

销售误导

指人身保险公司、保险代理机构以及办理保险销售业务的人员，在人身保险业务活动中，违反《保险法》等法律、行政法规和中国保监会的有关规定，通过欺骗、隐瞒或者诱导等方式，对有关保险产品的情况作引人误解的宣传或者说明的行为。

保监会将“综合治理销售误导”作为市场监管的重点内容。分别制定了《人身保险销售误导行为认定指引》、《人身保险业综合治理销售误导评价办法（试行）》、《人身保险公司销售误导责任追究指导意见》等一系列法令，坚决进行防范和治理。

根据规定，有下列“欺骗”行为，可认定为“销售误导”

- （一）夸大保险责任或者保险产品收益；**
- （二）对与保险业务相关的法律、法规、政策作虚假宣传；**
- （三）以赠送保险名义宣传销售保险产品，实际并未赠送；**
- （四）以保险产品即将停售为由进行宣传销售，实际并未停售；**
- （五）对保险公司的股东情况、经营状况以及过往经营成果作虚假宣传；**
- （六）以银行理财产品、存款、证券投资基金份额等其他金融产品的名义宣传销售产品；**
- （七）将本公司的保险产品宣传为其他保险公司或者金融机构开发的产品进行销售，或者将本公司的销售人员宣传为其他保险公司或者金融机构的销售人员。**

根据规定，有下列“隐瞒”事项的，可认定为销售误导：

- （一）免除保险人责任的条款；**
- （二）提前解除人身保险合同可能产生的损失；**
- （三）万能保险、投资连结保险费用扣除情况；**
- （四）人身保险新型产品保单利益的不确定性；**
- （五）人身保险产品保险期间、交费期限，以及不按期交纳保费的后果；**
- （六）人身保险合同观察期的起算时间以及对投保人权益的影响；**
- （七）人身保险合同犹豫期起算时间、期间及投保人犹豫期内享有的权利；**
- （八）其他重要情况。**

除前述情形外，保险公司及其工作人员，还不得有下列行为：

- （一）对保险产品的不确定利益承诺保证收益，以历史较高收益率披露宣传并承诺保证收益；**
- （二）使用保险产品的分红率、结算利率等比率性指标，与银行存款利率、国债利率等其他金融产品收益率进行简单对比；**
- （三）诱导、唆使投保人为购买新的保险产品终止保险合同，损害投保人、被保险人或者受益人合法权益；**
- （四）未经客户同意擅自签订、变更保险合同；**
- （五）通过虚假客户信息阻碍投保人接受回访、诱导投保人不接受回访或者不如实回答回访问题；**
- （六）其他因销售行为存在违法违规问题而造成严重负面影响，或引发较大风险的情形。**