

# “三适当”原则下 金融消费者要注意些什么



CASE INSPIRATION

## 案例简介

小王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，营销员了解到小王的基本情况，发现小王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**。营销员诚恳的向小王说明了自己的建议，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，小王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。



CASE STUDY

## 案例分析

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。吸取本案主人公的经验，我们在购买金融保险产品时应从以下角度思考，**才能做到有效保障个人资产安全，实现资产的稳健增长。**

**一是做好自我评估。**金融消费者应定期、如实评估自身的风险承受能力、投资目标和投资知识，确保与选择产品的风险等级相匹配。

**二是充分了解产品。**在投资前，金融消费者应充分了解产品特性、风险和收益情况，不盲目追求高收益而忽视风险。

**三是全面获取信息。**金融消费者可要求金融机构提供完整的产品信息和合同条款，对不理解的内容可要求详细解释。

CONSUMER TIPS

## 消费者小贴士

了解什么是**三适当原则**？

“三适当”原则，即**“把合适的产品或服务通过合适的渠道提供给合适的消费者”**，是我们作为金融消费者必须了解和遵守的基本准则，确保产品或服务与投资者的风险承受能力相匹配，做到理性投资。

以案说险