

附件

商业银行理财产品销售管理要求

一、宣传销售文本管理

(一) 宣传销售文本分为两类。

1. 宣传材料，指商业银行为宣传推介理财产品向投资者分发或者发布，使投资者可以获得的书面、电子或其他介质的信息。

2. 销售文件，包括：理财产品销售协议书、理财产品说明书、风险揭示书、投资者权益须知等；经投资者签字确认的销售文件，商业银行和投资者双方均应留存。

(二) 商业银行应当加强对理财产品宣传销售文本制作和发放的管理，宣传销售文本应当由商业银行总行统一管理和授权，分支机构未经总行授权不得擅自制作和分发宣传销售文本。

(三) 理财产品宣传销售文本应当全面、客观反映理财产品的重要特性和与产品有关的重要事实，语言表述应当真实、准确和清晰，不得有下列情形：

1. 虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；
2. 违规承诺收益或者承担损失；
3. 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；
4. 登载单位或者个人的推荐性文字；
5. 在未提供客观证据的情况下，使用“业绩优良”“名列

前茅”“位居前列”“最有价值”“首只”“最大”“最好”“最强”“唯一”等夸大过往业绩的表述；

6. 其他易使投资者忽视风险的情形。

（四）理财产品宣传销售文本只能登载商业银行开发设计的该款理财产品或本行同类理财产品过往平均业绩及最好、最差业绩，同时应当遵守下列规定：

1. 引用的统计数据、图表和资料应当真实、准确、全面，并注明来源，不得引用未经核实的数据；

2. 真实、准确、合理地表述理财产品业绩和商业银行管理水平；

3. 在宣传销售文本中应当以醒目文字提醒投资者“理财产品过往业绩不代表其未来表现，不等于理财产品实际收益，投资须谨慎”。

如理财产品宣传销售文本中使用模拟数据的，必须注明模拟数据。

（五）理财产品宣传销售文本提及第三方专业机构评价结果的，应当列明第三方专业评价机构名称及刊登或发布评价的渠道与日期。

（六）理财产品销售文件应当载明理财产品的认购和赎回安排、估值原则、估值方法、份额认购、赎回价格的计算方式，拟投资市场和资产的风险评估。

（七）理财产品销售文件应当载明理财产品的托管机构、理财投资合作机构的基本信息和主要职责等。

（八）理财产品宣传材料应当在醒目位置提示投资者，“理

财非存款、产品有风险、投资须谨慎”。

（九）理财产品销售文件应当包含专页风险揭示书，风险揭示书应当使用通俗易懂的语言，并至少包含以下内容：

1. 在醒目位置提示投资者，“理财非存款、产品有风险、投资须谨慎”；

2. 提示投资者，“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”；

3. 提示投资者注意投资风险，仔细阅读理财产品销售文件，了解理财产品具体情况；

4. 本理财产品类型、期限、风险评级结果、适合购买的投资者，并配以示例说明最不利投资情形下的投资结果；

5. 理财产品的风险揭示应当至少包含本理财产品不保证本金和收益，并根据理财产品风险评级结果提示投资者可能会因市场变动而蒙受损失的程度，以及需要充分认识投资风险，谨慎投资等；

6. 投资者风险承受能力评级结果，由投资者填写；

7. 投资者风险确认语句抄录，包括确认语句栏和签字栏，确认语句栏应当完整载明的风险确认语句“本人已经阅读风险揭示，愿意承担投资风险”，并在此语句下预留足够空间供投资者完整抄录和签名确认。

（十）理财产品销售文件应当包含投资者权益须知的专页，投资者权益须知应当至少包括以下内容：

1. 投资者办理理财产品的流程；

2. 投资者风险承受能力评估流程、评级具体含义以及适合

购买的理财产品等相关内容；

3. 商业银行向投资者进行信息披露的方式、渠道和频率等；
4. 投资者向商业银行投诉的方式和程序；
5. 商业银行联络方式及其他需要向投资者说明的内容。

（十一）理财产品销售文件应当载明收取销售费、托管费、投资管理费等相关收费项目、收费条件、收费标准和收费方式。销售文件未载明的收费项目，不得向投资者收取。

商业银行根据相关法律和国家政策规定，需要对已约定的收费项目、条件、标准和方式进行调整时，应当按照有关规定进行信息披露后方可调整；投资者不接受的，应当允许投资者按照销售文件的约定提前赎回理财产品。

（十二）理财产品名称应当恰当反映产品属性，不得使用带有诱惑性、误导性和承诺性的称谓以及易引发争议的模糊性语言。理财产品名称中含有拟投资资产名称的，拟投资该资产的比例须达到该理财产品规模的 80% 以上。

（十三）理财产品宣传销售文本的内容发生变化时，商业银行应当及时更新，并确保投资者及时知晓。

二、非机构投资者风险承受能力评估

（一）商业银行应当在投资者首次购买理财产品前在本行网点进行风险承受能力评估。风险承受能力评估依据至少应当包括投资者年龄、财务状况、投资经验、投资目的、收益预期、风险偏好、流动性要求、风险认识以及风险损失承受程度等。

商业银行对超过 65 岁的投资者进行风险承受能力评估时，应当充分考虑投资者年龄、相关投资经验等因素。

商业银行完成投资者风险承受能力评估后应当将风险承受能力评估结果告知投资者，由投资者签名确认后留存。

(二) 商业银行应当定期或不定期地在本行网点或采用网上银行方式对投资者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投资者，再次购买理财产品时，应当在商业银行网点或其网上银行完成风险承受能力评估，评估结果应当由投资者签名确认；未进行评估的，商业银行不得再次向其销售理财产品。

(三) 商业银行应当制定本行统一的投资者风险承受能力评估书。

商业银行应当在投资者风险承受能力评估书中明确提示，如投资者发生可能影响其自身风险承受能力的情形，再次购买理财产品时应当主动要求商业银行对其进行风险承受能力评估。

(四) 商业银行分支机构理财产品销售部门负责人或经授权的业务主管人员应当定期对已完成的投资者风险承受能力评估书进行审核。

(五) 商业银行应当建立投资者风险承受能力评估信息管理系统，用于测评、记录和留存投资者风险承受能力评估内容和结果。

三、理财产品销售管理

(一) 商业银行应当制定理财产品销售业务基本规程，对认购、赎回以及开户、销户、资料变更等业务作出规定。

(二) 商业银行从事理财产品销售活动，不得有下列情形：

1. 将存款作为理财产品销售，将理财产品作为存款销售，将理财产品与存款进行强制性搭配销售，将理财产品与其他产品进行捆绑销售；

2. 采取抽奖、回扣或者赠送实物等方式销售理财产品；

3. 销售人员代替投资者签署文件；

4. 挪用投资者资金；

5. 国务院银行业监督管理机构规定禁止的其他情形。

（三）商业银行不得通过电视、电台、互联网等渠道对具体理财产品进行宣传，本行渠道（含营业网点和电子渠道）除外。

（四）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，如投资者明确表示不同意，商业银行不得再通过此种方式向投资者宣传理财产品。

（五）商业银行通过本行网上银行销售理财产品时，应当遵守本附件关于非机构投资者风险承受能力评估的相关规定；销售过程应有醒目的风险提示，风险确认等环节工作要求不得低于网点标准，销售过程应当保留完整记录。

（六）商业银行通过本行电话银行销售理财产品时，应当遵守本附件关于非机构投资者风险承受能力评估的相关规定；销售人员应当是具有理财从业资格的银行人员，销售过程应当使用统一的规范用语，妥善保管投资者信息，履行相应的保密义务。

商业银行通过本行电话银行向投资者销售理财产品应当征得投资者同意，明确告知投资者销售的是理财产品，不得误导投资者；销售过程中风险确认等环节工作要求不得低于网点标准，销售过程应当录音并妥善保存。

（七）商业银行销售风险评级为四级以上理财产品时，除非与投资者书面约定，否则应当在商业银行网点进行。

（八）对于单笔投资金额较大的投资者，商业银行应当在完成销售前将销售文件至少报经商业银行分支机构销售部门负责人审核或其授权的业务主管人员审核；单笔金额标准和审核权限，由商业银行根据理财产品特性和本行风险管理要求制定。

已经完成销售的理财产品销售文件，应至少报经商业银行分支机构理财产品销售部门负责人或其授权的业务主管人员定期审核。

（九）商业银行应当在私募理财产品的销售文件中约定不少于二十四小时的投资冷静期，并载明投资者在投资冷静期内的权利。在投资冷静期内，如果投资者改变决定，商业银行应当遵从投资者意愿，解除已签订的销售文件，并及时退还投资者的全部投资款项。投资冷静期自销售文件签字确认后起算。

（十）商业银行应当建立异常销售的监控、记录、报告和处理制度，重点关注理财产品销售业务中的不当销售和误导销售行为，至少应当包括以下异常情况：

1. 投资者频繁开立、撤销理财账户；
2. 投资者风险承受能力与理财产品风险不匹配；
3. 商业银行超过约定时间进行资金划付；
4. 其他应当关注的异常情况。

（十一）商业银行应当建立和完善理财产品销售质量控制制度，制定实施内部监督和独立审核措施，配备必要的人员，对本行理财产品销售人员的操守资质、服务合规性和服务质量等进行

内部调查和监督。

内部调查应当采用多样化的方式进行。对理财产品销售质量进行调查时，内部调查监督人员还应当亲自或委托适当的人员，以投资者身份进行调查。

内部调查监督人员应当在审查销售服务记录、合同和其他材料等基础上，重点检查是否存在不当销售的情况。

四、销售人员管理

（一）销售人员是指商业银行面向投资者从事理财产品宣传推介、销售、办理认购和赎回等相关活动的人员。

（二）销售人员从事理财产品销售活动，应当遵循以下原则：

1. 勤勉尽职原则。销售人员应当以对投资者高度负责的态度执业，认真履行各项职责。

2. 诚实守信原则。销售人员应当以诚实、公正的态度、合法的方式执业，如实告知投资者可能影响其利益的重要情况和理财产品风险评级情况。

3. 公平对待投资者原则。在理财产品销售活动中发生分歧或矛盾时，销售人员应当公平对待投资者，不得损害投资者合法权益。

4. 专业胜任原则。销售人员应当具备理财产品销售的专业资格和技能，胜任理财产品销售工作。

（三）销售人员在向投资者宣传销售理财产品时，应当先做自我介绍，尊重投资者意愿，不得在投资者不愿或不便的情况下进行宣传销售。

（四）销售人员在为投资者办理购买理财产品手续前，应当

遵守本附件规定，特别注意以下事项：

1. 有效识别投资者身份；
2. 向投资者介绍理财产品销售业务流程、收费标准及方式等；
3. 了解投资者风险承受能力评估情况、投资期限和流动性要求；
4. 提醒投资者阅读销售文件，特别是风险揭示书和投资者权益须知；
5. 确认投资者抄录了风险确认语句。

（五）销售人员从事理财产品销售活动，不得有下列情形：

1. 在销售活动中为自己或他人牟取不正当利益，承诺进行利益输送，通过给予他人财物或利益，或接受他人给予的财物或利益等形式进行商业贿赂；
2. 诋毁其他机构的理财产品或销售人员；
3. 散布虚假信息，扰乱市场秩序；
4. 违规接受投资者全权委托，私自代理投资者进行理财产品认购、赎回等交易；
5. 违规对投资者做出盈亏承诺，或与投资者以口头或书面形式约定利益分成或亏损分担；
6. 挪用投资者交易资金或理财产品；
7. 擅自更改投资者交易指令；
8. 其他可能有损投资者合法权益和所在机构声誉的行为。

（六）商业银行应当建立健全销售人员资格考核、继续培训、跟踪评价等管理制度，不得对销售人员采用以销售业绩作为单一

考核和奖励指标的考核方法，并应当将投资者投诉情况、误导销售以及其他违规行为纳入考核指标体系。

商业银行应当对销售人员在销售活动中出现的违规行为进行问责处理，将其纳入本行人力资源评价考核内容，持续跟踪考核。

对于频繁被投资者投诉、投诉事项查证属实的销售人员，应当将其调离销售岗位；情节严重的，应当按照规定承担相应法律责任。

五、理财产品信息登记要求

（一）商业银行总行在全国银行业理财信息登记系统进行销售前信息登记，应当包括以下内容：

1. 理财产品的可行性评估报告，主要内容包括：产品基本特性、目标投资者、拟销售时间和规模、拟销售地区、理财资金投向、投资组合安排、估值方法、产品风险评估及管控措施等；

2. 内部审核文件；

3. 对理财投资合作机构、理财托管机构等相关方的尽职调查文件；

4. 与理财投资合作机构、理财托管机构等相关方签署的法律文件；

5. 理财产品销售文件，包括理财产品销售协议书、理财产品说明书、风险揭示书、投资者权益须知等；

6. 报告材料联络人的具体联系方式；

7. 国务院银行业监督管理机构要求的其他材料。

（二）商业银行分支机构应当在开始发售理财产品之日起 5

日内，将以下材料向银行业监督管理机构报告：

1. 总行理财产品发售授权书；
2. 理财产品销售文件，包括理财产品协议书、理财产品说明书、风险揭示书、投资者权益须知等；
3. 报告材料联络人的具体联系方式；
4. 银行业监督管理机构要求的其他材料。