

学习“三适当”原则

做明智消费者

以案说险



什么是“三适当”原则

《银行保险机构消费者权益保护管理办法》（中国银行保险监督管理委员会令2022年第9号）第十一条规定：“金融机构应当建立消费者适当性管理机制，对产品的风险进行评估并实施分级、动态管理，开展消费者风险认知、风险偏好和风险承受能力测评，将合适的产品提供给合适的消费者。”

为防范化解金融风险，提高公众金融安全意识，金融机构应建立健全金融产品信息披露制度，做好充分的产品风险告知揭示工作，确保消费者能够在充分了解相关金融产品、投资活动的性质及风险的基础上自主作出决定，并承受由此产生的收益和风险，严格执行金融产品、销售渠道、目标客户“三适当”要求，将合适的产品或服务通过合适的渠道提供给合适的消费者。

“三适当”原则对消费者的意义

对于消费者来说，您应该在保险机构对您的需求和风险承受能力等情况进行了解的时候予以积极认真的配合，如实反馈您的相关信息。这将有利于让您获得适当的产品和服务，避免因产品或服务不适用带来的后续纠纷，切实保障您的个人利益。

同时，消费者要牢记自己拥有获取清晰透明的保险信息的权力，对于没有理解的条款有权要求保险机构进行详细说明。

另一方面，消费者也应做到理性消费，根据自身风险承受能力自主选择、审慎决策，并承担风险。消费者要警惕营销过程中隐瞒的风险，不要仅因为营销宣传套路而冲动购买不了解、不必要的保险产品。

案例速递

小陆毕业后在某大城市打拼多年，在一次老同学聚会上，通过同学了解到一款财富管理型保险产品，遂联系某保险公司营销员，告知自己也想投保这款产品。通过沟通，营销员了解到小陆的基本情况，发现小陆为自己选择的这款保险计划不太合适，主要原因是该产品保费已占其年收入的一半。

营销员诚恳的向小陆说明了自己的建议，随后便向他推荐了另一款更适合其财务状况的产品。通过一番详细的分析，小陆也意识到自己之前的决定不太稳妥，便更换了保险计划，同时对营销员能站在自己的角度看问题并给出专业、合适的建议表示感谢。

案例启示

伴随社会经济的发展以及公众风险保障意识的提升，对消费者而言，购买到安全合适的保险产品是对自身和家庭美好生活的守护。吸取本案主人公小陆的经验，我们在购买金融保险产品时应从以下三个角度思考，才能做到有效保障个人资产安全，实现资产的稳健增长。

根据自身的年龄、健康状况、家庭情况等所处的不同阶段，做好自身所需意外险保单、医疗险保单、重疾险保单、寿险保单、子女教育险保单、养老险保单、储备型保单等“七张保单”的购买需求分析，合理分配购买比例。

根据自身的职业及财务状况等评估好自身持续缴纳续期保费的能力，原则上一个家庭每年保险总体缴费水平不应超过家庭年收入的20%-30%。

根据自身的风险偏好、损失承受程度、资产状况等评估风险承受能力，从而按需投保现金价值确定型产品、分红万能等利益不确定型产品、以及投资连结型保险等不同风险类型的保险产品。



友邦保险



兼容进取 消保同行