

警惕“产品错配”风险，投资理财要“适当”

以案说险



当前金融产品种类日益丰富
但随之而来的“产品错配”风险也在悄然上升
一些消费者在销售人员的推荐下
购买了与自己风险承受能力、财务状况不相匹配的金融产品
导致亏损后才发现“买错了东西”

案情简介



李阿姨今年65岁，退休后靠退休金和少量积蓄生活。她一直追求稳健，之前的存款主要放在银行定期和国债里。



一天，她在银行网点碰到一位热情的理财经理小陈，小陈向她推荐了一款“结构性理财产品”，声称“收益比定期高，风险也不大，适合您这样的稳健型客户”。李阿姨没有仔细阅读产品说明书，只听小陈说“收益可观”，便签了字，投入了20万元。



半年后，产品到期，李阿姨不仅没有拿到预期收益，反而亏损了本金3%。她找到小陈询问，对方解释：“这款产品挂钩了股票指数，市场波动导致收益不达预期，亏损是正常的。”李阿姨这才发现，产品说明书上明确标注了“不保本”“风险等级为R3（中等风险）”，而她的风险测评结果却是“C1（保守型）”。按照适当性管理原则，这款产品本不该推荐给她，但小陈在销售过程中并未充分告知风险，也没有核实她的风险承受能力是否匹配。

风险提示

这是典型的“产品错配”案例，其核心问题在于：

- ❑ **风险测评走过场，流于形式：**部分销售人员为了完成业绩，帮助客户填写风险测评问卷，甚至引导客户选择不符合实际情况的答案，使测评结果不能真实反映客户的风险承受能力。
- ❑ **“收益”说得多，“风险”说得少：**部分销售人员往往突出产品的“高收益”“稳健回报”，而将风险提示放在不起眼的角落，或使用“风险较低”“基本保本”等模糊表述，让消费者在不知不觉中购买了超出自身承受能力的产品。
- ❑ **产品和客户“不匹配”：**保守型客户买了中等风险产品，短期资金买了长期封闭产品，对流动性有要求的客户买了锁定期较长的产品——这些“错配”在销售过程中往往被忽视，等到问题暴露时，消费者已陷入被动。

友+小贴士

特此提醒广大金融消费者：

- ❑ **购买金融产品前，主动完成风险测评：**
风险测评是了解自己风险承受能力的重要工具。建议您根据自己的真实情况独立作答，不要听信销售人员的“建议”或“指导”，确保测评结果真实反映您的风险偏好和承受能力。
- ❑ **仔细阅读产品说明书，重点关注“风险等级”和“产品投向”：**
建议您将产品的风险等级与自己的风险测评结果进行对照，确保两者匹配。
- ❑ **在购买金融产品前，建议您问清楚三个问题：**
第一，这款产品保本吗？第二，最坏情况下会亏损多少？第三，我如果急需用钱，能提前赎回吗？如果销售人员对这三个问题含糊其辞，或者只说“风险很小”“基本没问题”，建议您多留一个心眼。
- ❑ **发现自己“买错了”，及时寻求帮助：**
如果您在购买后发现自己买的产品与自身情况不匹配，或者销售人员在推荐过程中存在误导行为，可以尽快联系该金融机构的官方客服或投诉渠道说明情况，争取协商解决。同时，保留好产品说明书、销售聊天记录、录音等证据，有助于厘清事实。

清朗金融网络，守护安心消费

兼容进取 消保同行