

《商业银行财富管理合规销售及监管新政》课程纲要

课程背景：

随着我国经济的持续发展，居民收入获得了大幅度提升，财富管理的重要性日益凸显；商业银行业务发展中，来自财富管理的中间业务收入比重逐年上升，未来发展前景很广阔；作为商业银行零售客户最常配置的公募基金、人寿保险和净值化理财，产品结构和特性相对复杂，在日常实际销售过程中，监管部门对合规销售的标准要求较严，违规处罚较重，使得理财经理必须提升合规政策的理解力和把握力，因此有针对性研发此课程

课程获益：

1. 掌握公募基金销售过程中的风险点与应对措施
2. 掌握人寿保险销售中的禁止性行为与合规标准
3. 掌握银行净值化理财的产品结构与销售风险控制措施
4. 熟知公募基金、人寿保险与银行净值化理财的销售监管最新政策要求

课纲内容：

第一篇：公募基金销售合规

（一）基金销售机构内部控制要求

1. 合规风控部门对基金销售业务的监督检查
2. 反洗钱内部控制制度
3. 可疑交易监控与记录制度
4. 基金销售人员资格证书管理与持续培训制度
5. 基金销售中的利益冲突防范机制

（二）销售费用合规要求

1. 基金销售费用制定原则
2. 基金销售费用范围确定
3. 基金认购费、申购费及赎回费的确定
4. 销售费用公告及披露原则
5. 不低于成本销售原则

（三）宣传推介材料合规性要求

1. 宣传材料内容真实性与合规性要求

2. 基金销售中的禁止用语要求

3. 宣传材料审核标准与流程

(四) 直销业务管理合规性要求

1. 基金销售信息管理平台的合规性要求

2. 基金网上直销的合规性要求

3. 申购、认购与赎回基金份额的合规性要求

4. 第三方平台的资质要求

5. 禁止事项说明

(五) 基金代销业务管理

1. 基金代销牌照资质要求

2. 基金代销协议必备内容

3. 基金代销机构备案机制

4. 基金代销业务合规流程

5. 代销基金专户产品特别合规要求

6. 强化长期性基金代销考核机制

(六) 客户服务及投诉处理

1. 客户服务的途径与方式规范

2. 投诉平台的建立标准与处理投诉的机制要求

3. “12386”热线转办投诉的处理要求

4. 投诉处理的流程与投诉定期自查

5. 和解补偿条件与流程

(七) 客户资料保存与保密

1. 客户资料保存与保密的具体要求

2. 保存内容、保存形式与保存期限

3. 完善保存制度与安全保障措施

(八) 反不正当竞争与商业贿赂

1. 反不正当竞争与商业贿赂的总体要求
2. 不正当竞争内部控制制度的标准
3. 基金销售中禁止采取的不正当竞争手段
4. 基金销售中的利益输送防范制度

(九) 投资者恰当性教育

1. 投资者教育的具体形式与内容
2. 投资者恰当性管理的制度要求
3. 投资者信息收集、身份认证与风险承担能力评估
4. 基金投资者分类与恰当性匹配标准
5. 销售基金产品的事先告知
6. 基金产品风险等级划分方式
7. 基金销售行为禁止性规范
8. 投资者恰当性内控管理方式

(十) 基金销售合规性缺失案例

1. 代销基金中的“五大销售违规”处罚案例
2. 理财经理基金销售中被出具警示函案例
3. 基金销售中风险测评与恰当性缺失的处罚案例
4. 基金宣传材料违规被处罚案例
5. 基金销售中使用禁止性语言被处罚案例
6. 理财经理线上客户沟通，违规承诺被处罚案例

第二篇：人寿保险销售合规

(一) 人寿保险销售规则合规

1. 人寿保险产品种类配置：长期储蓄型与风险保障型
2. 商业银行销售保单的佣金管理合规性要求
3. 商业银行理财经理资料公示制度
4. 理财经理开展保险销售业务的展业场所要求
5. 投保双录的合规性要求

(二) 人寿保险销售过程合规

1. 理财经理必须告知客户的保单要素
2. 保单宣传材料的合规性要求与禁止词语
3. 客户风险承受能力测评的合规性标准
4. 保单销售的恰当性要求
5. 理财经理告知客户投保单填写的合规性要求
6. 理财经理销售保单中的四类禁止性事项

(三) 人寿保险的经营合规事项

1. 保险客户信息保存与保密的合规要求
2. 保险销售的关键环节可回溯原则
3. 不得讲保单与其他金融产品混淆的合规性要求
4. 不得索取额外利益的禁止性规定
5. 不得隐瞒退保损失的禁止性规定
6. 不得诱导客户进从违反正常投保规则的合规性要求
7. 犹豫期提示客户的标准化用语
8. 分红险不确定性提示的标准化用语

(四) 银保销售合规性缺失案例

1. 某银行网点，保单误导性销售，被处罚金 25 万元案例分析
2. 理财经理夸大保险产品收益，隐瞒退保损失，被处罚案例分析
3. “保单等于存单”，被处罚案例分析
4. 分红险“收益确定”语言表述踩线，被处罚案例

第三篇：银行净值化理财产品销售合规

(一) 理财产品销售宣传文本合规管理

1. 宣传材料与销售文件的区别
2. 销售宣传文本的制作管理要求
3. 销售宣传文本的六类禁用词语
4. 销售宣传文本中过往业绩的登载规则
5. 销售宣传文本中，醒目位置的“风险提示词语”合规要求
6. 风险揭示书必备的六项合规要求
7. 投资者权益须知页必须包含的内容
8. 理财产品名称恰当反映产品属性的合规要求

(二) 投资者风险承受能力评估合规管理

1. 首次购买理财产品的投资者风险评估合规要求
2. 对投资者风险承受能力的持续性评估与更新的合规要求
3. 投资者风险承受能力评估书的统一要求
4. 投资者风险测评的关键记录和保存要求

(三) 净值化理财产品销售管理的合规要求

1. 商业银行销售理财产品的四类禁止情形
2. 商业银行不得进行理财产品宣传的渠道
3. 保留风险提示的关键环节确认记录合规要求

4. 电话销售理财产品的合规性要求
5. 销售高风险理财产品的合规要求
6. 销售私募类理财产品的冷静期要求
7. 异常销售关注制度的合规管理
8. 理财产品销售内控制度的合规性要求

(四) 理财产品销售人员管理和信息登记合规要求

1. 理财经理销售理财产品应当遵循的合规四原则
2. 理财经理的售前流程必做事项要求
3. 理财经理销售理财产品的禁止事项
4. 理财经理的禁用语言与高风险话术
5. 理财产品系统登记的合规性要求

(五) 理财产品销售合规性缺失案例

1. 某银行销售净值化理财违规被处罚案例
2. 理财经理销售理财产品中设计禁止性事项的处罚案例
3. 理财产品销售中，客户恰当性管理缺失的处罚案例