

基金销售适用性管理制度

目录

一、	总则	2
二、	基金销售适用性制度总则	2
三、	基金销售适用性制度的实施原则	2
四、	对基金管理人进行审慎调查	3
五、	对基金产品进行风险评价	3
六、	对基金投资人风险承受能力进行调查和评价	4
七、	基金销售适用性的实施保障	6
八、	附则	7

一、 总则

为规范中宏人寿保险有限公司（以下简称“公司”）证券投资基金（以下简称“基金”）销售业务，确保基金销售的适用性，提示投资风险，加强投资者教育，根据《证券投资基金销售管理办法》、《证券投资基金销售适用性指导意见》等有关法律、法规，制定本管理制度。

二、 基金销售适用性制度总则

- (一) 规范基金销售行为，确保基金销售的适用性，提示投资风险，加强投资者教育，促进证券投资基金市场健康发展。
- (二) 在销售基金的过程中，注重根据基金投资人的风险承受能力销售不同风险等级的产品，把合适的产品卖给合适的基金投资人。
- (三) 建立健全基金销售适用性管理制度，做好销售人员的业务培训工作，加强对基金销售行为的管理，加大对基金投资人的风险提示，降低因销售过程中产品错配而导致的基金投资人投诉风险。
- (四) 使用的基金销售业务信息管理平台支持基金销售适用性在基金销售中的运用。

三、 基金销售适用性制度的实施原则

- (一) 投资人利益优先原则。当公司或基金销售人员的利益与基金投资人的利益发生冲突时，应当优先保障基金投资人的合法利益。
- (二) 全面性原则。公司将基金销售适用性作为内部控制的重要组成部分，将基金销售适用性贯穿于基金销售的各个业务环节，对基金管理人（或产品发起人）、基金产品和基金投资人都要了解并做出全面的评价。
- (三) 客观性原则。公司应当建立科学合理的方法，设置必要的标准和流程，保证基金销售适用性的实施。对基金管理人、基金产品和基金投资人的调查

和评价，应当尽力做到客观准确，并作为基金销售人员向基金投资人推介合适基金产品的重要依据。

(四) 及时性原则。公司根据实际情况应当及时更新基金产品的风险评价和基金投资人的风险承受能力评价。

四、 对基金管理人进行审慎调查

(一) 公司在选择销售基金产品前，公司财富管理部将对基金管理人进行尽职调查，以确定与基金管理人的基金销售合作事宜。

(二) 公司在选择销售基金产品时，公司财富管理部应当对基金管理人进行审慎调查并做出评价，了解基金管理人的组织结构、业务管理人员结构、诚信状况、经营管理能力、投资管理能力和营销和服务能力和内部风险管理控制能力等，并将调查结果作为是否销售该基金管理人的基金产品或是否向基金投资人优先推介该基金管理人的重要依据之一。

(三) 开展审慎调查时应当优先根据被调查方公开披露的信息进行；接受被调查方提供的非公开信息时，应当对信息的适当性实施尽职甄别。

五、 对基金产品进行风险评价

(一) 基金产品风险评价结果应当作为公司向基金投资人推介基金产品的重要依据之一。

(二) 公司财富管理部负责对基金产品进行风险评价。基金产品风险评价应当以基金产品风险等级来具体反映，包括低风险产品、中低风险产品、中等风险产品、中高风险产品和高风险产品等五个风险等级。公司将根据实际情况，可以进一步进行风险细分。

(三) 基金产品风险评价主要依据以下四个因素：

1. 基金招募说明书所明示的投资方向、投资范围和投资比例；
2. 基金的历史规模和持仓比例；
3. 基金的过往业绩及基金净值的历史波动程度；
4. 基金成立以来有无违规行为发生。

(四) 公司应当定期对基金产品风险评价的结果进行更新，并将过往的评价结果作为历史记录保存。

(五) 公司制定科学合理的基金产品风险评价方法，并将所使用的基金产品风险评价方法及其说明通过公司网站向基金投资人公开。

(六) 公司对基金产品的风险评价方法，将由公司财富管理部负责管理。

六、 对基金投资人风险承受能力进行调查和评价

(一) 完善基金投资人身份认证程序，核实基金投资人的有效身份，核查投资人的投资资格，履行反洗钱等法律义务。

(二) 建立基金投资人调查制度，制定科学合理的调查方法和清晰有效的作业流程，对基金投资人的风险承受能力进行调查和评价。

(三) 基金投资人评价应以基金投资人的风险承受能力类型来具体反映，从低到高排序归类为五个类型：保守型（低风险承受者）、稳健型（中低等风险承受者）、平衡型（中等风险承受者）、成长型（中高风险承受者）和积极型（高风险承受者）。公司将根据实际情况，可以进一步进行风险承受能力类型细分。

若基金投资人放弃接受调查或对问卷评分结果不认可的，公司将默认基金投资人的风险承受能力为保守型。

(四) 在基金投资人首次开立基金交易账户时或首次购买基金产品前，公司应当对基金投资人的风险承受能力进行调查和评价。对于已经购买了基金产品

的基金投资人，公司也应当追溯调查、评价该基金投资人的风险承受能力。

(五) 公司采用问卷、网络或对已有的客户信息进行分析等方式对基金投资人的风险承受能力进行调查，并向基金投资人及时反馈评价的结果。

(六) 对基金投资人进行风险承受能力调查时，主要了解基金投资人的以下情况：

1. 年龄段；
2. 投资目的；
3. 投资期限；
4. 投资经验；
5. 财务状况；
6. 短期风险承受水平；
7. 长期风险承受水平。

(七) 公司采用问卷等进行调查时，应当制定统一的问卷格式，同时在问卷的显著位置提示基金投资人在基金购买过程中注意核对自己的风险承受能力和基金产品风险的匹配情况。

(八) 公司应当定期（每半年一次）提示基金投资人（包括已经购买了基金产品的基金投资人），重新接受风险承受能力的调查和评价，并将此作为基金投资人继续进行投资的必要前提；公司也可以通过已有客户信息进行分析的方式更新对基金投资人的评价。公司应当将过往的评价结果作为历史记录保存。

(九) 公司制定简明、实用的基金投资人风险承受能力调查和评价方法，并将所使用的基金投资人风险承受能力的方法及其说明通过公司网站向基金投资人公开。

(十) 公司对基金投资人风险承受能力调查和评价方法，将由公司财富管理部负责管理。

七、 基金销售适用性的实施保障

- (一) 公司应当通过内部控制保障基金销售适用性在基金销售各个业务环节的实施。
- (二) 公司应当负责制定与基金销售适用性相关的制度和程序，建立销售的基金产品池，在销售业务信息管理平台中建设并维护与基金销售适用性相关的功能模块。公司分支机构应当在财富管理部的指导和管理下实施与基金销售适用性相关的制度和程序。
- (三) 公司应当就基金销售适用性的理论和实践定期或不定期地对基金销售人员实行专题培训。
- (四) 公司制定基金产品和基金投资人匹配的方法，积极型投资者适合购买高风险产品，成长型投资者适合购买中高风险产品，平衡型投资者适合购买中等风险产品，稳健型投资者适合购买中低风险产品，保守型投资者适合购买低风险产品，同时在建立对应关系的基础上将基金产品风险与基金投资人风险承受能力不一致的情况定义为风险不匹配。
- (五) 公司应当在基金投资人认购或申购基金申请中加入基金投资人意愿声明内容，对于基金投资人主动认购或申购的基金与基金投资人风险承受能力不一致的情况，要求基金投资人在认购或申购基金的同时进行确认，并在销售业务信息管理平台上记录基金投资人的确认信息。
- (六) 禁止公司和个人违背基金投资人意愿向基金投资人强行销售与基金投资人风险承受能力不匹配的产品。
- (七) 公司应当具有足够的熟悉基金销售业务的专业人员，从事基金销售业务的管理人员全部取得了基金从业资格。公司基金销售系统应当达到基金销售的条件，适合全面推行销售业务。

八、 附则

1. 本管理制度由公司财富管理部负责解释，并将结合国家有关法律法规更新的实际情况，及时对本制度进行修订、补充和完善。
2. 本管理制度自发布之日起执行。