

保险销售行为规范管理视频课

课程安排

序号	时长	内容	师资
第一讲	01:42:56	<p>(一)《保险销售行为管理办法》出台的背景</p> <p>(二)保险机构规范保险销售行为的基础管理要求</p> <ol style="list-style-type: none">1. 如何界定保险销售行为2. 有权从事保险销售行为的主体范围3. 开展保险销售行为应遵循的基本原则解析4. 保险销售管理制度建设5. 保险销售行为管理的内部组织架构设计6. 近年来违法违规保险销售行为的典型处罚案例	喻丹：安杰世泽律师事务所合伙人。
第二讲	01:01:46	<p>(三)保险机构如何规范保险销售前行为(上)</p> <ol style="list-style-type: none">1. 保险销售行为的业务范围和区域范围限制规则2. 保险销售行为相关信息系统建设实践经验3. 保险销售行为相关人员资质分级管理与授权管理4. 保险合同条款的设计开发与语言通俗化要求5. 保险产品的信息披露与互联网基础设施建设	郝鹏飞：和泰人寿保险股份有限公司首席风险官、合规负责人、风险合规部总经理。
第三讲	01:26:41	<p>(四)保险机构如何规范保险销售前行为(下)</p> <ol style="list-style-type: none">1. 保险产品分级管理制度机制的建设与执行2. 保险销售人员的销售能力分级与差别授权3. 保险销售行为与广告宣传行为的联系与区分4. 保险销售宣传管理制度机制的建设与执行5. 产品信息调整或停售时的规范操作要求6. 保险销售渠道业务管理规范与监督机制	洪旭炜：平安健康保险合规负责人，总部法律合规部副总经理(主持工作)。
第四讲	01:37:43	<p>(五)保险机构如何规范保险销售中行为(上)</p> <ol style="list-style-type: none">1. 保险销售行为与消费者的适当性管理机制2. 保险销售行为与消费者公平交易权的保障3. 保险销售行为与消费者自主选择权的保障4. 保险销售行为与消费者知情权的保障5. 保险销售行为与投保人的如实告知义务6. 保险产品与服务的消保审查机制的建立	马国涛：阳光财产保险股份有限公司消费者权益保护部副总经理(主持工作)。

第五讲	02: 01: 25	<p>(六) 保险机构如何规范保险销售中行为 (下)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 保险销售行为与建议投保人终止投保 2. 保险销售行为与可回溯管理机制建设 3. 保险销售行为与客户信息保护要求的落实 4. 保险销售行为与佣金费用管理规范 5. 代理合作场景中保险销售行为的规范 6. 互联网业务场景中保险销售行为的规范 	<p>乔石: 中国人民养老保险有限责任公司法律合规部负责人。</p>
第六讲	01: 39: 56	<p>(七) 保险机构如何规范保险销售后行为</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 保单查询功能的设置规范与保险凭证要求 2. 回访机制的建设与常见合规风险防范 3. 保险销售人员的合同管理与离职管理 4. 退保管理机制的优化与代理退保风险防范 5. 保险销售档案管理制度的建设与执行 6. 保险机构对保险销售人员售后行为的监督与管理 	<p>曾敏: 中山大学, 民商法硕士, 先后在外资、合资、民营等金融机构总部从合规基层做起, 直至首席合规官和首席风险官。从事合规风险管理工作18年, 任公司高管13年。全国金融行业风险评估专家委员会成员。</p>
第七讲	01: 00: 45	<p>(八) 中介机构的保险销售行为管理规范</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 中介机构在保险销售中的角色定位 2. 中介机构代理销售保险行为的一般规范 3. 中介机构代理销售保险行为中的信息披露 4. 中介机构代理销售保险行为中的客户信息安全 5. 中介机构代理销售保险行为中的可回溯管理 6. 中介机构代理销售保险行为中的禁止性行为 7. 保险机构与中介代理机构合作协议的签署 8. 专业中介机构合规风控体系建设 	<p>段芳妍: 大童保险销售服务有限公司合规风控部助理总经理。</p>
第八讲	01: 37: 14	<p>(九) 销售行为管理办法对销售管理和客户服务的影响</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 对销售管理的变化 2. 对运营服务的影响 3. 对承保管理的要求 4. 对客户服务的完善 	<p>刘佳静: 北京人寿运营管理部副总经理。</p>