



商业银行理财产品销售新规将施行,是助推剂还是“紧箍咒”?

风险匹配,适合的才是最好的



□记者 李永高

2012年1月1日起,中国银监会颁布的《商业银行理财产品销售管理办法》(以下简称《办法》)将正式实施。业内人士称,在目前商业银行理财产品(以下简称理财产品)市场收益率不断走高的形势下,《办法》的实施有望进一步规范理财产品的销售行为,从而有力地促进商业银行理财业务健康发展,更好地保护金融消费者的合法权益。

客户 积蓄在增多,能买的理财产品却减少 银行理财师 做好风险控制才能真正获得财富

记者见到潘老先生时,他正跟银行工作人员怄气哩:理财师说根据测算,他原来购买的几款理财产品要减少一半。

据潘先生介绍,他是这家银行10多年的老主顾,全部家当都放在这里,几十年积蓄、退休金加上儿孙孝敬的钱,将近46万。银行工作人员倒也很尽心,推荐了好几种理财方式,如债券、基金,不过,他更热衷于“来钱快”的理财产品。几年下来,他还真小赚了一把。

然而,这两天客户经理让他做了一次“问卷测试”后,就提出要减少他手头的理财产品数量,“可是我放在银行的钱一直在增加呀”。

银行客户经理焦女士向记者解释,虽然银监会的《办法》是

从明年1月起正式实施,但许多银行都很重视对客户投资的风险控制,潘先生购买理财产品的要求就是被一份该银行“客户风险评估问卷”“卡住”了。明年潘先生就69岁了,虽然他的银行资产在增加,但有些理财产品确实不适合他。

记者看到,这份问卷包括5大项10小项,如财务状况,投资经验、风格、目的,风险承受能力,其中年龄居首位。

中信银行洛阳分行私人银行家(CPF)徐斐说,“真正为客户创造财富,做好风控是根本”。《办法》第二十八条明确规定,“商业银行对超过65岁(含)的客户进行风险承受能力评估时,应当充分考虑客户年龄、相关投资经验等因素”。

徐斐补充说,《办法》要求,商业银行应当定期或不定期地采用当面或网上银行方式对客户进行风险承受能力持续评估。超过一年未进行风险承受能力评估或发生可能影响自身风险承受能力情况的客户,再次购买理财产品时,还要进行风险承受能力评估。

中国银行洛阳分行王城路支行副行长、国际金融理财师李洛军接受采访时称,风险警示是《办法》的重心之一。

他说,《办法》中多次提到用“醒目位置(文字)提示(醒)客户”,“测算收益不等于实际收益,投资须谨慎”,“理财非存款,产品有风险”,“如影响您风险承受能力的因素发生变化,请及时完成风险承受能力评估”。

客户 有些银行工作人员忽悠人 业内人士 用真数据说实话,风险匹配

西工区的刘武老先生认真翻看了记者递过的《办法》后说,2007年年底,他到某商业银行营业网点办理存款时,被客户经理把45万元养老钱变成了“利滚利,要比活期利息高”的某理财产品,急用钱时才发现,45万元3年收益仅1万元。

孟津的梁先生说,实际操作中,很多保险推销员甚至代替客户填写,客户根本就未能真正“阅读风险提示”。况且一些理财产品,涉及费用的部分简直就是“天书”,“没打算让人看懂”,一旦起纠纷,这些往往又被解释成了“客户违约条款”,他就是受害者之一。

交通银行洛阳分行沃德财富中心国际金融理财师王晓颜表示,理财产品用“真数据说实话”是《办法》的一大亮点。

《办法》明确提出,“在未提供客观证据的情况下,不得使用‘位居前列’、‘最有价值’等夸大过往业绩的表述;名称不得使用带有诱惑性、误导性和承诺性的称谓的模糊性语言”。

另外,承诺收益或者承担损失,使用保证、承诺、保险、避险、高收益、无风险等与产品风险收益特性不匹配的表述也被叫停。

宣传销售文本向客户表述的收益率测算依据和测算方式应清晰,不得使用小概率事件夸大产品收益率或收益区间;表达收益率或收益区间字样的,应当在销售文件中提供科学、合理的测算依据和测算方式。

市银监分局相关负责人指出,“《办法》的基本思路就是强化对理财产品销售环节的规范,真正做到‘卖者有责’,并在此基础上实现‘买者自负’,充分保护客户的合法权益”。

商业银行开展理财产品销售应从保护客户合法权益角度,审慎尽责开展理财产品销售,实现合规销售,客户只能购买风险评级等于或低于其自身风险承受能力评级的理财产品;商业银行应对理财产品进行评级,对客户风险承受能力进行评级,真正做到风险匹配。

“好的规定更需要好的执行”。

有一些市民对《办法》中“商业银行通过电话、传真、短信、邮件等方式开展理财产品宣传时,如客户明确表示不同意,商业银行不能再通过此种方式向客户开展理财产品宣传”等条款将来的执行情况表示“谨慎乐观”。

ICBC 中国工商银行

中国工商银行保本型人民币理财产品——是您投资理财的首选

期限(天)	起点	预期收益	发行时间
90	5	5.30%	12.26—1.3
60	5	5.10%	12.27—1.4
40	5	5.00%	12.28—1.5
42	5	5.00%	12.30—1.8
40	20	5.20%	12.29—1.4

(注:该产品到期后,若所投资的资产按时收回全额资金,则客户投资收益为预期收益)

本金有保障 理财更安心

业务咨询电话: 63336751

(投资需谨慎)

《商业银行理财产品销售管理办法》(摘录)

第九条 风险匹配原则是指商业银行只能向客户销售风险评级等于或低于其风险承受能力评级的理财产品。

第十三条 理财产品宣传销售文本语言表述应当真实、准确和清晰,不得有下列情形:

(二)违规承诺收益或者承担损失;
(三)夸大或者片面宣传理财产品,违规使用安全、保证、承诺、保险、避险、有保障、高收益、无风险等与产品风险收益特性不匹配的表述。

第十七条 理财产品宣传材料应当在醒目位置提示客户,“理财非存款,产品有风险,投资须谨慎”。