



友邦人寿首席业务执行官

张炜 先生

高管讲消保

笃信“金融为民” 践行“人人消保”

在深化金融供给侧结构性改革的新时代背景下，友邦人寿始终秉持“**金融为民**”核心理念，将消费者权益保护深度融入高质量发展进程。面对全球经济格局演变与金融科技深度融合带来的机遇挑战，我们深刻意识到，建立科学有效的保险适当性管理体系，既是落实监管要求的必然选择，更是践行“**以人民为中心**”发展思想的关键路径。今年3月，国家金融监管总局就《金融机构产品适当性管理办法（征求意见稿）》公开征求意见，要求保险机构对保险产品进行分类分级管理。中保协编制了《保险业适当性管理自律规则（征求意见稿）》，为保险业在销售端贯彻实行分级分类管理、提高保险产品销售的适当性提供依据。4月中旬，国家金融监管总局为促进人身保险行业高质量发展，发布了《关于推动深化人身保险行业个人营销体制改革的通知》。友邦人寿积极响应监管要求，全面强化保险适当性管理体系建设，结合客户风险特征与保障需求，持续优化产品服务适配性；同时，我们也在逐步完善销售服务全流程管理，依托数字化举措，持续提升客户体验。在营销体制改革领域，我们积极响应监管号召，着力构建具有行业示范效应的、独具友邦特色的新型人才培养体系，通过系统性增强保险销售人员管理，打造兼具专业素养与人文关怀的精英化服务团队，切实将“**人人都是消保践行者**”的理念转化为可感知的优质服务。这种以客户需求为导向的服务升级，既是对消费者知情权、选择权的有效保障，更是推动行业健康可持续发展的重要实践。未来，友邦人寿将继续深化消费者权益保护长效机制建设，通过系统化治理、数智化赋能、创新型管理、高素质人才培养等多轮驱动，不断提升服务透明度和精准度。我们坚信，唯有始终坚守“**客户需求本位**”，才能真正实现商业价值与社会价值的有机统一，为构建公平、诚信、健康的金融生态贡献力量，守护亿万消费者“健康长久好生活”的美好愿景。

Q. 什么是“适当性管理”？

A. “适当性管理”是指保险机构根据保险产品的保障范围、复杂程度、保单利益是否确定等属性，结合客户的真实保障需求、保险费用负担水平、风险承受能力等因素，开展识别、匹配、提示、销售等管理活动。

Q. 《关于推动深化人身保险行业个人营销体制改革的通知》受到社会广泛关注与热议，主要内容有哪些？

A. 该通知内容分十三条，主要包括深化个人营销体制改革、强化管理和监督力度、夯实行业发展基础等三个方面。

（一）**深化个人营销体制改革**。一是提升保险销售人员专业化水平。二是引导保险销售人员职业发展，优化人员管理机制。三是鼓励保险公司创新保险销售人员管理体制。四是优化佣金激励分配机制，增强长期服务能力。

（二）**强化管理和监督力度**。一是全面强化渠道管理，压实保险公司主体责任。二是进一步从严监管。三是统一监管要求，确保对各渠道保险销售人员的监管要求一致。

（三）**夯实行业发展基础**。一是支持中国保险行业协会建立人身保险产品分类和保险销售人员分级标准。二是由中国保险行业协会建立健全保险销售人员诚信信息管理和运用机制。三是推动支持为保险销售人员按照灵活就业人员相关政策参加社会保险、办理居住证等，建立有中国特色的保险销售人员荣誉评价体系，提升保险销售人员的职业认同感和归属感。

多一点金融知识，多一份安全保障
以理性投资为航标，以风险防范为护盾
践行金融为民，守护投资者权益