国华人寿保险股份有限公司

个险万能保险销售管理办法

第一章　总　则

第一条　为加强万能险销售人员资格管理、培训考试管理以及销售行为管理，保证销售队伍的整体素质和业务品质，特制定万能险销售管理办法（以下简称本办法）。

第二条　本办法适用于经国华人寿保险股份有限公司（以下简称总公司）批准并开展万能险销售工作的分支机构及所辖业务单位。

第二章　万能险销售资格管理

第三条　从事万能险销售工作的业务人员必须取得万能险销售资格。不具有销售资格者，一律不得销售万能险。

第四条　万能险销售资格由分公司营销部管理，总公司个人业务部负责资格审批。

第五条　机构按以下条件对业务人员进行万能险销售资格的认定：

（一）理财顾问及以上职级营销人员；

（二）持有《保险代理从业人员资格证书》；

（三）参加万能险销售资格培训，并通过万能险销售资格考试。

第六条　营销人员在销售万能寿险的过程中，出现的违规违纪行为一经查实，按照《国华人寿保险股份有限公司营销人员基本管理办法》第五章中营销人员的品质管理有关规定处理，若发现营销人员有以下行为之一的，立即取消其万能险销售资格，并在电脑中登陆确认：

（一）挂单，即允许其他无销售资格人员以自己的资格销售；

（二）向客户提供虚假资料或误导性的宣传说明，或曲解条款、投保规则、保全规则，或擅自修改、变更投保书和保单资料、擅自提高、减低保险费率，私自篡改或曲解产品说明书内容；

（三）向客户夸大结算利率、资金投资渠道、保险保障利益；

（四）代签名，在电脑建议书、投保书等公司规定需客户亲笔签名的相关保险资料上非客户本人亲笔签名或业务员代客户签名；

（五）未使用公司统一的电脑建议书和投保书签单；

（六）抵制公司电话回访工作或向客户曲解电话回访工作的本质和含义；

（七）自取得或恢复销售资格起，累计受到公司警告处分三次（含三次）以上或记过处分二次（含二次）以上的

第七条　营销人员因品质问题被取消销售资格，自被取消资格之日起三个月内不能销售万能险。三个月后重新进行销售资格申请和认定。

第三章　万能险培训管理

第八条　万能险全国性培训计划的制订、组织、落实由总公司个人业务部负责。分支机构培训计划的制订、组织、落实和培训结果的反馈等工作由各机构培训部负责，同时上报总公司个人业务部备案。

第九条　机构万能险销售资格培训根据情况开班，每次开班学员人数不能超过 100 人，每次培训时间为期 2 天，培训课程按总公司个人业务部制定课程执行。

第十条　参加万能险销售资格培训人员必须符合本办法第五条规定的业务人员销售资格认定的前两个条件，培训期间应严格执行培训纪律，保证出勤。

第十一条　为确保万能险培训质量，从事万能险培训的讲师必须为总公司个人业务部授权认可的种子讲师。

第十二条　种子讲师必须根据总公司个人业务部统一下发的培训材料，不得随意变更授课内容。

第四章　万能险销售资格考试管理

第十三条　由总公司个人业务部、机构培训部联合举办，机构视具体情况确定举办考试的时间。

第十四条　参加销售资格考试人员必须符合本办法第五条规定的业务人员销售资格认定的前两个条件，并参加万能险销售资格培训的所有课程。

第十五条　万能险销售资格考试由总公司个人业务部统一命题。机构培训部指定专人进行试题打印，并进行统一管理。

第十六条　万能险销售资格考试为闭卷考试。考试由机构培训部组织，机构应严格考场纪律。考试未通过者可参加下一次的考试。

第十七条　阅卷工作由机构培训部组织实施，阅卷工作必须于考试结束后两个工作日内完成。

第十八条　阅卷完毕后机构培训部将考试人员名单及考试成绩统计表报送机构营销部人管岗，由机构营销部人管岗负责报送总公司个人业务部。总公司个

人业务部在收到考试情况反馈后的三个工作日内，依核定人数向机构下发录入程序。

第十九条　考试监管

（一）培训及考试期间，总公司个人业务部组织检查小组对各机构的培训和考试情况进行检查，对检查中不符合上述要求的机构，视具体情况给予口头或书面警告，情节严重的，给予限制参考人员总量、取消当次考试成绩、暂停考试资格等处分，并追究相关人员责任。

（二）考试成绩公布后，发生大量投诉并证实属于违规操作的机构，总公司个人业务部视情况给予通报批评、取消当次考试成绩、暂停考试资格等处分，并追究相关人员责任。

第五章　万能险电脑建议书管理

第二十条　电脑建议书必须使用公司电脑系统指定的规范的唯一的电脑建议书。

第二十一条 电脑建议书原件须从公司电脑系统中进行打印，需由客户亲笔签字确认，同投保书、客户权益确认书一起上交。

第二十二条　公司保留电脑建议书中的保险利益测算表和客户声明部分。

第六章　万能险行销辅助品管理

第二十三条　业务人员在销售万能险过程中，必须向客户如实进行产品介绍，并向客户提供展示完整的产品说明书。

第二十四条　业务人员在销售万能险过程中，必须符合《保险业反洗钱工作管理办法》相关规定。

第二十五条　万能险行销辅助品原则上由总公司个人业务部统一开发，各机构所开发的行销辅助品必须上报总公司个人业务部，总公司个人业务部认可后方可使用。

第二十六条　总公司个人业务部定期对机构万能险行销工具的使用进行抽查和监督，以规范行销辅助品的使用。

第七章　附　则

第二十七条　本办法解释权归总公司个人业务部。

第二十八条　本办法自下发之日起执行。

银行保险万能保险销售管理办法

第一章　总　则

第一条　为了配合公司万能保险产品的推出，提升产品的综合竞争力，引导和规范万能保险产品的营销过程，特制订本办法。

第二条　本办法仅针对公司通过银行渠道销售的万能保险产品的营销，适用于公司各职级销售人员，公司对本办法享有制订、修改、解释的权利，并负责本办法的监督及实施。

第二章　销售资格管理

第三条　从事本保险销售的客户经理必须参加本保险培训并取得产品销售资格。不具有销售资格者，一律不得销售本保险。

第四条　本保险销售资格由机构银行保险部管理，总公司银行保险事业中心负责资格管理的总量和质量控制。

第五条　机构按以下条件对客户经理进行本保险销售资格的认定：

1、 初级客户经理（含）职级以上客户经理；

2、 最近半年内无任何违纪违规等品质问题；

3、 参加本保险销售资格培训，并通过本保险销售资格考试。

第六条　客户经理在推动销售过程中发生违规违纪行为，将取消其销售本保险资格，同时视具体情况按照品质管理办法中有关规定进行处理。

第七条　客户经理因品质问题被取消销售资格，自被取消资格之日起三个月内不能销售本保险。三个月后重新进行销售资格申请和认定。

第八条　渠道经理所管理的团队如果出现两人次或以上客户经理业务品质问题，将取消该团队销售本保险的资格，同时通报全系统通报批评。自被取消资格之日起三个月内不能销本保险，三个月后重新进行销售资格申请和认定。

第三章 行销辅助品管理

第九条　客户经理在推动销售本保险过程中，必须向银行人员和客户如实进行产品介绍，并要求银行人员向客户提供展示完整的产品说明书。

第十条　客户经理在销售万能险过程中，必须符合《保险业反洗钱工作管理办法》相关规定。

第十一条　本保险行销辅助品由总公司银行保险部统一开发，各机构不得自行开发。

第十二条　每季度总公司银行保险部对机构的行销工具的使用进行抽查和监督，以规范行销辅助品的使用。

第四章　附　则

第十三条　本办法解释权归总公司银行保险事业中心。

第十四条　本办法自下发之日起执行。

电商万能保险销售管理办法

第一章　总　则

第一条　为了配合公司万能保险产品的推出，提升产品的综合竞争力，引导和规范万能保险产品的营销过程，特制订本办法。

第二条　本办法仅针对公司通过互联网渠道销售的万能保险产品的营销，适用于公司开展互联网保险业务的从业人员，公司对本办法享有制订、修改、解释的权利，并负责本办法的监督及实施。

第二章　销售资格管理

第三条　从事本保险销售的从业人员不得以个人名义通过互联网站销售保险产品。

第四条　在互联网开展本保险业务的，应当由具备中国保监会规定的资格条件、取得中国保监会颁发的资格证书的从业人员负责保险产品的销售及服务。

第五条　保险代理、经纪公司开展本保险的互联网销售业务的，应当具备下列销售资格条件的认定：

1、具有健全的互联网保险业务管理制度；

2、具有合理的互联网保险业务操作规程；

3、注册资本不低于人民币 1000 万元，且经营区域不限于注册地所在省、自治区、直辖市；

4、中国保监会规定的其他条件。

第六条　保险代理、经纪公司应当在具备下列条件的互联网站上开展本保险业务：

1、依法取得互联网行业主管部门颁发的互联网信息服务增值电信业务经营许可证或者在互联网行业主管部门完成网站备案；

2、网站接入地在中华人民共和国境内；

3、 有与开展互联网保险业务相适应的电子商务系统，能实现投保人的全部投保信息与保险公司核心业务系统的实时对接；

4、 具备健全的网络信息安全管理体系及安全技术，具有防火墙、入侵检测、加密、第三方电子认证、数据备份等功能；

5、中国保监会规定的其他条件。

第七条　保险代理、经纪公司开展互联网保险业务的，应当集中运营、集中管理。

第八条　在销售万能险过程中，必须符合《保险业反洗钱工作管理办法》相

关规定。

第三章　附　则

第九条　本办法解释权归总公司电子商务部。

第十条　本办法自下发之日起执行。

电销万能保险销售管理办法

第一章　总　则

第一条　为加强万能险销售人员资格管理、培训考试管理以及销售行为管理，保证销售队伍的整体素质和业务品质，特制定万能险销售管理办法（以下简称本办法）。

第二条　本办法适用于经国华人寿保险股份有限公司（以下简称总公司）批准并开展万能险销售工作的电销中心及所辖业务单位。

第二章　万能险销售资格管理

第三条　从事万能险销售工作的业务人员必须取得万能险销售资格。不具有销售资格者，一律不得销售万能险。

第四条　万能险销售资格由电销中心管理，总公司直复营销部负责资格审批。

第五条　机构按以下条件对电话营销人员进行万能险销售资格的认定：

（一）TSR1 级及以上职级营销人员；

（二）持有《保险代理从业人员资格证书》；

（三）参加万能险销售资格培训，并通过万能险销售资格考试。

第六条　营销人员在销售万能寿险的过程中，出现的违规违纪行为一经查实，按照《国华人寿保险股份有限公司电话营销人员日常管理办法（2013 版）》第五节中营销人员的对客户沟通要求及《国华人寿电销业务质检管理办法（2013 版）》营销人员品质管理有关规定处理，若发现营销人员有以下行为之一的，立即取消其万能险销售资格，并在电脑系统中取消授权：

（一）挂单，即允许其他无销售资格人员以自己的资格销售；

（二）向客户提供虚假资料或误导性的宣传说明，或曲解条款、投保规则、保全规则，或擅自修改、变更投保书和保单资料、擅自提高、减低保险费率，私自篡改或曲解产品说明书内容；

（三）向客户夸大结算利率、资金投资渠道、保险保障利益；

（四）代签名，在投保确认书等公司规定需客户亲笔签名的相关保险资料上非客户本人亲笔签名或业务员代客户签名；

（五）未使用公司统一的电销业务系统和投保书签单；

（六）抵制公司电话回访工作或向客户曲解电话回访工作的本质和含义；

（七）自取得或恢复销售资格起，累计受到公司警告处分三次（含三次）以上或记过处分二次（含二次）以上的

第七条　营销人员因品质问题被取消销售资格，自被取消资格之日起三个月内不能销售万能险。三个月后重新进行销售资格申请和认定。

第三章　万能险培训管理

第八条　万能险全国性培训计划的制订、组织、落实由总公司直复营销部负责。电销中心培训计划的制订、组织、落实和培训结果的反馈等工作由各电销中心培训部负责，同时上报总公司直复营销部备案。

第九条　机构万能险销售资格培训根据情况开班，每次开班学员人数不能超过 100 人，每次培训时间为期 2 天，培训课程按总公司直复营销部制定课程执行。

第十条　参加万能险销售资格培训人员必须符合本办法第五条规定的业务人员销售资格认定的前两个条件，培训期间应严格执行培训纪律，保证出勤。

第十一条　为确保万能险培训质量，从事万能险培训的讲师必须为总公司直复营销部授权认可的讲师。

第十二条　讲师必须根据总公司直复营销部统一下发的培训材料，不得随意变更授课内容。

第四章　万能险销售资格考试管理

第十三条　由电销中心培训部举办，电销中心视具体情况确定举办考试的时间。

第十四条　参加销售资格考试人员必须符合本办法第五条规定的业务人员销售资格认定的前两个条件，并参加万能险销售资格培训的所有课程。

第十五条　万能险销售资格考试由总公司直复营销部统一命题。电销中心培训部指定专人进行试题打印，并进行统一管理。

第十六条　万能险销售资格考试为闭卷考试。考试由电销中心培训部组织，电销中心应严格考场纪律。考试未通过者可参加下一次的考试。

第十七条　阅卷工作由电销中心培训部组织实施，阅卷工作必须于考试结束后两个工作日内完成。

第十八条　阅卷完毕后电销中心培训部将考试人员名单及考试成绩统计表报送电销中心人管岗，由电销中心人管岗负责报送总公司直复营销部。总公司直

复营销部在收到考试情况反馈后的三个工作日内，依核定人数向电销中心授权录入产品程序。

第十九条　考试监管

（一）培训及考试期间，总公司直复营销部组织检查小组对各电销中心的培训和考试情况进行检查，对检查中不符合上述要求的电销中心，视具体情况给予口头或书面警告，情节严重的，给予限制参考人员总量、取消当次考试成绩、暂停考试资格等处分，并追究相关人员责任。

（二）考试成绩公布后，发生大量投诉并证实属于违规操作的机构，总公司直复营销部视情况给予通报批评、取消当次考试成绩、暂停考试资格等处分，并追究相关人员责任。

第五章　万能险电销系统要求

第二十条　电销中心销售时必须使用公司电脑系统指定的规范的唯一的电话销售系统。

第六章　万能险行销辅助品管理

第二十一条　业务人员在销售万能险过程中，必须向客户如实进行产品介绍，或向客户提供展示完整的产品说明书。

第二十二条　业务人员在销售万能险过程中，必须符合《保险业反洗钱工作管理办法》相关规定。

第二十三条　万能险行销辅助品原则上由总公司直复营销部统一开发，各机电销中心开发的行销辅助品必须上报总公司直复营销部，总公司直复营销部认可后方可使用。

第二十四条　总公司直复营销部定期对电销中心万能险行销工具的使用进行抽查和监督，以规范行销辅助品的使用。

第七章　附　则

第二十五条　本办法解释权归总公司直复营销部。

第二十六条　本办法自下发之日起执行。

经代万能保险销售管理办法

第一章　总　则

第一条　为加强代理公司及经纪公司万能险销售人员资格管理、培训考试管理以及销售行为管理，保证销售队伍的整体素质和业务品质，特制定万能险销售管理办法（以下简称本办法）。

第二条　本办法适用于经国华人寿保险股份有限公司（以下简称总公司）批准并开展万能险销售工作的代理公司及经纪公司的代理人。

第二章　万能险销售资格管理

第三条　从事万能险销售工作的业务人员必须取得万能险销售资格。不具有销售资格者，一律不得销售万能险。

第四条　万能险销售资格由分公司多元业务部管理，总公司个人业务部负责资格审批。

第五条　分公司多元业务部按以下条件对代理公司及经纪公司的代理人进行万能险销售资格的认定：

（一）所有在职代理人员；

（二）持有《保险代理从业人员资格证书》；

（三）参加万能险销售资格培训，并通过万能险销售资格考试。

第六条　代理公司及经纪公司代理人员在销售万能寿险的过程中，出现的违规违纪行为一经查实，按照《国华人寿保险股份有限公司代理合同/经纪合同》第四十九条中有关规定处理，若发现代理人员有以下行为之一的，国华人寿有权解除代理/经纪合同，不再支付给代理/经纪公司任何佣金，并由代理/经纪公司赔偿损失，代理公司及经纪公司代理人行为构成犯罪的，提交司法机关依法处理：

（一）挂单，即允许其他无销售资格人员以自己的资格销售；

（二）向客户提供虚假资料或误导性的宣传说明，或曲解条款、投保规则、保全规则，或擅自修改、变更投保书和保单资料、擅自提高、减低保险费率，私自篡改或曲解产品说明书内容；

（三）向客户夸大结算利率、资金投资渠道、保险保障利益；

（四）代签名，在建议书、投保书等公司规定需客户亲笔签名的相关保险资料上非客户本人亲笔签名或代理人代客户签名；

（五）未使用公司统一的建议书和投保书签单；

（六）抵制公司电话回访工作或向客户曲解电话回访工作的本质和含义；

第七条　代理公司及经纪公司的代理人因品质问题被取消销售资格，自被取消资格之日起三个月内不得销售万能险。三个月后重新进行销售资格申请和认定。

第三章　万能险培训管理

第八条　万能险全国性培训计划的制订、组织、落实由总公司个人业务部负责。分公司培训计划的制订、组织、落实和培训结果的反馈等工作由各分公司多元业务部负责，同时上报总公司个人业务部备案。

第九条　代理公司万能险销售资格培训根据情况开班，培训课程按总公司个人业务部制定课程执行。

第十条　参加万能险销售资格培训人员必须符合本办法第五条规定的业务人员销售资格认定的前两个条件，培训期间应严格执行培训纪律，保证出勤。

第十一条　为确保万能险培训质量，从事万能险培训的讲师必须为总公司个人业务部授权认可的培训讲师。

第十二条　培训讲师必须根据总公司个人业务部统一下发的培训材料，不得随意变更授课内容。

第四章　万能险销售资格考试管理

第十三条　由分公司多元业务部、代理公司联合举办，分公司视具体情况确定举办考试的时间。

第十四条　参加销售资格考试人员必须符合本办法第五条规定的业务人员销售资格认定的前两个条件，并参加万能险销售资格培训的所有课程。

第十五条　万能险销售资格考试由总公司个人业务部统一命题。分公司多元业务部指定专人进行试题打印，并进行统一管理。

第十六条　万能险销售资格考试为闭卷考试。考试由分公司多元业务部协同代理公司进行组织，分公司应严格考场纪律。考试未通过者可参加下一次的考试。

第十七条　阅卷工作由分公司多元业务部组织实施，阅卷工作必须于考试结束后两个工作日内完成。

第十八条　阅卷完毕后分公司多元业务部将考试人员名单及考试成绩统计表于三个工作日反馈至代理公司及经纪公司并报送总公司个人业务部。

第十九条　考试监管

（一）培训及考试期间，总公司个人业务部组织检查小组对各分公司的培训和考试情况进行抽查，对检查中不符合上述要求的分公司，视具体情况给予口头或书面警告，情节严重的，给予限制参考人员总量、取消考试成绩、暂停考试资格等处分，并追究相关人员责任。

（二）考试成绩公布后，发生大量投诉并证实属于违规操作的分公司，总公司个人业务部视情况给予通报批评、取消考试成绩、暂停考试资格等处分，并追究相关人员责任。

第五章　万能险建议书管理

第二十条　建议书必须使用公司指定的规范的网络版或单机版建议书。

第二十一条 建议书原件须从建议书系统中进行打印，需由客户亲笔签字确认，同投保书、客户投保确认书一起上交。

第二十二条　公司保留建议书中的保险利益测算表和客户声明部分。

第六章　万能险行销辅助品管理

第二十三条　代理人员在销售万能险过程中，必须向客户如实进行产品介绍，并向客户提供展示完整的产品说明书。

第二十四条　业务人员在销售万能险过程中，必须符合《保险业反洗钱工作管理办法》相关规定。

第二十五条　万能险行销辅助品原则上由总公司产品精算部及多元业务部统一开发，各分公司所开发的行销辅助品必须上报总公司个人业务部，经产品精算部、合规部及品宣审核通过后方可使用。

第二十六条　总公司个人业务部定期对机构万能险行销工具的使用进行抽查和监督，以规范行销辅助品的使用。

第七章　附　则

第二十七条　本办法解释权归总公司个人业务部所有。

第二十八条　本办法自下发之日起执行。

团体万能保险销售管理办法

第一章　总　则

第一条　为了配合团体万能保险产品的推出，提升产品的综合竞争力，引导和规范万能保险产品的营销过程，特制订本办法（以下简称本办法）。

第二条　本办法适用于经国华人寿保险股份有限公司（以下简称总公司）批准并开展万能险销售工作的分支机构及合作渠道，公司对本办法享有制订、修改、解释的权利，并负责本办法的监督及实施。

第二章　万能险销售资格管理

第三条　从事万能险销售工作的业务人员必须取得万能险销售资格。不具有销售资格者，一律不得销售万能险。

第四条　万能险销售资格由分公司多元业务部管理，总公司银保事业中心负责资格管理的总量和质量控制。

第五条　分公司多元业务部按以下条件对公司直销及合作渠道的销售人员进行万能险销售资格的认定：

（一）所有公司直销及合作渠道的在职销售人员；

（二）持有《保险销售从业人员资格证书》；

（三）参加万能险销售资格培训，并通过万能险销售资格考试。

第六条　公司直销人员在推动销售过程中发生违规违纪行为，将取消其销售本保险资格，同时视具体情况按照品质管理办法中有关规定进行处理。

第七条　公司直销人员因品质问题被取消销售资格，自被取消资格之日起三个月内不能销售本保险。三个月后重新进行销售资格申请和认定。

第八条　合作渠道的销售人员在展业过程中出现的以下违规违纪行为，国华人寿有权解除代理/经纪合同，不再支付给代理/经纪公司任何佣金，并由代理/经纪公司赔偿损失，代理公司及经纪公司代理人行为构成犯罪的，提交司法机关依法处理：

（一）挂单，即允许其他无销售资格人员以自己的资格销售；

（二）向客户提供虚假资料或误导性的宣传说明，或曲解条款、投保规则、保全规则，或擅自修改、变更投保书和保单资料、擅自提高、减低保险费率，私自篡改或曲解产品说明书内容；

（三）向客户夸大结算利率、资金投资渠道、保险保障利益；

（四）代签名，在建议书、投保书等公司规定需客户亲笔签名的相关保险资料上非客户本人亲笔签名或代理人代客户签名；

（五）未使用公司统一的建议书和投保书签单；

第九条　代理公司及经纪公司的代理人因品质问题被取消销售资格，自被取消资格之日起三个月内不得销售万能险。三个月后重新进行销售资格申请和认定。

第三章　万能险培训管理

第十条　万能险全国性培训计划的制订、组织、落实由总公司银保事业中心负责。分公司培训计划的制订、组织、落实和培训结果的反馈等工作由各分公司多元业务部负责，同时上报总公司个人业务部备案。

第十一条　参加万能险销售资格培训人员必须符合本办法第五条规定的业务人员销售资格认定的前两个条件，培训期间应严格执行培训纪律，保证出勤。

第十二条　培训讲师必须根据总公司银保事业中心统一下发的培训材料进行授课，不得随意变更授课内容。

第四章　万能险销售资格考试管理

第十三条　由分公司多元业务部举办，分公司视具体情况确定举办考试的时间。

第十四条　参加销售资格考试人员必须符合本办法第五条规定的业务人员销售资格认定的前两个条件，并参加万能险销售资格培训的所有课程。

第十五条　万能险销售资格考试为闭卷考试。考试由分公司多元业务部进行组织，分公司应严格考场纪律。考试未通过者可参加下一次的考试。

第十六条　阅卷工作由分公司多元业务部组织实施，阅卷工作必须于考试结束后两个工作日内完成。阅卷完毕后分公司负责于三个工作日内将考试人员名单及考试成绩统计表报送总公司银保事业中心人管岗备案。

第十七条　考试监管

（一）培训及考试期间，总公司银保事业中心组织检查小组对各分公司的培训和考试情况进行抽查，对检查中不符合上述要求的分公司，视具体情况给予口头或书面警告，情节严重的，给予限制参考人员总量、取消考试成绩、暂停考试资格等处分，并追究相关人员责任。

（二）考试成绩公布后，发生大量投诉并证实属于违规操作的分公司，总公司银保事业中心视情况给予通报批评、取消考试成绩、暂停考试资格等处分，并追究相关人员责任。

第五章　万能险行销辅助品管理

第十八条　销售人员在展业过程中，必须向客户如实进行产品介绍，并向客户提供展示完整的产品说明书。

第十九条　销售人员在销售万能险过程中，必须符合《保险业反洗钱工作管理办法》相关规定。

第二十条　万能险行销辅助品原则上由总公司产品精算部及银保事业中心统一开发，各分公司所开发的行销辅助品必须上报总公司个人业务部，经产品精算部、合规部及品宣审核通过后方可使用。

第二十一条　总公司银保事业中心定期对机构万能险行销工具的使用进行抽查和监督，以规范行销辅助品的使用。

第七章　附　则

第二十二条　本办法解释权归总公司银行保险事业中心所有。

第二十三条　本办法自下发之日起执行。