

别让“错配”伤了钱袋子——金融产品适当性指南

为进一步规范金融机构适当性管理，加强金融消费者权益保护，国家金融监督管理总局发布了《金融机构产品适当性管理办法》（以下简称《办法》），该《办法》自 2026 年 2 月 1 日起施行。《办法》对金融机构适当性管理义务进行了全面规范，要求金融机构需了解产品、了解客户，将合适的产品通过合适的渠道销售给适配的客户。

案例一：投资型产品

投资者李先生，55 岁，退休后手头有一笔闲置资金，风险承受能力为保守型。在某银行网点，一位理财经理向他推荐了一款预期收益较高的混合型基金产品。理财经理在介绍产品时，着重强调了产品过往的高收益表现，却未充分提示产品投资股票市场所带来的高风险。李先生基于对银行和理财经理的信任，购买了该基金产品。然而，随后市场行情波动，该混合型基金净值大幅下跌，李先生遭受了较大损失。

分析：在这个案例中，金融机构（银行）未充分了解客户。李先生作为保守型投资者，更适合风险较低、收益相对稳定的产品，如定期存款、国债等。而银行理财经理没有准确评估李先生的风险承受能力，也未对产品风险进行充分告知，违反了《办法》中“了解客户，将适当的产品销售给适合的客户”以及“充分履行告知义务，开展风险提示”的

规定。同时，李先生在购买产品前，未主动向理财经理强调自身“保守型”风险偏好的核心需求，也未仔细阅读产品说明书中关于风险的条款，未能尽到自身的审慎注意义务

案例二：保险产品

张女士，32岁，某企业中层管理人员，家庭月收入稳定（夫妻合计约3万元），育有一名5岁儿童，目前家庭无大额负债，但仅有基础医保，缺乏商业保险保障。她计划为自己和家人配置保险，于是前往某正规保险公司咨询。保险公司业务员接待张女士后，并未直接推荐保险产品，而是按照《办法》要求，首先引导她填写了一款调查问卷，详细了解其家庭结构、收入水平、现有保障情况、潜在风险担忧以及保费预算。随后结合张女士的情况，分析其核心需求是“补充重疾保障 + 子女意外防护”，并向她推荐了两款适配产品。在介绍过程中业务员主动出示产品条款，并逐一说明两款产品的保障范围、免责条款、保费缴纳方式、理赔流程。张女士在仔细阅读条款后，就“重疾险理赔等待期”、“意外险续保规则”等疑问向业务员进行了咨询，得到清晰解答后，结合自身预算和需求，最终购买了这两款产品。半年后，张女士的孩子意外摔伤，产生医疗费用5000元，她依据意外险条款提交理赔申请，保险公司在3个工作日内完成审核并赔付了全部医疗费用。

分析：此案例中，保险公司严格履行了《办法》规定的适当性管理义务：通过全面“了解客户”，精准识别张女士的家庭风险和保障需求；基于客户财务状况和预算，推荐风险等级、保障范围与需求高度匹配的产品，避免了“过度推荐”或“错配推荐”；同时充分履行告知义务，如实披露产品条款细节和风险，保障了消费者的知情权。从消费者角度，张女士也尽到了自身义务：主动向业务员详细说明家庭情况、风险担忧和保费预算，不隐瞒关键信息；认真阅读产品条款，对疑问及时咨询，不盲目签字；结合自身实际需求理性决策，未被“高保障”“高返还”等噱头诱惑，最终实现了“买对保险、获得有效保障”的目标，体现了金融机构与消费者共同遵守消费者适当性管理要求的积极结果。

风险提示

保险产品消费中存在以下风险，需通过消费者适当性评估进行防范：

1. 需求不匹配风险：不同保险产品功能各异，如重疾险保障重大疾病风险、意外险针对意外事故等。若消费者购买的保险产品与自身实际保障需求不匹配，将无法在关键时刻提供有效的保障。

2. 财务支付压力风险：一些长期保险产品，如终身寿险、长期重疾险等，需要投保人持续缴纳保费。如果在购买时未

充分考虑自身财务状况，后期可能因收入变化等原因无法按时支付保费，导致保单失效，影响保障权益。例如投保人因失业失去收入来源，无力承担保费，最终保险合同终止。