



AIA BEIJING 高管讲消保

筑牢金融消保防线 践行人民金融初心

友邦人寿北京分公司副总经理

施军



规范营销行为 强化适当性管理

销售的尽头是责任

金融产品的专业性与复杂性，决定了销售绝不能是“一锤子买卖”。“适当性管理”是保护消费者的第一道，也是最重要的一道防火墙。

我们的承诺

- » **真实透明, 杜绝误导:** 所有产品宣传、营销话术必须清晰、准确、无歧义, 绝不夸大收益、掩饰风险。将复杂的金融条款转化为消费者听得懂的语言。
- » **了解你的客户:** 严格执行客户风险承受能力评估流程, 确保“把合适的产品, 卖给合适的投资人”。不为追求短期业绩而逾越风险匹配的底线。
- » **痕溯源, 终身问责:** 强化销售全过程的可回溯管理, 让每一次推荐都经得起历史和客户的检验。

“规范不是束缚，而是对客户和自身最大的负责。唯有诚信销售，方能赢得长久信赖。”