

各银保监局，各保险公司：

为切实推动保险公司落实主体责任，从强管理、提素质、促转变、树形象等方面全面加强保险公司销售从业人员（含个人保险代理人、从事保险销售的员工以及其他用工关系人员，以下简称销售人员）管理，促进保险消费者权益保护，服务保险业高质量发展，现就有关事项通知如下：

一、全面提高认识，切实落实法律责任、管理责任

（一）依法承担法律责任。保险公司授权销售人员销售保险产品，允许其以公司名义、依托公司品牌和信用开展业务活动，必须依法承担销售人员相应业务活动的法律责任。

（二）全面落实管理责任。保险公司对销售人员管理负主体责任，应当建立健全销售人员管理制度，形成层层有责、层层负责、事事明责的工作机制，全方位、全流程加强销售人员管理。

（三）公司法人承担管理主责。坚持责任落实主抓法人机构、责任追究首问法人机构。保险公司董事长、总经理及保险中介渠道业务管理责任人应当切实承担起职责，发挥好指挥棒作用。

二、加强战略统筹，健全销售人员管理架构体系

（四）建立销售人员管理制度体系。保险公司应将销售人员发展管理作为系统工程，结合公司中长期战略、发展理念、市场定位、资源禀赋和路径选择等要素进行长远谋划，

从公司治理体系、管理架构等方面进行全盘统筹，在组织机构、职能分工、工作机制、操作流程、奖惩考核等方面进行全面安排。

（五）建立销售人员管理责任体系。保险公司应按照《中国银保监会办公厅关于加强保险公司中介渠道业务管理的通知》（银保监办发〔2019〕19号）要求，归口专责部门对销售人员进行全流程管理。建立健全目标责任制，总公司主要负责人承担领导责任，分管负责人承担管理责任，相关管理部门和分支机构负责人承担落实责任。

三、严格招录管理，杜绝销售人员“带病”入岗

（六）严格招录条件、标准和流程。保险公司应制定统一的销售人员招录管理办法。按照审慎原则严格审核个人信用及工作经历，严禁招录不符合监管规定的人员从事保险销售。积极支持行业搭建平台加强销售人员流动自律管理。

（七）严格招录过程管控。保险公司应严格控制招录权限，加强招录宣传资料管理，规范招录信息发布，严禁模糊单位主体、误导职位性质、混淆合同类型、夸大收入水平等做法，严禁怂恿销售人员频繁无序流动。

四、严格培训管理，持续提升销售人员职业素养

（八）建立销售人员职业培训体系。保险公司应针对销售人员入职和在职分阶段制定培训规划，根据公司销售人员数量、业务规模、保险产品复杂程度，建立专业稳定的培训师资队伍，编制金融保险知识、法律法规制度、监管标准规

则、职业道德规范、保险产品等方面的培训大纲和培训教材。

（九）加强销售人员法律法规和职业道德培训。保险公司应切实提升销售人员合规守法意识和诚信规范展业理念，要将法律法规、监管规章制度、从业规则标准、职业道德规范作为销售人员入职和在职培训基本内容，每人每年培训时间不得少于 30 小时。

（十）强化销售人员培训效果管控。保险公司应制定严格的销售人员培训考核、考评与奖惩制度，建立健全入职和在职培训效果的考核机制，完善培训档案管理。采用线上培训的，应切实进行身份识别，并以完备有效的测试评估保证培训效果。不得为入职培训考核评估不合格人员办理执业登记。授权销售人员销售新保险产品前，也应组织专门培训及测试。

五、严格资质管理，建设销售人员销售能力分级体系

（十一）支持行业推进销售人员销售能力资质分级工作。保险公司应顺应保险业高质量发展要求，支持行业自律组织发挥平台优势推动销售人员销售能力分级工作。中国保险行业协会及地方行业自律组织要结合保险产品类型研究建立销售人员销售能力资质分级体系和相应的培训测试机制。有条件的地方行业自律组织可先行先试建立销售人员能力资质分级标准、开发培训教材、组织培训测试等工作，但不得借此向销售人员收取任何费用。

（十二）建立本公司销售能力资质管理体系。保险公司

应严格保险产品销售授权管理，综合考察销售人员从业年限、保险知识、学历状况、诚信记录等情况，区分销售能力资质实行差别授权，销售能力资质高的销售人员多授权、销售能力资质低的销售人员少授权。要鼓励引导销售人员持续提升专业知识和业务能力，积极取得高等级销售能力资质。

六、严格从业管理，建立销售人员诚信体系

（十三）严密管理销售人员从业行为。保险公司应严格防范销售人员从业中出现《中华人民共和国保险法》第一百一十六条、第一百三十一条列示的禁止性行为，发现销售人员从业违法违规的，要即时惩戒和内部追责。

（十四）加强销售人员诚信管理。保险公司应将销售人员受到的表彰奖励、监管行政处罚等信息，按照监管要求准确、及时、完整地录入保险中介监管信息系统。离职销售人员的相关诚信记录信息录入工作应当在注销其执业登记前完成。保险公司应认真审核审查销售人员诚信记录信息，并对其真实性负责。

（十五）开展销售人员综合评价管理。保险公司应提高销售人员管理的针对性和有效性，建立健全销售人员诚信评价体系和荣誉体系，发挥正向激励倡导与负向警示约束的双重作用。保险公司应积极探索利用科技手段开展客户对销售人员从业过程的评价，并将客户评价结果有效运用到销售人员诚信评价中。

（十六）加强销售人员失信惩戒。保险公司应积极支持

行业自律组织搭建销售人员失信行为管理平台，建立销售人员失信联合惩戒机制。保险公司不得录用尚处于失信联合惩戒状态的人员从事保险销售服务活动。保险公司发现销售人员在保险销售服务活动或其他经济社会活动中存在严重失信行为的，应及时向失信行为管理平台报告，并严肃处理直至解除代理（劳动）合同，解除合同后两年内不得再次录用。

七、夯实基础管理，持续治理销售人员数据质量

（十七）强化销售人员信息化管理。保险公司应开发专门信息系统，记录、管理和反映销售人员的身份信息、业务信息、财务信息等情况，确保数据真实、全面、准确、可回溯。

（十八）加强销售人员基础数据管理。保险公司应严格按照销售人员执业登记管理规定，落实入职、在职、离职全过程的执业信息登记和维护要求。加强不同信息系统之间销售人员数据的勾稽审查核对，确保同口径下本公司销售人员在保险中介监管信息系统中的登记数据、在本公司人员管理系统中的记载数据、在银保监会统计信息系统的报送数据、公司对外公开的披露数据一致。

（十九）完善销售人员档案管理。保险公司应督促各级分支机构建立健全销售人员档案，全面反映销售人员基本情况、从业培训情况、奖惩情况、销售能力资质分级情况等。

八、严格监管监督，依法严厉处罚和严肃责任追究

（二十）依法严格监管。银保监会持续加强保险公司销

售人员管理制度机制监督检查、强化执业登记要求、开展人员基础数据质量治理，利用大数据、互联网等手段加强销售人员从业信息披露，围绕保险公司销售人员招录、培训、合规、稳定性、基础数据、风险管控等方面研究建立保险公司销售人员队伍管理评价指标体系，开展定期评价评级，对评级差的保险公司依法采取监管措施。

（二十一）依法严格处罚。银保监会及派出机构对违反监管要求、落实销售人员管理责任不到位的保险公司及其管理人员，依法依规严肃处罚追责。对保险公司忽视销售人员管理主体责任，未按照本通知要求建立管理制度、执业登记管理存在纰漏、执业过程管理流于形式、存在违法违规行为或者所属销售人员出现重大失信行为产生恶劣影响的，严格实行对机构与销售人员双罚、对管理人员上下双追责，并依法采取监管措施。

（二十二）严格属地监管。银保监会派出机构应全面落实属地责任，积极探索有效监管手段，切实督促辖区各级保险机构加强销售人员管理。要严查保险机构销售人员管理失职失责行为，严厉打击销售人员违法违规行为，严格防范违规销售非保险金融产品等潜在风险，做到敢管敢查、会管会查、严管严查。

（二十三）严肃监管问责。对监管部门未全面履行监管责任、在销售人员监管方面出现失职失责渎职的，依法依规落实监管问责，坚持有责必问、问责必严，切实把问责压力

转化为监管履职动力。银保监会派出机构不履行属地监管责任或监管不力，职责范围内发生销售人员严重违法违规行为、重大风险及严重群体性事件等的，依法依规进行监管问责。

此前有关文件与本通知不一致的，以本通知为准。各银保监局、各保险公司在执行中遇到相关问题，请及时向银保监会报告。

2020年5月12日

附：中国银保监会出台政策 加强保险销售人员和保险专业中介机构从业人员管理

<http://www.cbirc.gov.cn/cn/view/pages/ItemDetail.html?docId=904807&itemId=917>

中国银保监会有关部门负责人就加强保险销售人员和保险专业中介机构从业人员管理有关政策答记者问

<http://www.cbirc.gov.cn/cn/view/pages/ItemDetail.html?docId=904811&itemId=915>