影本；
- (三)保險代理關係申報電腦資料盤。

中國保監會在收到備案材料十個工作日內未提出異議的，保險代理合同生效，保險代理關係即告成立。

第十五條 保險代理關係成立後，保險公司應向保險兼業代理人簽發《保險兼業代理委託書》。

《保險兼業代理委託書》由中國保監會統一監製。

第十六條 保險公司與保險兼業代理人終止保險代理關係時，應收回《保險兼業代理委託書》，填寫《保險兼業代理關係登記表》並及時上報中國保監會備案。

第十七條 保險兼業代理人只能為一家保險公司代理保險業務，代理業務範圍以《保險兼業代理許可證》核定的代理險種為限。

第十八條 保險兼業代理人應將《保險兼業代理許可證》和《保險兼業代理委託書》放置於營業場所的明顯位置。

### 第四章 執業管理

第十九條 保險公司與兼業代理人建立代理關係時，有責任確定兼業代理人：

(一) 具備《保險兼業代理許可證》；

(二) 與其他保險公司沒有代理關係。

第二十條 保險公司應確保所屬兼業代理人：

(一) 持有《保險兼業代理委託書》；

(二) 委託代理險種在《保險兼業代理許可證》允許的範圍內；

(三) 經過相應的專業培訓。

第二十一條 保險兼業代理人只能在其主業營業場所內代理保險業務，不得在營業場所外另設代理網點。

第二十二條 保險兼業代理人從事保險代理業務，不得有下列行為：

(一) 擅自變更保險條款，提高或降低保險費率；

(二) 利用行政權力、職務或職業便利強迫、引誘投保人購買指定的保單；

(三) 使用不正當手段強迫、引誘或者限制投保人、被保險人投保或轉換保險人；

(四) 串通投保人、被保險人或受益人欺騙保險人；

(五) 對其他保險機構、保險代理機構做出不正確的或誤導性的宣傳；

(六) 代理再保險業務；

(七) 挪用或侵佔保險費；

(八) 兼做保險經紀業務；

(九) 中國保監會認定的其他損害保險人、投保人和被保險人利益的行為。

第二十三條 保險兼業代理人向保險公司投保自身的財產保險或人身保險，

視為保險公司直接承保業務，保險兼業代理人不得提取代理手續費。

第二十四條 保險兼業代理合同的代理期限以合同訂立時保險兼業代理人持有的《保險兼業代理許可證》有效期為限。

第二十五條 保險兼業代理合同應列明代理險種、代理許可權、手續費標準和支付方式、保費劃轉期限等內容。

第二十六條 保險兼業代理人應按照保險兼業代理合同的規定，與保險公司按時結算保費和交接有關單證。保費結算時間最長不得超過一個月，不得用保費抵扣代理手續費。

第二十七條 保險兼業代理人應設立獨立的保費收入帳戶並對保險兼業代理業務進行單獨核算。

第二十八條 保險兼業代理人應建立業務台帳，台帳應逐筆列明保單流水號、代理險種、保險金額、保險費、代理手續費等內容。

第二十九條 保險公司不得以直接沖減保費或現金方式向保險兼業代理人支付代理手續費。

第三十條 未經中國保監會批准，保險公司不得委託保險兼業代理人簽發保險單。

第三十一條 保險公司應設置保險兼業代理合同登記簿，建立、健全保險兼業代理人檔案資料，並以保險兼業代理人為單位建立代理業務台帳。

第三十二條 保險公司應制定統一的保險兼業代理合同文本並報中國保監會備案。

第三十三條 保險公司應對保險兼業代理人進行定期培訓，保險兼業代理人每年接受培訓的時間不得少於 60 小時。

第三十四條 保險兼業代理人保證金繳存辦法另行規定。

## 第五章 罰則

第三十五條 違反本辦法，未取得《保險兼業代理許可證》和《保險兼業代理委託書》，非法從事保險代理業務的，依照《中華人民共和國保險法》第一百四十二條予以處罰。

第三十六條 違反本辦法，保險兼業代理人在保險代理業務中欺騙投保人、被保險人或受益人的，依照《中華人民共和國保險法》第一百三十三條予以處罰。

第三十七條 保險兼業代理人違反本辦法第十七條、第二十一條、第二十二條、第二十三條其中之一的，由中國保監會責令其改正，並處以警告或一萬元以上五萬元以下的罰款，情節嚴重的，吊銷保險兼業代理人《保險兼業代理許可證》。構成犯罪的，依法追究刑事責任。

第三十八條 保險公司違反本辦法第十三條、第十九條、第二十條、第二十九條、第三十條其中之一的，由中國保監會責令改正，並處以一萬元以上十萬元以下的罰款，情節嚴重的，由中國保監會責令撤換有關責任人、停業整頓或取消有關主要負責人高級管理人員任職資格。

## 第六章 附則

第三十九條 本辦法由中國保監會負責解釋，修改亦同。

第四十條 原有關保險兼業代理人管理規定與本辦法不符的，以本辦法為準。

第四十一條 本辦法自發佈之日起實施。

## 附件 2

### 關於加強銀行代理人身保險業務管理的通知

保監發〔2003〕25 號

各保監辦，人民銀行各分行、營業管理部、分行監管辦、省會（首府）城市中心支行，各保險公司，各商業銀行，郵政儲匯局：

近兩年以來，各保險公司與商業銀行（含郵政儲匯部門、合作金融機構，下同）加強合作，由銀行代理銷售人身保險產品的業務（以下簡稱“銀行代理人身保險業務”）得到了迅速發展。但在銀行代理人身保險業務過程中，存在較為突出的誤導問題，如不及時解決，將損害消費者的正當權益，嚴重影響銀行代理人身保險業務的正常發展，危及銀行和保險企業的信用，形成金融風險。為促進銀行代理人身保險業務長期健康發展，經研究，決定加強對銀行代理人身保險業務的管理。現將有關要求通知如下：

一、各保險公司和商業銀行應當充分認識加強銀行代理人身保險業務管理的必要性和重要性，針對銀行代理人身保險業務建立健全相應的內控制度並嚴格落實。

二、各保險公司應在代理業務中加強與商業銀行的資訊溝通、合作，制訂並落實相應的業務和財務管理、客戶回訪、售後服務等制度。

三、各保險公司和商業銀行應當切實加強銀行代理人身保險產品的宣傳和資訊披露管理。銀行代理人身保險產品的宣傳和資訊披露材料（以下簡稱宣傳材料）由保險公司總公司按中國保監會的有關規定統一負責管理，其形式和內容不得違反中國保監會的有關規定。從事銀行代理人身保險業務的商業銀行總行和分支行要設立（或指定）部門或專人管理銀行代理人身保險業務。保險公司、商業銀行分支機構或其工作人員不得擅自印製宣傳材料或變更其內容。

四、各保險公司總公司負責確保宣傳材料的合規性、客觀性和真實性。保險監管部門在檢查中若發現有違規宣傳材料，將要求保險公司登報予以更正，並暫緩批准銷售新的銀行代理人身保險產品，追究有關高級管理人員的責任。

五、各保險公司和商業銀行在銷售中應當客觀公正地宣傳銀行代理人身保險產品。宣傳內容應當符合以下要求：



(一) 不得將保險產品作為儲蓄產品介紹。不得套用“本金”、“存入”等概念，不得將保險產品的利益與銀行存款收益、國債收益等進行片面類比，不得將本公司產品與其他公司的相關產品進行片面對比。在宣傳時應當全面介紹保險產品，尤其是其保障功能、保險利益的產生基礎，並進行風險和費用提示。

(二) 向客戶說明保險產品的經營主體是保險公司。在宣傳內容上不得出現“銀行和保險公司聯合推出”、“銀行推出”、“銀行理財新業務”等類似字樣，不得出現銀行的標誌、圖案。

(三) 應當按保險條款對重要事項進行如實告知，不得誇大或變相誇大保險合同的利益。必須對退保費用、保單現金價值、猶豫期等事項進行明確告知。在向投保人解釋時，不得承諾不確定收益或進行誤導性演示，不得有虛假、欺瞞或不正當競爭的表述。

六、各保險公司和商業銀行應當加強對代理銷售人員的培訓，特別要對法律法規、職業道德和業務知識進行培訓。

七、保險公司應當在投保單顯著位置標明投保人申明：“本人已認真閱讀並理解本保險的條款”，各商業銀行在代理銷售人身保險產品時，應當讓投保人認真閱讀保險條款全文和產品說明書，並讓投保人在申明上簽名確認。

八、各保險公司應統一清理現有的銀行代理人身保險業務宣傳資料，對不符合要求的應立即停止使用並銷毀。

九、各保監辦和人民銀行各分支行應當加強對銀行代理人身保險業務的監督檢查。對違反上述規定的機構和人員，依法進行處罰。

十、各保監辦和人民銀行各分支行應當將本通知轉發至轄區各保險公司和商業銀行，並建立對銀行代理人身保險業務的監管合作機制。各保險公司和商業銀行要積極配合保監辦和人民銀行分支行的監管工作。

二〇〇三年四月十六日

### 附件 3

## 關於加強銀行代理壽險業務結構調整促進銀行代理壽險業務健康發展的通知

2010-01-19

保監發〔2010〕4號

各保監局，各銀監局，各壽險公司、養老險公司、健康險公司，各國有商業銀行、股份制商業銀行、郵政儲蓄銀行：

近年來，銀行代理壽險業務發展較快，銀行代理已經成為我國壽險業實現又好又快發展的主要管道之一，銀行業也通過代理壽險業務實現了業務的多元化經營，銀行業和壽險業在一定程度上實現了優勢互補、互利共贏，滿足了客戶多樣化的保險需求。但是隨著銀行代理壽險業務的快速發展，業務結構不合理、長期儲蓄和保險保障功能發揮不充分等問題日益突出。為促進銀行代理壽險業務可持續發展，充分發揮銀行業、壽險業雙方的優勢，更好地滿足客戶的需求，現將有關事項通知如下：

一、充分認識加強銀行代理壽險業務結構調整，促進銀行代理壽險業務健康發展的重要意義。加強銀行代理壽險業務結構調整、促進銀行代理壽險業務健康發展，是落實科學發展觀的具體體現，對於壽險業實現防風險、調結構、穩增長的戰略目標和銀行業實現多元化經營，防範信譽風險，維護經營穩定，具有重要意義。

二、各保險公司、各銀行在發展銀行代理壽險業務時，要堅持科學發展理念，認真做好發展規劃和發展戰略，充分發揮各自優勢，實現優勢互補、合作共贏。各保險公司和各銀行要科學處理業務規模和業務品質的關係，要不斷優化銀行代理壽險業務結構，加大銀行代理壽險產品創新力度，積極開發適合銀行代理管道的產品。保險公司要充分發揮長期資產負債管理和風險保障的核心技術優勢，大力發展長期儲蓄型和風險保障型保險業務；代理銀行要充分利用分銷管道優勢和專業優勢，為客戶提供包括長期儲蓄和風險保障在內的更全面的金融服務。銀保合作要體現銀行業和壽險業各自的競爭優勢，優勢互補，不斷滿足客戶日益增長的對保險保障、長期儲蓄及金融資產管理的需求。銀保雙方要從增加客戶價值角度出發，協商確定公平合理的手續費標準。

三、加強代理資格的監管。為加強銀行代理壽險行為的管理，保護廣大客戶的合法利益，商業銀行代理壽險業務的，每個營業網點在代理壽險業務前必須取得《保險兼業代理業務許可證》，同時要獲得法人授權。保險公司不得委託沒有取得兼業代理資格的商業銀行及其網點開展代理保險業務。取得保險兼業代理資格的代理銀行可以與多家保險公司建立代理關係，代理銀行應當根據自身業務發展情況和風險管控能力確定合作的保險公司數量。商業銀行必須加強對保險公司的資格審查，對不符合資質要求的保險公司不得代理業務。

四、加強銷售模式的創新。為滿足客戶全方位的理財和保障需求，提供高品質的服務和產品，各保險公司、各銀行要大力開展銀行代理壽險業務銷售模式的創新，要在目前以銀行職員櫃檯銷售為主要模式的基礎上，努力實現銀行職員櫃檯銷售、銀行客戶經理理財專櫃銷售、理財室銷售等模式互為補充多樣化銷售模式，以滿足不同客戶的差異化需求。

五、加強對銀行代理壽險業務銷售行為的監管。各保險公司應按照《關於進一步加強投資連結保險銷售管理的通知》（保監發〔2009〕10號）、《關於推進投保提示工作的通知》（保監發〔2009〕68號）、《人身保險新型產品資訊披露管理辦法》（保監會令2009年第3號）等要求，在承保前向投保人進行投保提示，在承保後按規定時限對投保人進行回訪。各代理銀行要積極配合保險公司執行投保提示、客戶回訪等規定，引導投保人在投保單上填寫真實完整的客戶資訊並在人身保險新型產品投保書上抄錄有關聲明，嚴禁代理銀行向保險公司提供虛假客戶資訊，嚴格防範銷售誤導風險。

六、加強對銷售人員的培訓和資格管理。各保險公司要加強對銀行代理壽險業務銷售人員，包括銀行櫃員、保險公司銀保專管員和銀行客戶經理等的培訓。要根據市場和環境的變化，通過靈活多樣的培訓形式，不斷提高培訓品質，切實提高銷售人員的專業素質、服務品質和工作效率。代理銀行的保險銷售人員必須通過保險代理從業人員資格考試，取得《保險代理從業人員資格證書》。

七、加強對購買投資類壽險產品客戶的風險測評。各保險公司、代理銀行要根據《關於進一步加強投資連結保險銷售管理的通知》（保監發〔2009〕10號）、《關於進一步規範銀行代理保險業務管理的通知》（銀監辦發〔2009〕47號）要求，對購買投資連結保險產品的客戶進行風險評估。

八、加強保險兼業代理合同、手續費支付管理。各保險公司、代理銀行的保險兼業代理合同原則上主要由總公司與總行簽訂；省級分公司與省級分行簽訂保險兼業代理合同的，必須分別取得保險公司總公司和代理銀行總行的授權；省級以下的保險公司、銀行分支機構不得簽訂保險兼業代理合同。代理手續費要通過保

險公司省級分公司對代理銀行統一轉帳支付，具備條件的要實現保險公司總公司集中統一向代理銀行總行支付，省級分公司以下的保險公司分支機構不得向銀行支付手續費。保險公司及其工作人員不得向代理銀行支付代理合同以外的手續費及其他利益，不得現金支付手續費。各代理銀行要本著防範風險和成本管理的原則，逐步實現代理合同和代理手續費的集中管理，建立科學、公平、系統的代理銷售激勵機制，促進銀行代理壽險業務健康持續發展。

九、加強對銀行代理壽險業務的財務核算管理。各保險公司應加強對銀行代理壽險業務的盈利性分析，實現銀行代理壽險業務的獨立核算，及時準確反映銀行代理壽險業務的真實盈利狀況。各保險公司要根據審慎穩健的原則，制定科學的銀行代理壽險業務的財務預算政策和業務激勵政策，防止出現為了業務規模不計成本的非理性粗放式經營行為，切實防範費差損風險。監管部門將加大對銀行代理壽險業務財務費用支出的監管，對於惡性價格競爭行為將依法嚴厲查處，採取限制直至取消銀行代理壽險業務經營資格的監管措施。

十、加強對客戶後續服務的管理。各保險公司、代理銀行要為客戶提供全面優質的服務，積極探索通過利益分享、提供客戶關係管理、遠端技術支援、代收保費和代付保險金等多種增值服務的方式，深化銀行保險之間的合作關係。保險公司與代理銀行要明確約定雙方在客戶後續服務中的權利和義務。保險公司與代理銀行之間應建立投訴及突發事件應急處理協調機制，妥善處理客戶投訴及各類突發事件，切實維護客戶合法權益。

十一、加大銀行代理壽險業務領域的反商業賄賂查處工作。嚴禁保險公司通過各種手段在賬外暗中向代理銀行及其銷售人員支付現金、各類有價證券，或者報銷費用、提供旅遊等，一經查實將嚴肅處理，涉嫌犯罪的，將按規定移交司法部門處理。各代理銀行要加強對員工的教育管理，嚴禁員工接受或索取任何形式的非法利益，完善各項管理制度，防範商業賄賂風險。

十二、加強償付能力監管，建立銀行代理壽險業務退出機制。中國保監會將進一步強化償付能力監管，通過分類監管措施促進銀行代理壽險業務結構的不斷優化。各保險公司要在銀行代理壽險業務發展規劃中充分評估業務對償付能力的影響，做好壓力測試。對於銀行代理壽險業務發展過快導致償付能力不足的公司，中國保監會和中國銀監會將採取包括停止銀行代理壽險業務在內的監管措施。

十三、加強行業之間溝通協調，妥善解決銀行代理壽險業務發展中出現的新問題。各保監局、銀監會派出機構、保險行業協會、銀行業協會、保險公司、銀行要加強溝通，及時解決銀行代理壽險業務發展中出現的新問題，努力實現銀行代理壽險業務健康可持續發展。銀行代理壽險業務市場份額較大的公司要發揮帶

頭作用，積極推動銀行代理壽險業務的結構調整工作。

本通知自發文之日起執行，此前有關文件與本通知不相符的，依照本通知執行。請各保監局和銀監局將本通知轉發至轄內保險公司和銀行機構，保險公司和商業銀行已經簽署的保險兼業代理合同如不符合本通知有關要求，應當在 2010 年 3 月 1 日前根據本通知進行修訂或重新簽訂保險兼業代理合同。

委員會

中國保險監督管理

理委員會

中國銀行業監督管

二〇一〇年一月十三日

## 附件 4

### 關於推進投保提示工作的通知

2009-06-03

保監發〔2009〕68號

各保監局，各壽險公司、健康險公司：

為規範人身保險投保提示工作，推行人身保險投保提示制度，保護投保人合法權益，提升行業服務水準，依據《中華人民共和國保險法》等有關法律法規，中國保監會制定了《人身保險投保提示工作要求》和《人身保險投保提示書基準內容》，現印發給你們，並就有關事項通知如下：

一、各保險公司應嚴格按照《人身保險投保提示工作要求》，建立和完善投保提示等相關制度，積極推進投保提示工作，保護投保人合法權益。

二、各保險公司應按照《人身保險投保提示書基準內容》的有關內容，結合具體產品特點制定相應的投保提示書，明示各類保險產品的特點和風險，提示投保人享有的權利和應盡的義務，達到規範保險從業人員的展業行為、保護投保人權益的目的。《人身保險投保提示書基準內容》著重于對投保人的合法保險權益、投保注意事項等進行提示，適用於各保險公司通過個人代理、銀行代理管道銷售的一年期以上（不含一年期）的個人人身保險產品。

三、各保險公司應明確要求銷售人員在產品銷售過程中以書面形式向投保人提供投保提示書。投保提示書應在投保人填寫投保單之前提供給投保人，並單獨列示。各保險公司應明確要求投保人在投保提示書上簽字確認，簽字時間不得晚于投保單的簽字時間。各保險公司應對投保提示書和投保單上的投保人簽字進行審查核對，確保投保人簽字真實有效。

四、各保險公司應將投保人閱讀簽字後的投保提示書作為重要承保資料進行歸檔管理。

五、各保險公司使用的投保提示書，應當由其總公司統一設計和管理。各保險公司應將投保提示書報送中國保監會備案。

六、各保險公司應分別在本公司的網站、營業網點、所屬代理網點公示、張

貼《人身保險投保提示書基準內容》，並告知投保人《人身保險投保提示書基準內容》中所規定的相關內容。

七、各保險公司應高度重視投保提示工作的組織實施，加強對銷售人員的培訓力度和管控力度；應做好內部各部門及所屬代理機構的協調溝通工作，確保投保提示制度執行順暢，效果良好；應將各分支機構執行投保提示制度情況納入公司內部稽核檢查和內部控制自我評估工作的範圍，將銷售人員執行投保提示制度情況作為對其業務品質考核的重要內容。

八、各保監局應加強對投保提示工作的監管，對於執行不力的保險公司和代理機構採取相應的監管措施，督促各有關方面認真執行投保提示制度。

九、中國保監會通過網站、媒體等多種管道向社會公示《人身保險投保提示書基準內容》及相關要求。

十、本通知於 2009 年 10 月 1 日起施行。

中國保險監督管理委員會

二〇〇九年五月二十二日

## 人身保險投保提示工作要求

### 一、關於展業行為的要求

1、在介紹公司產品前，銷售人員應主動出示《保險代理從業人員展業證書》；保險公司各級機構應在顯著的位置張貼《經營保險業務許可證》或《保險行銷服務許可證》；保險兼業代理機構應在顯著的位置張貼《保險兼業代理許可證》。銷售人員應提醒客戶對有關證件進行查詢驗證，並告知查詢驗證的方法。

2、在介紹公司產品時，銷售人員應詢問客戶的保險需求，已購買保險產品的相關資訊，以及投保人的經濟情況，並根據客戶的背景、需求、現有的保障程度、經濟承受能力等情況推薦合適產品。

3、在介紹公司產品時，銷售人員應使用保險公司統一製作的宣傳資料，不得自行手寫或製作有關公司和產品的宣傳資料。

4、銷售人員不得通過承諾給予保險費回扣或保險合同規定以外的其他利益誘導客戶購買保險或替換以前購買的保險。

5、在客戶明確拒絕投保的情況下，銷售人員不得繼續向客戶推銷，干擾客戶的正常工作和生活。

## 二、關於對條款重點內容進行提示的要求

在介紹公司產品時，銷售人員應主動提供產品條款，主動就條款重點內容向投保人進行解釋說明，說明投保人正確理解保險產品，說明內容包括但不限於以下內容：

1、應提醒投保人仔細閱讀保險條款，重點關注保險責任、責任免除、被保險人權利和義務、免賠額或免賠率的計算、申請賠款的手續、退保的規定等內容，應提醒投保人注意準備購買的產品的保障範圍是否能滿足自身需要。

2、應提醒投保人多數人身保險產品期限較長，如果需要分期交納保費，應明確告知投保人交費年期，並請投保人充分考慮是否有足夠、穩定的保費支付能力，不按時交費可能會影響投保人的權益。

3、對於保險期間為一年期以上的人身保險產品，應提醒投保人注意產品猶豫期（投保人、被保險人收到保單並書面簽收日起10日內）的有關約定，同時明確告知投保人除合同另有約定外，猶豫期內投保人可以無條件解除保險合同，但應退還保單，保險公司除扣除不超過10元的成本費以外，應退還全部保費並不得對此收取其他任何費用。

4、應提醒投保人在猶豫期過後退保時，投保人會有一定損失，建議儘量避免中途退保。退保時退還給投保人的金額應根據保險合同的具體約定進行確定。

5、如果投保人購買分紅保險、投資連結保險、萬能保險等人身保險新型產品，銷售人員應進一步提示投保人關注下列事項：

（1）分紅保險產品：分紅水準主要取決於保險公司的實際經營成果。如果實際經營成果優於定價假設，保險公司才會將部分盈餘分配給投保人。如果實際經營成果差於定價假設，保險公司可能不會派發紅利。產品說明書或保險利益測算書中關於未來保險合同利益的預測是基於公司精算假設，不能理解為對未來的預期，紅利分配是不確定的。



(2) 投資連結保險產品：應向投保人詳細說明投資連結保險的費用扣除情況，包括初始費用、買入賣出差價、死亡風險保險費、保單管理費、資產管理費、手續費、退保費用等。應將投資連結保險帳戶價值的詳細計算方法向投保人進行解釋。應提醒投保人投資連結保險產品的投資回報具有不確定性，投資風險全部由投保人承擔；產品說明書或保險利益測算書中關於未來保險合同利益的預測是基於公司精算假設，不能理解為對未來的預期，實際投資可能贏利或出現虧損。提供靈活交費方式的，還應當特別提示投保人停止交費可能產生的風險和不利後果。

(3) 萬能保險產品：應提醒投保人萬能保險產品通常有最低保證利率的約定，最低保證利率僅針對投資帳戶中的資金。應向投保人詳細說明萬能保險的費用扣除情況，包括初始費用、死亡風險保險費、保單管理費、手續費、退保費用等。應將萬能保險帳戶價值的詳細計算方法向投保人進行解釋。應提醒投保人保險公司每月公佈的結算利率只能代表一個月的投資情況，不能理解為對全年的預期，結算利率僅針對投資帳戶中的資金，不針對全部保險費。應提醒投保人產品說明書或保險利益測算書中關於未來保險合同利益的預測是基於公司精算假設，最低保證利率之上的投資收益是不確定的，不能理解為對未來的預期。提供靈活交費方式的，還應當特別提示投保人停止交費可能產生的風險和不利後果。

6、如果投保人在銀行等兼業代理機構購買保險，應提醒投保人注意該產品屬於保險產品，經營主體是保險公司，投保人不宜將保險產品與銀行存款、國債、基金等進行片面比較。

7、如果投保人購買了健康保險產品，銷售人員應就條款是否有醫療費用補償原則的約定、是否有免賠額或賠付比例的約定、是否有疾病觀察期約定、是否有保證續保的約定等內容主動告知投保人，並將有關約定逐一進行詳細解釋。

8、如果投保人為其未成年子女購買保險產品，應提醒投保人因被保險人死亡給付的保險金總和應符合中國保監會的有關規定。

### 三、關於在投保人投保過程中對保險公司的要求

1、在投保人填寫投保單前，銷售人員應提示投保人認真閱讀並親筆簽署投保提示書。

2、在投保人在填寫投保單時，銷售人員應向投保人依次解釋投保單上各項內容的意義和填寫要求，說明填寫投保單的注意事項，幫助投保人閱讀並充分理解投保資料，提醒投保人認真閱讀“投保須知”和條款等內容。

3、銷售人員可以向投保人詢問投保事項涉及到的有關情況，並向投保人說明未如實告知的有關後果；銷售人員不得阻礙客戶履行告知義務或誘導客戶不如實告知。

4、銷售人員應提醒投保人根據自身實際情況選擇交費方式，應建議投保人使用銀行劃賬等非現金方式交納保費。

5、銷售人員應確保投保人完整填寫投保單，閱讀並知曉保險合同內容，並親筆簽名。銷售人員不得代替投保人填寫投保資料，不得誘導投保人在空白或未填妥的投保單上簽字。

6、銷售人員應將投保人簽署的投保資料及時交回保險公司。保險公司必須妥善保管投保人填寫或交付的資料，並不得擅自將客戶的個人資訊對外洩漏。

7、銷售人員應主動告知投保人公司客戶服務電話和聯繫方式。應提醒投保人若對條款存在疑問，可以直接向保險公司進行諮詢。

8、銷售人員應主動告知投保人保險公司將按照規定開展客戶回訪工作，提示投保人準確、完整地填寫家庭住址、聯繫方式和個人資訊，以便保險公司能夠及時回訪，確保自己的利益得到切實保障。提示投保人在回訪中對各項問題如實答覆，不清楚的地方可以立即提出，並要求保險公司進行詳細解釋。

9、銷售人員應提醒投保人若發現銷售人員在保險銷售過程中存在誤導銷售行為，或認為自身權益受到侵犯，請注意保留書面證據或其他證據，可向保險公司反映（公司投訴電話）；也可以向當地保監局（或保險行業協會）投訴（當地保監局或保險行業協會投訴電話）；必要時還可以根據合同約定，申請仲裁或向法院起訴。

#### 人身保險投保提示書基準內容

尊敬的客戶：

人身保險是以人的壽命和身體為保險標的的保險。當被保險人發生死亡、傷殘、疾病等風險事故時或者達到合同約定的年齡、期限時，保險公司按照保險合同約定給付保險金。人身保險具有保障和長期儲蓄功能，可以用於為人們的生活進行長期財務規劃。為說明您更好地認識和購買人身保險產品，保護您的合法權益，中國保監會請您在填寫投保單之前認真閱讀以下內容：

## 一、請您確認保險機構和銷售人員的合法資格

請您從持有中國保險監督管理委員會頒發《經營保險業務許可證》或《保險兼業代理許可證》的合法機構或持有《保險代理從業人員展業證書》的銷售人員處辦理保險業務。如需要查詢銷售人員的銷售資格，您可以要求銷售人員告知具體查詢方式，或登錄保險仲介監管資訊系統查詢（網址：<http://iir.circ.gov.cn>）。

## 二、請您根據實際保險需求和支付能力選擇人身保險產品

請您根據自身已有的保障水準和經濟實力等實際情況，選擇適合自身需求的保險產品。多數人身保險產品期限較長，如果需要分期交納保費，請您充分考慮是否有足夠、穩定的財力長期支付保費，不按時交費可能會影響您的權益。建議您使用銀行劃賬等非現金方式交納保費。

## 三、請您詳細瞭解保險合同的條款內容

請您不要將保險產品的廣告、公告、招貼畫等宣傳材料視同為保險合同，應當要求銷售人員向您提供相關保險產品的條款。請您認真閱讀條款內容，重點關注保險責任、責任免除、投保人及被保險人權利和義務、免賠額或免賠率的計算、申請賠款的手續、退保相關約定、費用扣除、產品期限等內容。您若對條款內容有疑問，您可以要求銷售人員進行解釋。

## 四、請您瞭解“猶豫期”的有關約定

一年期以上的人身保險產品一般有猶豫期（投保人、被保險人收到保單並書面簽收日起10日內）的有關約定。除合同另有約定外，在猶豫期內，您可以無條件解除保險合同，但應退還保單，保險公司除扣除不超過10元的成本費以外，應退還您全部保費並不得對此收取其他任何費用。

## 五、“猶豫期”後解除保險合同請您慎重

若您在猶豫期過後解除保險合同，您會有一定的損失。保險公司應當自收到解除合同通知之日起三十日內，按照合同約定退還保險單的現金價值（現金價值表附在正式保險合同之中，您若存在疑問，可要求保險公司予以解釋）。

六、請您充分認識分紅保險、投資連結保險、萬能保險等人身保險新型產品的風險和特點

(1) 如果您選擇購買分紅保險產品，請您注意以下事項：分紅水準主要取決於保險公司的實際經營成果。如果實際經營成果優於定價假設，保險公司才會將部分盈餘分配給您。如果實際經營成果差於定價假設，保險公司可能不會派發紅利。產品說明書或保險利益測算書中關於未來保險合同利益的預測是基於公司精算假設，不能理解為對未來的預期，紅利分配是不確定的。

(2) 如果您選擇購買投資連結保險產品，請您注意以下事項：您應當詳細瞭解投資連結保險的費用扣除情況，包括初始費用、買入賣出差價、死亡風險保險費、保單管理費、資產管理費、手續費、退保費用等。您應當要求銷售人員將投資連結保險帳戶價值的詳細計算方法對您進行解釋。投資連結保險產品的投資回報具有不確定性，投資風險完全由您承擔。產品說明書或保險利益測算書中關於未來保險合同利益的預測是基於公司精算假設，不能理解為對未來的預期，實際投資可能贏利或出現虧損。如果您選擇靈活交費方式的，您應當要求銷售人員將您停止交費可能產生的風險和不利後果對您進行解釋。

(3) 如果您選擇購買萬能保險產品，請您注意以下事項：萬能保險產品通常有最低保證利率的約定，最低保證利率僅針對投資帳戶中資金。您應當詳細瞭解萬能保險的費用扣除情況，包括初始費用、死亡風險保險費、保單管理費、手續費、退保費用等。您應當要求銷售人員將萬能保險帳戶價值的詳細計算方法對您進行解釋。萬能保險產品的投資回報具有不確定性，您要承擔部分投資風險。保險公司每月公佈的結算利率只能代表一個月的投資情況，不能理解為對全年的預期，結算利率僅針對投資帳戶中的資金，不針對全部保險費。產品說明書或保險利益測算書中關於未來保險合同利益的預測是基於公司精算假設，最低保證利率之上的投資收益是不確定的，不能理解為對未來的預期。如果您選擇靈活交費方式的，您應當要求銷售人員將您停止交費可能產生的風險和不利後果對您進行解釋。

## 七、請您正確認識人身保險新型產品與其他金融產品

分紅保險、投資連結保險、萬能保險等人身保險新型產品兼具保險保障功能和投資功能，不同保險產品對於保障功能和投資功能側重不同，但本質上屬於保險產品，產品經營主體是保險公司。您不宜將人身保險新型產品與銀行存款、國債、基金等金融產品進行片面比較，更不要僅把它作為銀行存款的替代品。

## 八、選擇健康保險產品時請您注意產品特性和條款具體約定

健康保險產品是具有較強風險保障功能的產品，既有定額給付性質的，也有費用補償性質的。定額給付性質的健康保險按約定給付保險金，與被保險人是否

獲得其他醫療費用補償無關；對於費用補償性質的健康保險，保險公司給付的保險金可能會相應扣除被保險人從其他管道所獲的醫療費用補償。請您注意條款中是否有免賠額或賠付比例的約定、是否有疾病觀察期約定。如果保險公司以附加險形式銷售無保證續保條款的健康保險產品，請您注意附加健康保險的保險期限應不小於主險保險期限。

#### 九、為未成年子女選擇保險產品時保險金額應適當

如果您為未成年子女購買保險產品，因被保險人死亡給付的保險金總和應符合中國保監會的有關規定。其主要目的是為了保護未成年人權益，防止道德風險；同時，從整個家庭看，父母是家庭的主要經濟來源和支柱，以父母為被保險人購買保險，可以使整個家庭獲得更加全面的保險保障。

#### 十、請您如實填寫投保資料、如實告知有關情況並親筆簽名

我國《保險法》對投保人的如實告知行為進行了明確的規定。投保時，您填寫的投保單應當屬實；對於銷售人員詢問的有關被保險人的問題，您也應當如實回答，否則可能影響您和被保險人的權益。為了有效保障自身權益，請您在投保提示書、投保單等相關檔親筆簽名。

#### 十一、請您配合保險公司做好客戶回訪工作

各保險公司按規定開展客戶回訪工作，一般通過電話、信函和上門回訪等形式進行。為確保自己的權益得到切實保障，您應對回訪問題進行如實答覆，不清楚的地方可以立即提出，要求保險公司進行詳細解釋。請您投保時準確、完整填寫家庭住址、郵編、常用聯繫電話等個人資訊，以便保險公司能夠對您及時回訪。

#### 十二、請您注意保護自身的合法權益

如果您發現銷售人員在保險銷售過程中存在誤導銷售行為，或認為自身權益受到侵犯，請注意保留書面證據或其他證據，可向保險公司反映(公司投訴電話)；也可以向當地保監局(或保險行業協會)投訴(當地保監局或保險行業協會投訴電話)；必要時還可以根據合同約定，申請仲裁或向法院起訴。

## 附件 5

# 關於暫停區域性保險代理機構和部分保險兼業代理 機構市場准入許可工作的通知

2012-03-27

【字體：大 中 小】【列印本頁】【關閉窗口】

保監仲介〔2012〕324 號

各保監局：

為貫徹全國保險監管工作會議精神，規範保險代理市場的准入和退出，確保保險代理市場清理整頓工作取得實效，我會經研究決定，暫停區域性保險代理公司及其分支機構設立許可；暫停金融機構、郵政以外的所有保險兼業代理機構資格核准。各保監局要繼續支持符合條件的保險仲介集團和全國性保險代理公司及其分支機構的設立。

下一步，我會將修改有關規章制度，進一步完善保險仲介機構的市場准入和退出機制，推動保險代理市場的專業化和規模化。

理委員會

二十六日

中國保險監督管

二〇一二年三月

## 附件 6

### 關於規範銀行代理保險業務的通知

保監發〔2006〕70 號

各保監局，各銀監局，各保險公司，各國有商業銀行、股份制商業銀行，國家郵政局郵政儲匯局，各省級信用聯社：

近年來，保險公司與商業銀行的合作不斷加強，在拓寬保險服務領域、提供綜合金融服務、滿足社會需求等方面發揮了積極作用。但在雙方合作的過程中，也出現了一些不規範的行為，不僅損害了消費者利益，也影響了各自業務的健康發展。為進一步規範銀行代理保險業務，防止商業賄賂，防範金融風險，促進銀行保險業務持續、健康發展，根據《中華人民共和國保險法》、《中華人民共和國商業銀行法》等有關法律法規，現將進一步規範銀行代理保險業務的有關要求通知如下：

#### 一、加強代理機構資格管理

- (一) 商業銀行代理保險業務，其一級分行應當取得保險兼業代理資格。
- (二) 保險公司不得委託沒有取得兼業代理資格的商業銀行開展代理保險業務。
- (三) 每個兼業代理機構可以與多家保險公司建立代理關係。兼業代理機構應當根據自身業務發展情況和風險管控能力確定合作的保險公司數量。

#### 二、加強代理業務內部管理

- (一) 保險公司應當建立完整規範的銀行保險兼業代理機構登記簿，成立專門的管理部門負責管理銀行保險業務，加強內部管理及相關制度建設，定期開展對制度執行情況的內部監督檢查。
- (二) 從事代理保險業務的商業銀行應由專門部門或專人負責保險代理業務，加強相關內控制度建設，定期開展對制度執行情況的內部監督檢查。
- (三) 各保險公司、商業銀行均應按照兼業代理保險業務的有關規定，建立銀行

代理保險業務檔案，逐筆記錄有關要素和資訊。

(四)保險公司和商業銀行應加大電子化建設力度，完善銀行代理保險業務電子化作業系統和賬務系統，減少手工操作。

### 三、規範手續費管理

(一)保險公司和商業銀行開展銀行代理保險業務，應當在平等互利、友好協商、著眼長遠的基礎上簽訂合作協定，明確代理手續費支付標準。

(二)保險公司應當按照財務制度據實列支向商業銀行支付的代理手續費。保險公司不得以任何名義、任何形式向代理機構、網點或經辦人員支付合作協定規定的手續費之外的其他任何費用，包括業務推動費以及以業務競賽或激勵名義給予的其他利益。

(三)商業銀行代理保險業務應當進行單獨核算，不得以保費收入抵扣代理手續費。代理手續費收入要全額入帳，嚴禁賬外核算和經營。商業銀行及其工作人員不得在合作協定規定的手續費之外索取或接受保險公司及其工作人員給予的其他利益。

(四)保險公司向商業銀行支付代理手續費，應當按照《國家稅務總局、中國保監會關於規範保險仲介服務發票有關問題的通知》(國稅發〔2004〕51號)規定，由商業銀行開具《保險仲介服務統一發票》。

### 四、規範銷售人員資格管理

(一)保險公司應正確指導銀行保險兼業代理機構及其業務人員的銷售行為，並對該機構在授權範圍內的代理行為依法承擔責任。

(二)商業銀行代理銷售保險產品的工作人員應定期接受相關業務培訓。培訓費用由保險公司承擔的，應當在合作協定中明確培訓的次數、方式、內容及培訓費標準。培訓內容應包括法律法規、業務知識、銷售技能及職業道德等，每年培訓時間不得少於監管部門規定時數。保險公司委託代理機構銷售人身保險新型產品的，還應按照有關規定對銷售人員進行專門培訓。

(三)保險公司應積極引導銀行代理銷售人員參加銷售人員資格考試，取得《保險代理從業人員資格證書》和監管部門要求的其他資格認證。2006年10月31日以後，銷售投資連結類產品、萬能產品，以及監管機構指定的其他類產品的銀



行代理銷售人員，必須通過保險代理從業人員資格考試，取得《保險代理從業人員資格證書》。

(四) 保險公司可以設立銀保專管員負責銀行代理網點保險業務的培訓、聯絡和相關服務。銀保專管員由保險公司正式員工擔任，必須通過保險代理從業人員資格考試，取得《保險代理從業人員資格證書》。

## 五、規範產品銷售

(一) 各保險公司和商業銀行應切實加強銀行代理保險產品的宣傳和資訊披露管理。各類宣傳材料應由保險公司總公司或其授權的分公司統一印發和管理，嚴禁分支機構、代理網點或銷售人員擅自印製宣傳材料或變更其內容。

(二) 宣傳材料應當按照保險條款全面、準確描述保險產品，要在醒目位置對經營主體、保險責任、退保費用、現金價值和費用扣除情況進行提示，不得誇大或變相誇大保險合同利益，不得承諾不確定收益或進行誤導性演示，不得有虛假、欺瞞或不正當競爭的表述。銷售人員在銷售過程中應當客觀公正地宣傳銀行代理保險產品，不得進行誤導或不實宣傳。

(三) 保險公司應與銀行加強合作，針對銀行客戶的保險需求以及銀行銷售的特點，細分市場，開發多樣化的、與銀行產品互補的保險產品。

(四) 鼓勵保險公司深入挖掘與銀行的合作潛力，將合作領域擴大到櫃檯以外的網上銀行、信用卡、以及對公業務等方面，積極探索非櫃面銷售模式，如理財專櫃、電話、直複行銷以及對企業客戶的銷售。

## 六、加強監督檢查

(一) 各保監局、銀監局應按各自職責加強監督檢查，嚴厲查處銷售誤導、賬外核算、亂列費用等違法違規和不正當競爭行為。

(二) 各保險公司和商業銀行應努力為客戶提供全面的售前和售後服務，並積極配合當地保監局、銀監局做好客戶投訴處理工作，切實保障客戶的合法權益。

## 七、加強行業內外溝通與交流

(一) 各保監局、各銀監局應督促當地保險行業協會、銀行業協會儘快採取行業自律措施，建立行業內部溝通協調機制，加強自我約束和相互監督，共同維護銀

行保險市場的正常秩序，打擊商業賄賂，遏制惡性競爭。

(二)各保監局和各銀監局應建立溝通交流機制，定期通報情況，協調有關政策。

本通知自發文之日起執行。保險公司和商業銀行已經簽署的銀保合作協定如不符合本通知有關要求，應當在 2006 年 9 月 30 日前根據本通知進行修訂或重新簽署合作協定。

郵政儲匯機構、城市信用社、農村信用社參照本《通知》執行。

中國保險監督管理委員會 中國銀行業監督管理委員會

二〇〇六年六月十五

## 附件 7

### 關於進一步加強投資連結保險銷售管理的通知

保監發〔2009〕10 號

各保監局，各壽險公司、健康險公司、養老險公司：

為加強風險防範，完善投資連結保險銷售管理，切實保護投保人和被保險人的利益，現就有關事項通知如下：

一、保險公司要高度重視對投資連結保險銷售的管理工作，確保通過合格的銷售人員，經由合適的銷售管道，將投資連結保險銷售給具有相應風險承受能力的客戶人群。

二、保險公司委託銀行代理銷售投資連結保險的，應嚴格限制在銀行理財中心和理財櫃銷售，不得通過銀行儲蓄櫃檯銷售投資連結保險。

三、投資連結保險銷售人員必須擁有資格證書，且應至少擁有 1 年壽險銷售經驗，並無不良記錄。

四、投資連結保險銷售人員應接受不少於 40 個小時的專項培訓。保險公司應將相關培訓材料報當地保監局備案。

五、保險公司在銀行管道銷售投資連結保險，其新單躉交保費不得低於人民幣 3 萬元。

六、保險公司應建立風險測評制度。投資連結保險銷售人員需與客戶共同完成對客戶財務狀況、投資經驗、投保目的，以及對相關風險的認知和承受能力的分析，評估客戶是否適合購買所推介的投資連結保險產品，並將評估意見告知客戶，雙方簽字確認。如果客戶評估報告認為該客戶不適宜購買，但客戶仍然要求購買的，保險公司應以專門檔列明保險公司意見、客戶意願和其他需要說明的必要事項，雙方簽字認可。

七、保險公司應加強對農村地區（即縣及縣以下地區）銷售投資連結保險的管理，制定明確的發展規劃、銷售管理方案和風險控制措施並報當地保監局備案，

對銷售中出現的問題及時向當地保監局報告。

八、各保監局應加強對保險公司在農村地區銷售投資連結保險的管理，積極採取有效監管手段和措施，以防範損害投保人和被保險人利益行為的發生。

九、保險公司應加強對銀行等兼業代理機構銷售投資連結保險的管理，至少每半年對代理機構的銷售合規性進行一次檢查評估。

十、本通知適用於保險公司向個人銷售投資連結保險的經營活動。

本通知自 2009 年 3 月 15 日起執行。各保險公司接到本通知後，要對本公司投資連結保險銷售管理情況進行一次全面的自查自糾，並於 2009 年 3 月 1 日前將自查自糾報告報送我會，同時各保險公司省級分公司將自查自糾報告報送當地保監局。

中國保險監督管理委員會

二〇〇九年一月二十三日

## 附件 8

# 關於進一步規範保險專業仲介機構激勵行為的通知

保監仲介〔2012〕202 號

各保險專業仲介機構，各保監局：

為進一步規範保險專業仲介機構的激勵行為，防範化解風險，現就有關事項通知如下：

一、各保險專業仲介機構要嚴格按照有關法律法規和《關於嚴格規範保險專業仲介機構激勵行為的通知》（保監仲介〔2010〕1333 號）實施股權激勵，不得採取將股權激勵與公司上市簡單掛鉤、誇大公司上市帶來的收益等手段，誘導公眾成為銷售人員，誘導銷售人員、客戶購買與其真實保險需求不匹配的保險產品。

二、各保監局要繼續堅持“抓早抓小、從重從快”的原則，進一步規範轄區內保險專業仲介機構激勵行為，重點關注上市計畫與股權激勵掛鉤、業務發展速度和業務結構異常的機構，嚴格督促其認真自查自糾，切實承擔風險管控責任，並堅決查處違法違規行為，防止出現群體性事件。

中國保險監督管理委員會

二〇一二年二月二十八日

## 關於進一步規範銀保專管員管理制度的通知

保監仲介〔2010〕925 號

各保險公司：

2006 年 6 月，保監會、銀監會聯合下發《關於規範銀行代理保險業務的通知》（保監發〔2006〕70 號），檔規定銀保專管員應由保險公司正式員工擔任。檔發佈以來，大部分公司按照檔要求逐步理順了與銀保專管員的法律關係，由公司正式員工擔任銀保專管員，但仍有極少數公司未按檔要求採取相應措施。為嚴肅監管紀律，現將有關要求明確如下：

自 2010 年 8 月 16 日起，公司新招聘銀保專管員，應嚴格按照《中華人民共和國勞動合同法》的相關規定，與銀保專管員建立勞動關係，簽訂勞動合同。採取委託代理合同方式管理銀保專管員的公司應抓緊整改，在 2010 年 12 月 31 日前完成所有在崗銀保專管員的勞動合同簽訂工作。

各有關公司要全面梳理本公司銀保專管員管理情況，研究落實相關法規檔，認真組織分支機構按照上述要求進行糾正。對於未按要求進行糾正的公司，保監會將依法給予行政處罰或者依法採取監管措施。

本通知自發文之日起執行。

中國保險監督管理委員會

二〇一〇年八月三日

## 附件 10

### 關於銀行代理銷售投資連結和萬能保險產品的通知

保監發〔2004〕22 號

各壽險公司、各保監局：

為了促進銀行代理人身保險業務的發展，拓展人身保險新型產品的銷售管道，經研究，現將有關事項通知如下：

一、保險公司可以在銀行理財專櫃和理財中心銷售投資連結保險、萬能保險等人身保險新型產品。

二、保險公司應按照《中國保險監督管理委員會關於加強銀行代理人身保險業務管理的通知》（保監發〔2003〕25 號）的要求，切實加強銀行代理人身保險新型產品業務的管理。

三、保險公司應切實加強銀行代理人身保險新型產品的資訊披露管理和宣傳管理，資訊披露資料和宣傳材料應由保險公司總公司或其授權的分公司統一印發和管理，嚴禁代理銷售的分支機構及其工作人員擅自印製宣傳材料或變更其內容。

四、保險公司應加強對代理銷售人員的培訓和管理，特別是法律法規、職業道德和業務知識方面的培訓，防止發生誤導投保人的行為。

五、保險公司及其分支機構在拓展銀行管道銷售人身保險新型產品時，應將業務管理、財務管理、客戶回訪、售後服務等制度以及業務情況及時向當地保監局報告。

六、各保監局應加強對銀行代理銷售人身保險新型產品業務的監督管理。

二〇〇四年三月二十九日

## 附件 11

### 關於印發《商業銀行代理保險業務監管指引》的通知

保監發〔2011〕10 號

各保監局、各銀監局、各保險公司、各國有商業銀行、各股份制商業銀行、中國郵政儲蓄銀行、各省級農村信用聯社：

為了規範商業銀行代理保險市場秩序，保護金融保險消費者權益，促進商業銀行代理保險業務健康發展，中國保監會和中國銀監會聯合制定了《商業銀行代理保險業務監管指引》（以下簡稱《監管指引》）。現予以印發，請遵照執行。現將做好《監管指引》執行工作的有關要求通知如下：

一、各單位要高度重視《監管指引》的貫徹落實工作。各保險公司、各商業銀行總部要加強領導，組織全系統做好《監管指引》的傳達、學習和執行工作。各保監局、各銀監局要加強監管，督促轄內保險機構、銀行機構嚴格執行《監管指引》的各項要求。

二、各保險公司要堅持調整和優化銀保業務結構，加快轉變銀保業務發展方式。要注重與銀行加強戰略性合作，發揮銀保雙方優勢，創新銀保產品和銷售模式；要注重維護銀保專管員隊伍穩定，從職能定位、工作方式、組織發展等方面加快銀保專管員隊伍轉型，不斷提高專管員隊伍的專業素質、培訓能力和服務能力。

三、各商業銀行要加強對代理保險業務銷售行為的管控，不斷提高銷售品質，為客戶提供優質服務。要注重加強對代理保險業務銷售人員的培訓和資格管理，切實提高銷售人員的專業素質、銷售能力和服務能力；要注重深化與保險公司的合作關係，積極發展多樣化的銀保銷售模式，滿足客戶日益增長的保險保障、長期儲蓄和金融資產管理需求。

四、各保險公司、各商業銀行要注重從改進和完善體制機制入手，防止出現商業賄賂、銷售誤導、惡性價格競爭等違法違規行為。總部要切實承擔起對下級機構和人員的管控責任，要建立並強化內部責任追究制。

五、各保監局、各銀監局要把規範商業銀行代理保險業務作為規範金融市場秩序、保護金融保險消費者權益的一項重點工作。要把打擊銀保市場商業賄賂、銷售誤導、惡性價格競爭等作為現場檢查重點，加大檢查和處罰力度，加大對上級機構和各級高管人員管理責任的追究力度，依法對相關責任人進行問責。各保監局、各銀監局要注重加強溝通與合作，共同規範銀保市場。

六、本通知下發後，保險公司與商業銀行已簽訂的代理協定與《監管指引》要求不符的，應當在 2011 年 3 月 31 日前完成修訂工作。



---

中國保險監督管理委員會

中國銀行業監督管理委員會

二〇一一年三月七日

## 商業銀行代理保險業務監管指引

### 第一章 總則

### 第二章 代理關係

#### 第一節 合作對象

#### 第二節 代理資格

#### 第三節 代理協定

### 第三章 經營規則

#### 第一節 保險產品

#### 第二節 代理費用

#### 第三節 銷售模式

#### 第四節 銷售行為

#### 第五節 財務核算

#### 第六節 應急機制

#### 第七節 同業交流

### 第四章 監督檢查

### 第五章 附則

### 第一章 總則

第一條 為了規範商業銀行代理保險業務的經營行為，保護保險消費者的合法權益，促進商業銀行代理保險業務持續健康發展，根據《中華人民共和國保險法》（以下簡稱《保險法》）、《中華人民共和國商業銀行法》（以下簡稱《商業銀行法》）、《中華人民共和國銀行業監督管理法》（以下簡稱《銀行業監督管理法》）等法律、行政法規及規章，制定本指引。

第二條 本指引所稱商業銀行代理保險業務是指商業銀行接受保險公司委託，在保險公司授權的範圍內，代理保險公司銷售保險產品及提供相關服務，並依法向保險公司收取代理費用的經營活動。

第三條 保險公司和商業銀行雙方開展商業銀行代理保險業務，應當遵守法律、行政法規和中國保監會、中國銀監會的有關規定，遵循自願、誠實信用和公平競爭的原則，實現雙方優勢互補，互利共贏，為保險消費者創造價值。

第四條 中國保監會、中國銀監會根據《保險法》、《商業銀行法》、《銀行業監督管理法》和國務院授權，對商業銀行代理保險業務履行監管職責。

中國保監會、中國銀監會派出機構，在中國保監會、中國銀監會授權範圍內履行監管職責。

## 第二章 代理關係

### 第一節 合作對象

第五條保險公司和商業銀行應當結合自身及對方的資本狀況、資產規模、管控能力等因素審慎選擇合作物件，合理確定合作物件的範圍和數量。

第六條 保險公司選擇合作商業銀行時，應當充分考慮其資本充足率、風險管控能力、營業場所、代理保險業務和財務管理制度健全性、近兩年受監管部門處罰情況等。

第七條 商業銀行選擇合作保險公司時，應當充分考慮其償付能力狀況、風險管控能力、業務和財務執行資訊系統、近兩年受監管部門處罰情況等。

第八條 保險公司和商業銀行選擇和評價合作物件，應當參考監管部門、外部審計、評級機構以及行業協會披露的資訊，確保獲取的有關資訊真實可靠。

第九條保險公司和商業銀行應當保持合作關係和客戶服務的穩定性。單一商業銀行代理網點與每家保險公司的連續合作期限不得少於一年。

合作期間內，如果一方出現對雙方合作關係有實質影響的不利情形，另一方可以提前中止合作。對保險公司與商業銀行網點已經中止合作的情況，商業銀行應配合保險公司做好滿期給付、退保、投訴處理等保單後續服務。

第十條商業銀行不得將保險代理業務轉委託給其他機構或個人。

### 第二節 代理資格

第十一條 中國保監會依法對商業銀行網點代理保險業務實施資格管理。

（一）商業銀行代理保險業務的，每個營業網點在代理保險業務前應當取得中國保監會頒發的經營保險代理業務許可證，並獲得商業銀行一級分支機構（含省、自治區、直轄市和計畫單列市分行）的授權。

（二）保險公司不得委託沒有取得經營保險代理業務許可證的商業銀行網點開展代理保險業務。

（三）商業銀行網點經營保險代理業務許可證的使用和管理，應當按照中國保監會《保險授權管理辦法》有關規定辦理。

（四）商業銀行網點應當在營業場所顯著位置張貼統一制式的投保提示。

第十二條中國保監會依法對商業銀行代理保險業務銷售人員和保險公司銀保專管員實施資格管理。

(一) 商業銀行和保險公司應當按照監管部門有關規定，對商業銀行代理保險業務銷售人員和保險公司銀保專管員進行法律法規、業務知識培訓和職業道德教育。

(二) 商業銀行從事代理保險業務的銷售人員，應當符合中國保監會規定的保險銷售從業資格條件，取得中國保監會頒發的《保險銷售從業人員資格證書》。其中，投資連結保險銷售人員還應至少有 1 年以上保險銷售經驗，接受過不少於 40 小時的專項培訓，並無不良記錄。

(三) 保險公司銀保專管員，應當取得中國保監會頒發的《保險銷售從業人員資格證書》，每年應接受不少於 36 小時的培訓。

### 第三節 代理協定

第十三條 保險公司委託商業銀行代理保險業務，原則上應當由總公司和總行統一簽訂代理協定。保險公司和商業銀行的一級分支機構（含省、自治區、直轄市和計畫單列市分公司、分行等）確需簽訂代理協定的，應當事先分別取得總公司和總行書面授權，並在代理協定簽訂後及時向總公司和總行進行備案。

第十四條 保險公司委託區域性商業銀行代理保險業務的，可以由區域性商業銀行總行同保險公司總公司或其業務開展地的保險公司一級分支機構簽訂代理協定。保險公司一級分支機構應當事先取得總公司書面授權，並在代理協定簽訂後及時向總公司進行備案。

第十五條 保險公司和商業銀行簽訂的代理協定應當包括但不限於以下主要條款：代理產品種類，代理費用標準及支付方式，單證及宣傳資料管理，客戶帳戶及身份資訊核對，反洗錢，客戶資訊保密，雙方權利責任劃分，爭議的解決，危機應對及客戶投訴處理機制，合作期限，協議生效、變更和終止，違約責任等。

## 第三章 經營規則

### 第一節 保險產品

第十六條 保險公司委託商業銀行銷售的保險產品，應當是按照中國保監會保險產品審批備案管理的有關規定，經過中國保監會審批或備案的保險產品。

第十七條 保險公司委託商業銀行銷售的保險產品，保單封面主體部分應當以顯著的字體印有“保險單”或“保險合同”字樣、保險公司名稱等內容，保險合同中應當包含保險條款及其他合同要件。

第十八條 保險公司應當充分發揮長期資產負債匹配管理和風險保障的核心技術優勢，商業銀行應當充分發揮銷售管道優勢，在商業銀行代理保險業務中大力發展長期儲蓄型和風險保障型保險產品，持續調整和優化商業銀行代理保險業務結構，為客戶提供全面的金融服務。

第十九條 保險公司和商業銀行在合作過程中，應當加大產品創新力度，以消費者需求為導向，推進商業銀行代理保險產品的多樣化和差異化，

不斷滿足客戶日益增長的保險保障和金融資產管理需求。

## 第二節 代理費用

第二十條 保險公司和商業銀行協商代理費用時，應當本著互利共贏、共同發展、保護消費者利益的原則，共同促進商業銀行代理保險市場的持續健康發展。

第二十一條 保險公司向商業銀行支付代理費用，應當通過保險公司一級分支機構向代理商業銀行一級分支機構或至少二級分支機構統一轉帳支付，具備條件的要實現保險公司總公司集中統一向代理商業銀行總行支付；委託地方性商業銀行代理保險業務的，應當由保險公司一級分支機構向地方性商業銀行總部或一級分支機構統一轉帳支付。

第二十二條 保險公司應當按照財務制度據實列支向商業銀行支付的代理費用，不得賬外核算和經營；商業銀行應當加強代理費用集中管理，從代理費用中列支代理保險業務銷售人員的業務激勵費用。

第二十三條 保險公司及其工作人員不得在賬外直接或者間接給予合作商業銀行及其工作人員合作協定約定以外的利益，包括支付現金、各類有價證券，或者報銷費用、提供旅遊等；商業銀行及其工作人員不得以任何方式向保險公司及其工作人員收取、索要合作協定約定以外的任何利益。保險公司和商業銀行應當加強對員工的教育管理，完善各項管理制度，防範商業賄賂風險。

第二十四條 保險業協會和銀行業協會要通過加強行業自律，在維護市場秩序、促進公平競爭方面發揮積極作用。

第二十五條 監管部門對通過給予、收取或索要合作協定約定外利益等不正當競爭手段擾亂市場秩序、侵害消費者利益的行為將依法嚴厲查處。

## 第三節 銷售模式

第二十六條 商業銀行和保險公司應當按照代理協定約定加強協作。通過商業銀行網點直接向客戶銷售保險產品的人員，應當是持有保險代理從業人員資格證書的商業銀行銷售人員；商業銀行不得允許保險公司人員派駐銀行網點。保險公司銀保專管員負責向銀行提供培訓、單證交換等服務，協助商業銀行做好保險產品銷售後的滿期給付、續期繳費等相關客戶服務。

第二十七條 商業銀行應當根據保險產品的複雜程度區分不同的銷售區域。投資連結保險產品不得通過商業銀行儲蓄櫃檯銷售。對於保單期限和繳費期限較長、保障程度高、產品設計相對複雜以及需較長時間解釋說明的保險產品，商業銀行應當積極開拓理財服務區、理財專櫃、財富中心、私人銀行等專門銷售區域，通過對銷售區域和銷售隊伍的控制，提高銷售品質，將合適的產品通過合適的人員銷售給合適的客戶。

第二十八條 商業銀行和保險公司應當加強戰略性合作，在依法合規、風險可控的前提下，合作開展電話銷售、網上銷售等創新銷售模式。

第二十九條 商業銀行通過電話銷售保險產品的，應當先征得客戶同

意；銷售人員應當是具有保險銷售從業人員資格的商業銀行人員；銷售行為應當按照統一的規範用語進行，明確告知客戶銷售的是保險產品，銷售過程應當全程錄音並妥善保存。

第三十條 商業銀行通過網上銀行銷售保險產品的，應當有醒目的風險提示，銷售過程中的各項風險管控措施不得低於商業銀行網點的標準，且銷售過程應保留完整記錄；保險公司應配合商業銀行提供電子保單，不斷改進和提升服務品質；高風險的複雜保險產品應確保銷售給有相應風險承受能力的合適客戶。

#### 第四節 銷售行為

第三十一條 商業銀行作為代理保險業務銷售行為的實施主體，應當加強代理保險業務銷售行為管理，加大內部對銷售人員的培訓力度，強化對誤導銷售、錯誤銷售等違規行為的內部責任追究，建立健全相應管理制度和處罰制度。

第三十二條 商業銀行及其工作人員應當使用保險公司總公司或經總公司授權的保險公司一級分支機構統一印製的保險產品宣傳資料，不得擅自印製代銷產品的宣傳資料或變更產品宣傳資料的內容。

第三十三條 銷售人員在產品銷售過程中應當以書面形式向投保人提供保險監管部門要求的投保提示書、產品說明書，應當引導投保人在投保單上填寫真實完整的客戶資訊，並在人身保險新型產品投保書上抄錄有關聲明，不得代抄錄有關聲明或代投保人或被保險人簽名；對投資連結保險產品投保人還應當進行風險承受能力測評，不得將投資連結保險產品銷售給未經過風險測評或風險測評結果顯示不適合的客戶。

第三十四條 銷售人員負責在銷售過程中全面客觀介紹保險產品，應當按保險條款將保險責任、責任免除、退保費用、保單現金價值、繳費期限、猶豫期等重要事項明確告知客戶。

第三十五條 銷售人員不得進行誤導銷售或錯誤銷售。在銷售過程中不得將保險產品與儲蓄存款、銀行理財產品等混淆，不得使用“銀行和保險公司聯合推出”、“銀行推出”、“銀行理財新業務”等不當用語，不得套用“本金”、“利息”、“存入”等概念，不得將保險產品的利益與銀行存款收益、國債收益等進行片面類比，不得誇大或變相誇大保險合同的收益，不得承諾固定分紅收益。

第三十六條 商業銀行網點及其銷售人員不得以中獎、抽獎、送實物、送保險、產品停售等方式進行誤導或誘導銷售。保險公司不得支持或鼓勵商業銀行採取上述行為。

第三十七條 商業銀行應當向保險公司提供全面、完整、真實的客戶投保資訊，確保保險公司承保業務和客戶回訪工作順利開展。保險公司應當建立投保單資訊審查機制，對投保單資訊不全、捏造變更客戶資訊的保險業務不得承保。

第三十八條 商業銀行和保險公司應當逐步統一投保人風險承受能力測評體系，為客戶投保提供便利。

第三十九條 對於保險公司應當披露的資訊，保險公司應當根據中國保監會資訊披露管理辦法的有關要求，通過公司官方網站或指定媒體進行統一披露。

第四十條 保險公司應當對通過商業銀行管道銷售的一年期以上的人身保險產品投保人進行猶豫期內回訪。對於到商業銀行申請退保、滿期給付、續期繳費業務的，商業銀行和保險公司應當相互配合，及時做好相應工作。

#### 第五節 財務核算

第四十一條 保險公司開展商業銀行代理保險業務，應當建立商業銀行代理保險業務的財務獨立核算及評價機制，做到對新業務價值、利潤及費用進行獨立核算。

第四十二條 保險公司應當根據審慎原則，科學制定商業銀行代理保險業務的財務預算政策和業務激勵政策，防止出現為了業務規模不計成本的經營行為，防範費差損風險。總公司應切實承擔對分支機構的管理責任，監管部門將依法嚴厲查處銀保業務惡性價格競爭行為，加大對法人機構和各級高管人員管理責任的追究力度。

第四十三條 商業銀行對代理保險業務取得的代理費用應當如實入帳，對不同保險公司的代收保費、代理費用進行獨立核算。

#### 第六節 應急機制

第四十四條 保險公司和商業銀行應當將商業銀行代理保險業務中出現的群訪群訴、群體性退保等事件作為重大事件，建立重大事件聯合應急處理機制。應當共同制定重大事件處理辦法、指定專門人員、成立應急處理小組、建立共同資訊披露機制，在出現重大事件時及時妥善做好應對工作。

第四十五條 保險公司和商業銀行應當在客戶投訴、退保等事件發生的第一時間積極處理，實行首問負責制度，不得相互推諉，避免產生負面影響使事態擴大。按照雙方共同制定的重大事件處理辦法規定，及時採取措施，妥善解決。

第四十六條 對於出現的重大事件，保險公司和商業銀行總部應當及時向中國保監會、中國銀監會報告；事件發生地的分支機構，應當及時向當地中國保監會、中國銀監會派出機構報告。

#### 第七節 同業交流

第四十七條 保險公司和商業銀行應當建立定期交流機制，定期交流商業銀行代理保險業務資訊。

第四十八條 保險業協會和銀行業協會應當建立定期交流機制，定期交流行業間商業銀行代理保險業務資訊及自律情況。

#### 第四章 監督檢查

---

第四十九條 中國保監會、中國銀監會及其派出機構依法對商業銀行代理保險業務進行現場檢查。

中國保監會、中國銀監會及其派出機構對商業銀行代理保險業務可以進行聯合現場檢查，依法對違規行為採取監管措施，追究相應責任，並給予相應處罰。

第五十條保險公司、商業銀行及其分支機構或者其從業人員違反本指引，由中國保監會、中國銀監會及其派出機構依照法律、行政法規、規章進行處罰；涉嫌犯罪的，依法移交司法機關追究其刑事責任。

第五十一條 中國保監會、中國銀監會及其派出機構應加強對商業銀行代理保險業務監管的溝通交流，定期溝通和交流商業銀行代理保險業務監管資訊，及時向對方通報商業銀行代理保險業務現場檢查及處罰情況。

#### 第五章 附則

第五十二條 其他銀行業金融機構、郵政公司代理保險業務的，參照本指引執行。

第五十三條 本指引自下發之日起施行

## 附件 12

### 關於加強銀行代理壽險業務結構調整促進銀行代理壽險業務健康發展的通知

保監發〔2010〕4號

各保監局，各銀監局，各壽險公司、養老險公司、健康險公司，各國有商業銀行、股份制商業銀行、郵政儲蓄銀行：

近年來，銀行代理壽險業務發展較快，銀行代理已經成為我國壽險業實現又好又快發展的主要管道之一，銀行業也通過代理壽險業務實現了業務的多元化經營，銀行業和壽險業在一定程度上實現了優勢互補、互利共贏，滿足了客戶多樣化的保險需求。但是隨著銀行代理壽險業務的快速發展，業務結構不合理、長期儲蓄和保險保障功能發揮不充分等問題日益突出。為促進銀行代理壽險業務可持續發展，充分發揮銀行業、壽險業雙方的優勢，更好地滿足客戶的需求，現將有關事項通知如下：

一、充分認識加強銀行代理壽險業務結構調整，促進銀行代理壽險業務健康發展的重要意義。加強銀行代理壽險業務結構調整、促進銀行代理壽險業務健康發展，是落實科學發展觀的具體體現，對於壽險業實現防風險、調結構、穩增長的戰略目標和銀行業實現多元化經營，防範信譽風險，維護經營穩定，具有重要意義。

二、各保險公司、各銀行在發展銀行代理壽險業務時，要堅持科學發展理念，認真做好發展規劃和發展戰略，充分發揮各自優勢，實現優勢互補、合作共贏。各保險公司和各銀行要科學處理業務規模和業務品質的關係，要不斷優化銀行代理壽險業務結構，加大銀行代理壽險產品創新力度，積極開發適合銀行代理管道的產品。保險公司要充分發揮長期資產負債管理和風險保障的核心技術優勢，大力發展長期儲蓄型和風險保障型保險業務；代理銀行要充分利用分銷管道優勢和專業優勢，為客戶提供包括長期儲蓄和風險保障在內的更全面的金融服務。銀保合作要體現銀行業和壽險業各自的競爭優勢，優勢互補，不斷滿足客戶日益增長的對保險保障、長期儲蓄及金融資產管理的需求。銀保雙方要從增加客戶價值角度出發，協商確定公平合理的手續費標準。

三、加強代理資格的監管。為加強銀行代理壽險行為的管理，保護廣大客戶的合法利益，商業銀行代理壽險業務的，每個營業網點在代理壽險業務前必須取得《保險兼業代理業務許可證》，同時要獲得法人授權。保險公司不得委託沒有取得兼業代理資格的商業銀行及其網點開展代理保險業



務。取得保險兼業代理資格的代理銀行可以與多家保險公司建立代理關係，代理銀行應當根據自身業務發展情況和風險管控能力確定合作的保險公司數量。商業銀行必須加強對保險公司的資格審查，對不符合資質要求的保險公司不得代理業務。

四、加強銷售模式的創新。為滿足客戶全方位的理財和保障需求，提供高品質的服務和產品，各保險公司、各銀行要大力開展銀行代理壽險業務銷售模式的創新，要在目前以銀行職員櫃檯銷售為主要模式的基礎上，努力實現銀行職員櫃檯銷售、銀行客戶經理理財專櫃銷售、理財室銷售等模式互為補充多樣化銷售模式，以滿足不同客戶的差異化需求。

五、加強對銀行代理壽險業務銷售行為的監管。各保險公司應按照《關於進一步加強投資連結保險銷售管理的通知》（保監發〔2009〕10號）、《關於推進投保提示工作的通知》（保監發〔2009〕68號）、《人身保險新型產品資訊披露管理辦法》（保監會令2009年第3號）等要求，在承保前向投保人進行投保提示，在承保後按規定時限對投保人進行回訪。各代理銀行要積極配合保險公司執行投保提示、客戶回訪等規定，引導投保人在投保單上填寫真實完整的客戶資訊並在人身保險新型產品投保書上抄錄有關聲明，嚴禁代理銀行向保險公司提供虛假客戶資訊，嚴格防範銷售誤導風險。

六、加強對銷售人員的培訓和資格管理。各保險公司要加強對銀行代理壽險業務銷售人員，包括銀行櫃員、保險公司銀保專管員和銀行客戶經理等的培訓。要根據市場和環境的變化，通過靈活多樣的培訓形式，不斷提高培訓品質，切實提高銷售人員的專業素質、服務品質和工作效率。代理銀行的保險銷售人員必須通過保險代理從業人員資格考試，取得《保險代理從業人員資格證書》。

七、加強對購買投資類壽險產品客戶的風險測評。各保險公司、代理銀行要根據《關於進一步加強投資連結保險銷售管理的通知》（保監發〔2009〕10號）、《關於進一步規範銀行代理保險業務管理的通知》（銀監辦發〔2009〕47號）要求，對購買投資連結保險產品的客戶進行風險評估。

八、加強保險兼業代理合同、手續費支付管理。各保險公司、代理銀行的保險兼業代理合同原則上由總公司與總行簽訂；省級分公司與省級分行簽訂保險兼業代理合同的，必須分別取得保險公司總公司和代理銀行總行的授權；省級以下的保險公司、銀行分支機構不得簽訂保險兼業代理合同。代理手續費要通過保險公司省級分公司對代理銀行統一轉帳支付，具備條件的要實現保險公司總公司集中統一向代理銀行總行支付，省級分公司以下的保險公司分支機構不得向銀行支付手續費。保險公司及其工作人員不得向代理銀行支付代理合同以外的手續費及其他利益，不得現金支付手續費。各代理銀行要本著防範風險和成本管理的原則，逐步實現代理合同和代理手續費的集中管理，建立科學、公平、系統的代理銷售激勵機制，促進銀行代理壽險業務健康持續發展。

九、加強對銀行代理壽險業務的財務核算管理。各保險公司應加強對銀行代理壽險業務的盈利性分析，實現銀行代理壽險業務的獨立核算，及時準確反映銀行代理壽險業務的真實盈利狀況。各保險公司要根據審慎穩健的原則，制定科學的銀行代理壽險業務的財務預算政策和業務激勵政策，防止出現為了業務規模不計成本的非理性粗放式經營行為，切實防範費差損風險。監管部門將加大對銀行代理壽險業務財務費用支出的監管，對於惡性價格競爭行為將依法嚴厲查處，採取限制直至取消銀行代理壽險業務經營資格的監管措施。

十、加強對客戶後續服務的管理。各保險公司、代理銀行要為客戶提供全面優質的服務，積極探索通過利益分享、提供客戶關係管理、遠端技術支援、代收保費和代付保險金等多種增值服務的方式，深化銀行保險之間的合作關係。保險公司與代理銀行要明確約定雙方在客戶後續服務中的權利和義務。保險公司與代理銀行之間應建立投訴及突發事件應急處理協調機制，妥善處理客戶投訴及各類突發事件，切實維護客戶合法權益。

十一、加大銀行代理壽險業務領域的反商業賄賂查處工作。嚴禁保險公司通過各種手段在賬外暗中向代理銀行及其銷售人員支付現金、各類有價證券，或者報銷費用、提供旅遊等，一經查實將嚴肅處理，涉嫌犯罪的，將按規定移交司法部門處理。各代理銀行要加強對員工的教育管理，嚴禁員工接受或索取任何形式的非法利益，完善各項管理制度，防範商業賄賂風險。

十二、加強償付能力監管，建立銀行代理壽險業務退出機制。中國保監會將進一步強化償付能力監管，通過分類監管措施促進銀行代理壽險業務結構的不斷優化。各保險公司要在銀行代理壽險業務發展規劃中充分評估業務對償付能力的影響，做好壓力測試。對於銀行代理壽險業務發展過快導致償付能力不足的公司，中國保監會和中國銀監會將採取包括停止銀行代理壽險業務在內的監管措施。

十三、加強行業之間溝通協調，妥善解決銀行代理壽險業務發展中出現的新問題。各保監局、銀監會派出機構、保險行業協會、銀行業協會、保險公司、銀行要加強溝通，及時解決銀行代理壽險業務發展中出現的新問題，努力實現銀行代理壽險業務健康可持續發展。銀行代理壽險業務市場份額較大的公司要發揮帶頭作用，積極推動銀行代理壽險業務的結構調整工作。

本通知自發文之日起執行，此前有關文件與本通知不相符的，依照本通知執行。請各保監局和銀監局將本通知轉發至轄內保險公司和銀行機構，保險公司和商業銀行已經簽署的保險兼業代理合同如不符合本通知有關要求，應當在2010年3月1日前根據本通知進行修訂或重新簽訂保險兼業代理合同。

---

中國保險監督管理委員會  
中國銀行業監督管理委員會

二〇一〇年一月十三日

## 保監會關於印發《保險集團公司 管理辦法（試行）》的通知

保監發〔2010〕29號

中國人民保險集團股份有限公司、中國人壽保險（集團）公司、中國再保險（集團）股份有限公司、中國太平保險集團公司、中國平安保險（集團）股份有限公司、中國太平洋保險（集團）股份有限公司、中華聯合保險控股股份有限公司、陽光保險集團股份有限公司、泰康人壽保險股份有限公司、新華人壽保險股份有限公司、華泰財產保險股份有限公司、天安保險股份有限公司：

為加強保險集團公司監管，防范保險集團經營風險，更好地促進保險主業發展，我會制定了《保險集團公司管理辦法（試行）》，現印發給你們，請遵照執行。

保 監 會

二〇一〇年三月十二日

保險集團公司管理辦法（試行）

### 第一章 總 則

第一條 為加強對保險集團公司的監督管理，有效防范保險集團經營風險，促進金融保險業健康發展，根據《中華人民共和國保險法》（以下簡稱《保險法》）、《中華人民共和國公司法》（以下簡稱《公司法》）及相關法律、行政法規，制定本辦法。

第二條 中國保險監督管理委員會（以下簡稱中國保監會）根據法律、行政法規和國務院授權，對保險集團公司實行監督管理。

第三條 本辦法所稱保險集團公司，是指經中國保監會批准設立並依法登記註冊，名稱中具有“保險集團”或“保險控股”字樣，對保險集團內其他成員公司實施控制、共同控制和重大影響的公司。

保險集團是指保險集團公司及受其控制、共同控制和重大影響的公司組成的企業集合，該企業集合中除保險集團公司外，有兩家或多家子公司為保險公司且保險業務為該企業集合的主要業務。

保險集團成員公司是指保險集團公司及受其控制、共同控制和重大影響的公司。

### 第二章 設 立

第四條 設立保險集團公司，應當具備下列條件：

（一）具有合格的投資人，股權結構合理，且投資人合計控制兩家或多家保險公司 50%以上股權。

（二）投資人已控制的保險公司中至少有一家經營保險業務 6 年以上，最近

3年連續盈利，淨資產不低於10億元人民幣，總資產不低於100億元人民幣。

投資人已控制保險公司的償付能力符合中國保監會的規定，具有較完善的法人治理結構和內部控制體系，最近3年無重大違法違規行為。

(三) 注冊資本最低限額為人民幣20億元。

(四) 具有符合中國保監會規定任職資格條件的董事、監事和高級管理人員。

(五) 具有完善的治理結構、健全的組織機構、有效的風險管理和內部控制管理制度。

(六) 具有與其業務發展相適應的營業場所、辦公設備。

(七) 法律、行政法規和中國保監會規定的其他條件。

因處置風險進行並購重組，經中國保監會批准，上述條件可適當放寬。

第五條 保險集團公司的設立，可採取以下兩種方式：

(一) 保險公司的股東作為發起人，以其持有的保險公司股權和貨幣出資設立保險集團公司，其中，貨幣出資總額不得低於保險集團公司注冊資本的30%。

(二) 保險公司轉換更名為保險集團公司，保險集團公司以貨幣出資設立保險子公司，原有保險公司的保險業務依法轉移至保險子公司。

第六條 採用第五條第(一)項方式申請設立保險集團公司的，應當由發起人向中國保監會提交下列材料一式三份：

(一) 設立申請書，其中應當載明擬設立公司的名稱、注冊資本、業務範圍等；

(二) 可行性報告，包括設立方式、公司治理和組織機構框架、發展戰略、風險管理和內部控制體系、整合前後保險子公司的償付能力評估等；

(三) 籌建方案，包括保險集團公司及其子公司的股權結構、理順股權關係的總體規劃和操作流程、子公司的名稱和業務類別等；

(四) 保險集團公司章程；

(五) 保險公司經審計的財務會計報告、償付能力報告；

(六) 投資人股份認購協議、投資人董事會或者有關機構同意其投資的證明材料、投資人的營業執照或者其他背景資料以及投資人經審計的財務會計報告；

(七) 創立大會決議，沒有創立大會決議的，應當提交全體股東同意申請開業的文件或者決議；

(八) 資信良好的驗資機構出具的驗資證明，資本金入賬原始憑證復印件，保險公司股權評估報告；

(九) 籌備組負責人，擬任董事、監事、高級管理人員簡歷及有關證明材料；

(十) 營業場所所有權或者使用權的證明文件；

(十一) 中長期發展戰略和規劃、業務經營計劃、對外投資計劃，資本及財務管理、風險管理和內部控制等主要制度；

(十二) 信息化建設情況報告；

(十三) 公司名稱預先核準通知；

(十四) 律師事務所出具的法律意見書；

(十五) 中國保監會規定提交的其他材料。

第七條 採用第五條第(二)項方式申請設立保險集團公司的，應當由發起人向中國保監會提交下列材料一式三份：

(一) 更名申請書，其中應當載明擬更名公司的名稱、註冊資本、業務範圍等；

(二) 可行性報告，包括更名方式、公司治理和組織機構框架、發展戰略、風險管理和內部控制體系、更名前後保險子公司的償付能力評估等；

(三) 更名方案，包括保險集團公司及其子公司的股權結構、理順股權關係的總體規劃和操作流程、子公司的名稱和業務類別等；

(四) 保險集團公司章程；

(五) 保險公司股東大會同意設立保險集團公司的決議；

(六) 保險公司經審計的財務會計報告、償付能力報告；

(七) 資信良好的驗資機構出具的驗資證明，資本金入賬原始憑證復印件；

(八) 擬注入的資產評估報告、客戶和債權人權益保障計劃及員工權益保障計劃；

(九) 籌備組負責人，擬任董事、監事、高級管理人員簡歷及有關證明材料；

(十) 營業場所所有權或者使用權的證明文件；

(十一) 中長期發展戰略和規劃、業務經營計劃、對外投資計劃，資本及財務管理、風險管理和內部控制等主要制度；

(十二) 信息化建設情況報告；

(十三) 公司名稱預先核準通知；

(十四) 律師事務所出具的法律意見書；

(十五) 中國保監會規定提交的其他材料。

第八條 保險集團公司的董事、監事、高級管理人員應當符合中國保監會的有關規定。

保險集團公司的高級管理人員包括總經理、副總經理、總經理助理、董事會秘書、合規負責人、財務負責人以及其他具有相同職權的負責人。

### 第三章 經營範圍

第九條 保險集團公司的業務以股權投資及管理為主。

保險集團公司對外股權投資及投資設立相關企業應以自有資金出資。

第十條 保險集團公司對外股權投資及投資設立相關企業應經中國保監會批准，其申報程序和申報材料由中國保監會另行規定。

保險集團公司除上款外的其他資金運用，應遵守中國保監會關於保險資金運用的有關規定。

第十一條 保險集團公司可投資以下保險類企業：

(一) 保險公司；

(二) 保險資產管理公司；

(三) 保險專業代理機構、保險經紀機構和保險公估機構；

(四) 其他保險類企業。

第十二條 保險集團公司可投資商業銀行等非保險類金融企業。

保險集團公司及其子公司對非保險類金融企業的投資總額，不得超過集團合併淨資產的30%。

第十三條 保險集團公司及其子公司投資同一金融行業中主營業務相同的企業，控股的數量原則上不得超過一家。

第十四條 保險集團公司可投資與保險業務相關的非金融類企業。

除上述與保險業務相關的非金融類企業外，保險集團公司對其他非金融類企業的投資金額，不得超過該企業實收資本的25%，且不得參與該企業的經營。

保險集團公司及其子公司對非金融類企業的投資總額，不得超過集團合併淨資產的10%。

第十五條 保險集團公司可進行境外投資。保險集團公司及其子公司對境外主體投資的總額，不得超過集團合併淨資產的10%，其中對單一境外主體的投資總額不得超過集團合併淨資產的5%。

第十六條 保險集團公司經營保險業務，應遵守《保險法》、《保險公司管理規定》等法律、行政法規。

#### 第四章 公司治理

第十七條 在維護子公司獨立法人經營自主權的前提下，保險集團公司依法對集團整體戰略規劃、資源配置和風險管理承擔最終職責，對集團內部的人力資源、財務會計、品牌文化等實施統一管理，加強集團內部的業務協同和資源共享，建立覆蓋集團整體的風險管理和內部審計體系，提高集團整體運營效率和風險防范能力。

第十八條 保險集團公司應當組織制定集團整體戰略規劃，定期對戰略規劃執行情況進行評估，根據發展實際和外部環境變化調整和完善戰略規劃。

保險集團公司應當根據集團整體戰略規劃，合理制定子公司發展戰略和經營計劃。保險集團公司應當設立或指定相應職能部門，定期監控、評估子公司發展戰略和經營計劃的執行情況並提出管理意見，確保集團整體目標和子公司責任目標的實現。

第十九條 保險集團公司應當按照《公司法》及中國保監會監管規定的要求，建立規範的治理結構。

保險集團公司應當根據自身管理需要，合理確定董事會規模及成員構成。其中獨立董事不得少於全體董事的1/3。

保險集團公司董事會應當設立審計委員會、提名薪酬委員會、戰略管理委員會、風險管理委員會，同時根據實際情況設置其他專業委員會。

第二十條 保險集團公司應當根據集團整體戰略規劃和子公司管理需求，按照合規、精簡、高效的原則，指導子公司建立治理結構。

子公司為上市公司的，公司治理應當符合上市規則及上市公司監管要求。

第二十一條 保險集團公司應當依法統籌自身及子公司股東大會、董事會、

監事會的運作，加強對不同層級、不同類別會議的決策支持和組織管理。

保險集團公司應當設立或指定相應的職能部門，為其派駐子公司董事提供決策服務。子公司董事對其在董事會的決策行為依法承擔責任。

第二十二條 保險集團公司對子公司履行管理職能過程中，不得濫用其控股地位，損害子公司及其他股東的合法權益。

第二十三條 保險集團公司與子公司之間的股權控制層級原則上不得超過三級。

保險集團成員公司之間原則上不得交叉持股。

保險集團公司高級管理人員原則上最多只得兼任一家子公司高級管理人員。

保險集團公司下屬子公司的高級管理人員原則上不得相互兼任。

第二十四條 保險集團公司應當建立集團統一的對外擔保制度，明確對外擔保的條件、額度及審批程序。保險集團公司及其子公司對外擔保應當經本級公司股東大會審議批准。

保險集團公司及其子公司對外擔保的余額不得超過其淨資產的10%。

第二十五條 保險集團公司應當建立關聯交易管理制度，規範集團內部關聯交易行為。

保險集團成員公司發生的重大關聯交易，按照中國保監會的規定履行報告程序。

第二十六條 保險集團公司應當整合集團風險管理資源，建立集團統一的風險管理體系，加強對集團內外各類風險的評估和防范。

保險集團公司應當設立合規及風險管理職能部門，加強對集團內合規及風險管理的規劃和領導。

第二十七條 保險集團公司應當建立統一的內部審計制度，檢查集團整體的業務活動、財務信息和內部控制，指導和評估子公司的內部審計工作。

保險集團公司對內部審計部門實行集中化或垂直化管理的，其保險子公司可授權該部門實施內部審計工作，並向中國保監會報告。

第二十八條 保險集團公司應建立和完善集團內部人員、資金、業務、信息等方面的防火牆制度，防范保險集團成員公司之間的風險傳遞。

## 第五章 資本管理

第二十九條 保險集團公司應當建立覆蓋整個集團的資本管理制度，包括資本規劃機制、資本充足評估機制、資本約束機制以及資本補充機制，確保資本與資產規模相適應，並能夠充分覆蓋集團面臨的各類風險。

第三十條 保險集團公司應當依據集團的發展戰略、經營規劃和相關外部因素，設定恰當的資本充足目標。確保保險子公司滿足償付能力監管要求，非保險類金融子公司的資本充足水平應當持續符合金融監管部門規定，並將非金融類子公司資產負債比率保持在合理水平，實現整個集團安全穩健運行。

第三十一條 保險集團公司應當根據公司發展戰略目標、行業情況和國家有關規定，有針對性的制定保險集團公司及其金融類子公司至少未來三年的資本需



求規劃，並保證資本需求的充分可獲得性。

第三十二條 保險集團公司及其金融類子公司均應建立與其自身風險特徵、經營環境相適應的內部資本充足評估機制，定期評估資本充足水平。

第三十三條 保險集團公司應當在集團內部建立資本約束機制，指導成員公司在制訂發展戰略與經營規劃、設計產品、資金運用等方面，嚴格遵守資本約束指標，注重審慎經營，強化風險管理。

保險集團公司應當保持債務規模和期限結構合理適當，並保持資產結構和負債結構的合理匹配。

第三十四條 保險集團公司應當建立與集團成員公司發展戰略和經營規劃相適應的資本補充機制，通過調整業務、提高內部盈利能力、股權或者債權融資等方式保持整體的資本充足，並預留一定額度的資金，用于履行對成員公司持續出資的義務。

保險集團公司將發行次級債募集的資金以資本金或其他方式注入集團成員公司時，應當嚴格控制保險集團公司雙重杠桿比率，即長期股權投資賬面淨值與所有者權益之比。

## 第六章 信息披露

第三十五條 保險集團公司應當按照有關法律、行政法規的要求，遵循真實性、準確性、完整性和可比性的原則，規範地披露信息。

第三十六條 保險集團公司應披露公司基本情況和年度重大事項信息。

第三十七條 保險集團公司披露的基本情況應包括公司名稱，註冊資本，法定代表人，經營範圍，組織結構，股權結構和基本財務數據。

第三十八條 保險集團公司披露的年度重要事項，至少應包括下列內容：

- (一) 公司控股股東或實際控制人變更。
- (二) 公司董事長、總經理變動。
- (三) 增加或減少註冊資本、分立合並事項。
- (四) 公司經營範圍的重大變化。
- (五) 公司發生重大戰略投資、重大投資損失。
- (六) 公司涉及重大訴訟、仲裁事項。
- (七) 公司設立、收購、合並、撤銷子公司。
- (八) 其他影響或者可能影響保險集團公司經營管理、財務狀況、風險控制的重大事件。

第三十九條 保險集團公司應將公司基本情況和年度重大事項信息登載于公司互聯網網站上，並在事實發生後三十個工作日內更新。

## 第七章 監督管理

第四十條 中國保監會可以要求下列單位或者個人，在指定的期限內提供與保險集團公司經營管理和財務狀況有關的資料、信息：

- (一) 保險集團成員公司；
- (二) 保險集團公司股東、實際控制人；

(三) 保險集團公司董事、監事、高級管理人員。

依據《保險法》和金融監管協調機制的有關規定，中國保監會可對保險集團成員公司的開戶銀行、指定商業銀行、資產托管機構、證券交易所、證券登記結算機構進行調查取證。

第四十一條 保險集團公司應當按照有關規定及時向中國保監會報送財務會計報告、償付能力報告等有關報告和其他資料。

第四十二條 發生影響或者可能影響保險集團公司經營管理、財務狀況、風險控制或者客戶資產安全的重大事件，保險集團公司應立即向中國保監會報送臨時報告，說明事件的起因、目前的狀態、可能產生的後果和擬採取的相應措施。

第四十三條 保險集團公司的非保險類子公司如有顯著危及保險子公司安全經營的，中國保監會可責令保險集團公司限期處置所持有該子公司的股份，或者責令保險集團公司降低其持有的保險子公司股份至 25% 以下。

第四十四條 保險集團公司的金融類子公司資本充足水平未能達到金融監管機構規定的，中國保監會可以要求保險集團公司採取增資等方式保證其實現資本充足。保險集團公司未能履行有關義務的，中國保監會可以對其採取限制投資及業務等監管措施。

第四十五條 保險集團公司下屬的保險子公司未達到金融監管機構規定的審慎監管要求，發生業務或財務狀況顯著惡化的，中國保監會可以要求保險集團公司協助其恢復正常運營，或于一定期間內處分其持有的其他成員公司部分或全部股權，所得款項用于改善其所屬保險子公司的財務狀況。

第四十六條 中國保監會在單一法人監管的基礎上，對保險集團的資本、財務以及風險進行全面和持續的並表監管，識別、計量、監控和評估保險集團的總體風險狀況。

第四十七條 按照“實質重于形式”的原則，保險集團公司投資成員公司以外的下列機構，該被投資機構應納入並表監管的範圍：

(一) 被投資機構資產規模佔保險集團整體資產規模的比例較小，但其風險足以對保險集團的財務狀況及風險水平造成重大影響。

(二) 被投資機構所產生的合規風險、聲譽風險造成的危害和損失足以對保險集團的聲譽造成重大影響。

第四十八條 中國保監會有權根據保險集團公司股權結構變動、風險類別及風險狀況確定和調整並表監管範圍並提出監管要求。

保險集團公司應當向中國保監會報告監管並表的範圍及管理情況。

## 第八章 附 則

第四十九條 對其他保險類企業具有直接或間接控制權，但名稱中不帶有“保險集團”或“保險控股”字樣的保險公司，參照適用本辦法。

第五十條 本辦法由中國保監會解釋。

第五十一條 本辦法自發布之日起施行。