附件3

江西省保险市场人身保险销售误导

调研提纲

# “销售误导”保险市场环境

1.请根据贵公司近3年来的销售情况，分别简要描述寿险产品销售的渠道、主要类型以及各自占比。

1. 请根据贵公司经营理念及管理制度，分别简要介绍产品宣传方式、营销员培训体制、营销员薪酬及考核机制、贵公司对营销员管理制度。
2. 请根据贵公司各级机构实践中了解或掌握的情况，简要描述客户反馈“销售误导”的形式或性质并简要阐述其内容。（不少于3个，例如产品性质的隐瞒、夸大合同利益、隐瞒或错误解释合同内容）

# 处理应对机制

1. 请根据贵公司实践经验，简单阐述应对客户“销售误导”的投诉应对机制。
2. 请根据贵公司管理制度及时间经验，简单贵司对涉及“销售误导”的营销人员处理方式或制度。（例如公司内部处理方式、司法处理方式等）
3. 贵公司对杜绝防范“销售误导”的内控措施及经验做法等。

# 意见建议

贵司关于防范“销售误导”工作有何意见建议。（围绕保险公司管理、行业协作、司法介入等方面展开）