

## 中国银保监会发布

### 《理财公司理财产品销售管理暂行办法》

根据《中华人民共和国银行业监督管理法》《中华人民共和国商业银行法》等法律、行政法规，以及《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（以下简称资管新规）、《商业银行理财业务监督管理办法》（以下简称理财新规）、《商业银行理财子公司管理办法》（以下简称《理财子公司办法》）等相关规定，银保监会制定了《理财公司理财产品销售管理暂行办法》（以下简称《办法》），自2021年6月27日起施行。

2020年12月25日至2021年1月29日，银保监会就《办法》向社会公开征求意见。从反馈意见来看，各方对《办法》总体支持。银保监会就各方反馈意见逐条予以认真研究，充分吸收科学合理的建议，进一步完善了《办法》。

《办法》是《理财子公司办法》的配套监管制度。理财公司理财产品销售业务活动需要同时遵守资管新规、理财新规、《理财子公司办法》和《办法》等制度规定。其他银行业金融机构理财产品的销售业务活动，在遵守资管新规、理财新规的同时，也应当参照执行《办法》。《办法》共八章69条，分别为总则、理财产品销售机构、风险管理与内部控制、理财产品销售管理、销售人员管理、投资者合法权益保护、监督管理与法律责任以及附则。

《办法》主动顺应理财产品销售中法律关系新变化，充分借鉴同类资管机构产品销售监管规定，并根据理财公司特点进行了适当调整。**一是合理界定销售的概念**，结合国内外实践，合理界定销售内涵，主要包括以一定形式宣传推介理财产品、提供理财产品投资建议，以及为投资者办理认（申）购和赎回。**二是明确理财产品销售机构范围**，理财产品销售机构包括销售本公司发行理财产品的理财公司和代理销售机构。代理销售机构现阶段为其他理财公司和吸收公众存款的银行业金融机构。**三是厘清产品发行方和销售方责任**，《办法》注重厘清理财公司（产品发行方）与代理销售机构（产品销售方）之间的责任，要求双方在各自责任范围内，共同承担理财产品的合规销售和投资者合法权益保护义务。**四是明确销售机构风险管控责任**，明确理财产品销售机构董事会和高级管理层责任，要求指定专门部门和人员对销售业务活动的合法合规性进行管理。**五是强化理财产品销售流程管理**，对宣传销售文本、认赎安排、资金交付与管理、对账制度、持

续信息服务等主要环节提出要求。六是全方位加强销售人员管理，从机构和员工两个层面分别提出管理要求。七是切实保护投资者合法权益，要求建立健全投资者权益保护管理体系，持续加强投资者适当性管理，把合适的理财产品销售给合适的投资者。八是要求信息全面登记，要求代理销售合作协议、销售结算资金的交易情况以及销售人员信息依规进行登记。

发布实施《办法》是银保监会落实资管新规、理财新规、《理财子公司办法》等制度要求的具体举措，有利于规范理财公司理财产品销售业务活动，保护投资者合法权益。下一步，银保监会将做好《办法》实施工作，并持续完善制度规则体系，强化监督管理，促进理财业务健康发展。

## 中国银行保险监督管理委员会令（2021年第4号）

《理财公司理财产品销售管理暂行办法》已于2020年11月19日经中国银保监会2020年第14次委务会议通过。现予公布，自2021年6月27日起施行。

主席 郭树清

2021年5月11日

### 理财公司理财产品销售管理暂行办法

#### 第一章 总则

**第一条** 根据《中华人民共和国银行业监督管理法》《中华人民共和国商业银行法》等法律、行政法规，以及《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》《商业银行理财业务监督管理办法》《商业银行理财子公司管理办法》等，制定本办法。

**第二条** 本办法所称理财业务是指理财公司接受投资者委托，按照与投资者事先约定的投资策略、风险承担和收益分配方式，对受托的投资者财产进行投资和管理的金融服务。

本办法所称理财公司是指在中华人民共和国境内依法设立的商业银行理财子公司，以及中国银行保险监督管理委员会（以下简称银保监会）批准设立的其他主要从事理财业务的非银行金融机构。

本办法所称理财产品是指理财公司按照约定条件和实际投资收益情况向投资者支付收益、不保证本金支付和收益水平的非保本理财产品。

本办法所称理财产品销售包括面向投资者开展的以下部分或全部业务活动：

- （一）以展示、介绍、比较单只或多只理财产品部分或全部特征信息并直接或间接提供认购、申购、赎回服务等方式宣传推介理财产品；
- （二）提供单只或多只理财产品投资建议；
- （三）为投资者办理理财产品认购、申购和赎回；
- （四）银保监会认定的其他业务活动。

从事以上部分或全部业务活动的机构为理财产品销售机构。

理财产品销售机构中从事以上部分或全部业务活动的人员为理财产品销售人员。

**第三条** 理财产品销售机构包括：

- （一）销售本公司发行理财产品的理财公司；
- （二）接受理财公司委托销售其发行理财产品的代理销售机构，包括其他理财公司，商业银行、农村合作银行、村镇银行、农村信用合作社等吸收公众存款的银行业金融机构，以及银保监会规定的其他机构。

**第四条** 从事理财产品销售业务活动，应当遵守法律法规、监管规定、合作协议及理财产品销售文件的约定，诚实守信，谨慎勤勉，恪守职业道德和行为规范，向投资者充分披露信息和揭示风险，打破刚性兑付，不得直接或变相宣传、承诺保本保收益，不得损害国家利益、社会公共利益和投资者的合法权益。

理财公司和代理销售机构应当根据法律法规、监管规定和合作协议的约定，合理划分双方权责，共同承担理财产品销售管理责任。

**第五条** 理财产品销售结算资金属于理财产品投资者，理财产品销售机构、提供理财产品销售结算资金划转结算等服务的机构不得将理财产品销售结算资金归入自有资产。禁止任何单位或者个人以任何形式挪用理财产品销售结算资金。

理财产品销售机构、提供理财产品销售结算资金划转结算等服务的机构因依法解散、被依法撤销或者被依法宣告破产等原因进行清算的，理财产品销售结算资金不属于其清算财产。

理财产品销售机构、提供理财产品销售结算资金划转结算等服务的机构应当按照法律、行政法规以及银保监会的相关规定，存放和管理理财产品销售结算资金。

**第六条** 银保监会及其派出机构依据法律、行政法规和本办法的规定，对理财产品销售业务活动实施监督管理。

## **第二章 理财产品销售机构**

**第七条** 理财产品销售机构从事理财产品销售业务活动，应当持续具备下列条件：

（一）财务状况良好，运作规范稳定；

（二）具备与独立开展理财产品销售业务活动相适应的自有渠道（含营业网点或电子渠道）、信息系统等设施和销售流程自主管控能力；具备安全、高效的办理理财产品认（申）购和赎回等业务的技术设施和销售系统；代理销售机构与理财公司实施信息系统联网，能够满足数据传输需要；

（三）具备安全可靠的理财产品销售数据保障能力、管理机制和配套设施，能够持续满足理财产品销售和交易行为记录、保存、回溯检查的需要；能够持续满足在全国银行业理财信息登记系统登记以及银保监会及其派出机构实施非现场监管、现场检查等的需要；

（四）具备完善的防火墙、入侵检测、数据加密以及灾难恢复等信息安全管理体系和设施；

（五）具备完善的理财产品销售投资者适当性管理、投资者权益保护、销售人员执业操守、应急处理等制度，以及满足理财产品销售管理需要的组织体系、操作流程和监测机制；

（六）具备完善的理财产品销售结算资金管理制度；

（七）具备完善的反洗钱、反恐怖融资及非居民金融账户涉税信息尽职调查内部控制制度；

（八）主要监管指标符合金融监督管理部门的规定；

(九) 银保监会规定的其他条件。

**第八条** 未经金融监督管理部门许可，任何非金融机构和个人不得代理销售理财产品。

理财产品销售机构不得以理财名义或使用“理财”字样开展其他金融产品销售业务活动。

**第九条** 理财公司应当对拟委托销售的本公司理财产品建立适合性调查、评估和审批制度，审慎选择代理销售机构，切实履行对代理销售机构的管理责任。理财公司应当对代理销售机构理财产品销售业务活动情况至少每年开展一次规范性评估。

理财公司开展规范性评估，需要调阅理财产品销售录音录像、交易记录以及相关制度文件等资料的，代理销售机构应当予以配合。代理销售机构应当按照法律、法规以及合作协议约定，及时、准确向理财公司提供理财产品销售相关的数据、信息和资料等。

**第十条** 理财公司应当对代理销售机构的条件要求、专业服务能力和风险管理水平等开展尽职调查，实行专门的名单制管理，明确规定准入标准和程序、责任与义务、存续期管理、利益冲突防范机制、信息披露义务及退出机制等。代理销售机构的名单应当至少由理财公司高级管理层批准并定期评估，并根据实际情况对名单及时调整。理财公司不得因其他机构代理销售而免除自身应当承担的责任。

**第十一条** 代理销售机构总部和理财公司应当以书面形式签订代理销售合作协议，至少包括以下内容：

(一) 理财公司对拟委托销售理财产品和本公司制订的宣传销售文本出具的合规性承诺；

(二) 双方在风险承担、信息披露、风险揭示、客户信息传递及信息保密、投诉处理、应急处置、业务中止及后续服务安排等方面的责任和义务；

(三) 双方业务管理系统职责边界和运营服务接口；

(四) 理财产品投资者敏感信息等资料的保存权限、责任和方式；

(五) 反洗钱、反恐怖融资及非居民金融账户涉税信息尽职调查义务履行及责任划分；

(六) 双方就在理财产品销售过程中违反投资者适当性管理的行为,各自应当依法承担的法律責任;

(七) 理财产品销售信息交换及资金交收权利义务;

(八) 代理销售机构和理财公司暂停或中止合作的触发条件及程序;

(九) 代理销售机构承诺配合理财公司接受银保监会及其派出机构针对理财产品销售业务活动实施的非现场监管、现场检查等,并完整、准确、及时提供相关数据、信息和资料等;

(十) 代理销售机构承诺依据本办法规定接受理财公司对理财产品销售业务活动定期开展的规范性评估,完整、准确、及时向理财公司提供理财产品销售相关资料。

**第十二条** 理财公司与代理销售机构合作,理财公司与代理销售机构应当在代理销售合作协议签订 10 个工作日内,至少通过本公司、代理销售机构的官方渠道予以公告。理财公司与代理销售机构应当于每年度结束后 2 个月内分别向银保监会或其派出机构报告本机构理财产品销售合作情况年度报告。

**第十三条** 代理销售机构总部应当对拟销售的理财产品开展尽职调查,并承担审批职责,纳入本机构统一专门名单管理,不得仅以理财公司相关产品资料或其出具意见作为审批依据;通过分支机构销售的,应当以书面形式对分支机构进行明确授权,载明该分支机构可销售的理财产品范围。

**第十四条** 代理销售机构不符合本办法第七条规定条件的,或代理销售机构未按规定接受理财公司对理财产品销售业务活动定期规范性评估的,理财公司应当按照代理销售合作协议约定暂停或中止与代理销售机构的业务合作,并在 5 个工作日内至少通过本公司、代理销售机构的官方渠道予以公告。

理财公司发现代理销售机构存在本办法第二十五条规定的禁止行为或认定代理销售机构销售行为严重损害投资者合法权益的,应当及时予以纠正。代理销售机构未采取有效纠正措施的,理财公司应当按照代理销售合作协议约定中止与代理销售机构的部分或全部业务合作,并在 5 个工作日内至少通过本公司、代理销售机构的官方渠道予以公告。

代理销售机构不得因业务暂停或中止而弱化、减免本机构应当承担的责任。代理销售机构不得将接受委托销售的理财产品直接或间接委托给其他机构销售，银保监会另有规定的除外。

### 第三章 风险管理与内部控制

**第十五条** 理财产品销售机构应当具备并有效执行理财产品销售业务制度，制定与本机构发展战略相适应的产品准入、风险管理与内部控制、投资者适当性管理、业务操作、资金清算、客户服务、信息披露、合作机构管理、人员及行为管理、投诉和应急处理、保密管理等制度，及时评估和完善相关制度，确保制度有效性。

**第十六条** 理财产品销售机构董事会负责审核批准理财产品销售重要策略、制度和程序；高级管理层负责根据董事会批准的理财产品销售策略、制度和程序，对理财产品销售业务风险进行管理，制定并监督执行有关投资者权益保护与内部控制制度，向董事会定期报告理财产品销售总体情况、重大事项及潜在风险，确保风险管理的有效性。

**第十七条** 理财产品销售机构应当指定专门部门和人员负责对理财产品销售业务活动的合法合规性进行审查、监督和检查，并确保该部门和人员独立、有效履行职责。该部门人员不得兼任经营管理等与岗位职责存在利益冲突的职务。

该部门应当对理财产品销售准入、产品合规及风险评估的标准和流程等销售业务内部制度以及新销售产品、新业务方案等进行合规审查，并出具合规审查意见。

该部门发现本机构存在与理财产品销售相关的重大风险或违法违规行为，应当提出处理意见，并督促整改。理财产品销售机构应当就重大风险或违法违规行为及时向银保监会或其派出机构报告，并视情况告知相关合作机构。

**第十八条** 理财产品销售机构应当对拟向特定对象销售的理财产品实施专门的尽职调查和风险评估，充分了解拟销售产品的投资方向、策略、风险以及投资者适当性要求等，出具专项合规意见并留存备查。

**第十九条** 理财产品销售机构应当对分支机构从事理财产品销售业务活动实行统一管理，不得通过与他人合资、合作经营管理分支机构，或将分支机构承包或者委托给他人等方式开展理财产品销售业务。

**第二十条** 理财产品销售机构应当建立健全业务范围管控制度，审慎评估理财产品销售业务与其依法开展或拟开展的其他业务之间可能存在的利益冲突，建立严格的利益冲突防范机制并确保有效实施。

**第二十一条** 理财产品销售机构应当加强信息科技风险管理，建立网络安全监测和应急响应体系，保障网络和信息系統安全可靠、可持续服务。理财产品销售机构应当采取可靠的技术措施，确保客户信息安全。

理财产品销售机构应当充分利用科技手段，加强对假冒网站、假冒产品等监测，有效防范各类欺诈风险。

理财公司委托代理销售机构销售理财产品的，代理销售机构和理财公司应当建立联防联控的反欺诈体系，共同承担反欺诈的责任。

**第二十二条** 理财产品销售机构应当完整记录和保存销售业务活动信息，确保记录信息全面、准确和不可篡改，并持续满足银保监会及其派出机构依法实施信息采集、核查、取证等监管行为的要求。记录信息应当至少包括：投资者身份证明资料、宣传销售文本、产品风险及其他关键信息提示、交易记录与确认信息等。

**第二十三条** 理财产品销售机构应当建立健全档案管理制度，妥善保管投资者理财产品销售相关资料，保管年限不得低于 20 年。

**第二十四条** 理财产品销售机构及其分支机构的理财产品销售部门负责人以及承担本办法第十七条规定职责的部门负责人离任的，应当进行审计。

#### **第四章 理财产品销售管理**

**第二十五条** 理财产品销售机构及其销售人员从事理财产品销售业务活动，不得有下列情形：

- （一）误导投资者购买与其风险承受能力不相匹配的理财产品；
- （二）虚假宣传、片面或者不当宣传，夸大过往业绩，预测理财产品的投资业绩，或者出具、宣传理财产品预期收益率；



(三) 使用未说明选择原因、测算依据或计算方法的业绩比较基准，单独或突出使用绝对数值、区间数值展示业绩比较基准；

(四) 将销售的理财产品与存款或其他产品进行混同；

(五) 在理财产品销售过程中强制捆绑、搭售其他服务或产品；

(六) 提供抽奖、回扣、馈赠实物、代金权益及金融产品等销售理财产品；

(七) 违背投资者利益优先原则，为谋取机构或人员的利益，诱导投资者进行短期、频繁购买和赎回操作；

(八) 由销售人员违规代替投资者签署销售业务相关文件，或者代替投资者进行风险承受能力评估、理财产品购买等操作，代替投资者持有或安排他人代替投资者持有本机构销售的理财产品；

(九) 为理财产品提供直接或间接、显性或隐性担保，包括部分或全部承诺本金或收益保障；

(十) 利用或者承诺利用理财产品和理财产品销售业务进行利益输送或利益交换；

(十一) 给予、收取或索要理财产品销售合作协议约定以外的利益；

(十二) 恶意诋毁、贬低其他理财产品销售机构或者其他理财产品；

(十三) 截留、挪用理财产品销售结算资金；

(十四) 违法违规提供理财产品投资者相关信息；

(十五) 未经授权或超越授权范围开展销售业务，私自推介、销售未经本机构审批的理财产品，通过营业网点或电子渠道提供未经本机构审批的理财产品销售相关文件和资料；

(十六) 未按规定或者协议约定的时间发行理财产品，或者擅自变更理财产品的发行日期；

(十七) 在全国银行业理财信息登记系统对理财产品进行登记并获得登记编码前，办理理财产品销售业务，发布理财产品宣传推介材料；

(十八) 银保监会规定禁止的其他情形。

**第二十六条** 理财产品销售机构通过营业网点向非机构投资者销售理财产品的，应当按照银保监会的相关规定实施理财产品销售专区管理，面向投资者严

格有效区分理财产品与其他金融产品。理财产品销售机构应当在销售专区内对每只理财产品销售过程进行录音录像，销售专区应当具有明显标识。

除非与非机构投资者当面书面约定，评级为四级以上理财产品销售，应当在营业网点进行。

理财产品销售机构通过电子渠道向非机构投资者销售理财产品的，应当积极采取有效措施和技术手段完整客观记录营销推介、产品风险和关键信息提示、投资者确认和反馈等重点销售环节，确保能够满足回溯检查和核查取证的需要。理财产品销售机构进行上述记录行为的，应当征得投资者同意，否则不得向其销售理财产品。

**第二十七条** 理财产品宣传销售文本包括宣传推介材料和销售文件。

宣传推介材料是指理财产品销售机构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文字、图片、音频、视频以及其他形式的信息。

销售文件包括理财产品投资协议书、销售（代理销售）协议书、理财产品说明书、风险揭示书、投资者权益须知等，应当严谨清晰界定理财公司、代理销售机构以及投资者之间关于投资和销售等权责关系；经投资者签字确认的销售文件，理财产品销售机构和投资者双方均应留存。

**第二十八条** 理财公司应当对本公司理财产品的全部宣传推介材料内容承担管理责任。

未经理财公司授权和审核同意，代理销售机构不得擅自设计、修改、增减任何理财公司理财产品宣传推介材料的文字、数据、公式、表格、示意图等内容信息要素，不得制作分发。

**第二十九条** 理财公司应当统一编制本公司理财产品投资协议书和理财产品说明书。代理销售机构可以接受理财公司委托编制代理销售协议书、风险揭示书、投资者权益须知等销售文件，并应当对其编制的销售文件进行合规性审核，使用前向理财公司备案。

理财产品销售文件应当载明理财产品销售机构和托管机构的基本信息和主要职责等。

**第三十条** 理财公司、代理销售机构应当设置科学合理的理财产品风险评级的方式和方法，根据理财产品的投资组合、同类产品过往业绩和风险状况等因

素，对理财产品进行评级。理财产品风险评级结果应当以风险等级体现，由低到高至少包括一级至五级，并可以根据实际情况进一步细分。

理财公司应当对本公司发行的理财产品进行产品评级，代理销售机构应当根据本机构的方式和方法，独立、审慎地对代理销售的理财产品进行销售评级，并向理财公司及时、准确提供本机构销售评级结果等信息。

销售评级与理财产品产品评级结果不一致的，代理销售机构应当采用对应较高风险等级的评级结果并予以披露。理财公司应当在宣传销售文本等材料 and 理财产品登记信息中标明“该产品通过代理销售机构渠道销售的，理财产品评级应当以代理销售机构最终披露的评级结果为准”。

**第三十一条** 理财产品销售机构应当对非机构投资者的风险承受能力进行评估，制定投资者风险承受能力评估书，确定投资者风险承受能力等级，建立将投资者和理财产品进行匹配的方法。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、收益期望、风险偏好、流动性要求、风险认识及风险损失承受程度等。

理财产品销售机构应当定期或不定期地在本机构营业场所（含电子渠道）对非机构投资者进行风险承受能力持续评估，确保投资者风险承受能力评估的客观性、及时性和有效性。

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非机构投资者，再次购买理财产品时，应当在理财产品销售机构营业场所（含电子渠道）完成风险承受能力评估，评估结果应当由投资者签字确认。

理财公司委托代理销售机构销售理财产品的，代理销售机构应当将投资者风险承受能力评估结果以及投资者与理财产品进行匹配的方法，及时、准确提供给理财公司。

**第三十二条** 理财产品销售机构应当根据反洗钱、反恐怖融资及非居民金融账户涉税信息尽职调查等相关法律法规要求识别客户身份。

代理销售机构应当配合理财公司开展反洗钱、反恐怖融资及非居民金融账户涉税信息尽职调查等工作，并向理财公司提供投资者身份信息及法律法规规定的其他信息。

**第三十三条** 理财产品销售机构应当充分了解面向特定对象销售的理财产品的投资者信息,收集、核验投资者金融资产证明、收入证明或纳税凭证等材料,对非机构投资者风险识别能力和风险承受能力进行持续评估,并要求投资者承诺投资资金为自有资金。

理财产品销售机构应当完善合格投资者尽职调查流程并履行投资者签字确认程序,包括但不限于:合格投资者确认、投资者适当性匹配、风险揭示、自有资金投资承诺。

理财产品销售机构不得向不特定社会公众销售私募理财产品。

**第三十四条** 理财产品销售协议生效后,理财产品销售机构应当按照法律、行政法规、监管规定和理财产品投资协议、销售协议的约定,办理理财产品的认(申)购、赎回,不得擅自拒绝接受投资者的认(申)购、赎回申请。理财公司暂停或者开放认(申)购、赎回等业务的,应当按照相关规定和投资协议、销售协议约定说明具体原因和依据。

**第三十五条** 投资者认(申)购理财产品必须全额交付认(申)购款项,银保监会另有规定的除外;投资者按规定提交认(申)购申请并全额交付款项的,认(申)购申请成立;认(申)购申请是否生效以理财公司发出的确认信息为准。

**第三十六条** 理财产品销售机构应当通过投资者指定的银行账户办理理财产品认(申)购和赎回的款项收付,制作、留存款项收付的有效凭证。

理财公司委托代理销售机构销售理财产品的,代理销售机构应当至少每日向理财公司提供销售明细和相关有效凭证信息。

**第三十七条** 理财产品销售机构应当按照法律法规规定、理财产品销售协议约定归集、划转理财产品销售结算资金,确保理财产品销售结算资金安全、及时划付,并将赎回、分红及认(申)购不成功的相应款项划入投资者认(申)购时使用的银行账户。

理财公司委托代理销售机构销售理财产品的,理财公司应当至少每日与代理销售机构进行对账,确保销售结算资金的安全性和双方客户交易明细的一致性。

提供理财产品销售结算资金划转结算等服务的机构应当建立与理财公司的对账机制,复核、审查理财产品销售结算资金的交易情况。

**第三十八条** 理财产品销售机构应当按照法律法规、监管规定、理财产品投资协议书、理财产品说明书、理财产品销售（代理销售）协议书等的约定收取销售费用，并如实核算、记账；未经载明，不得对不同投资者适用不同费率。

理财公司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协议的约定提前赎回理财产品。

**第三十九条** 理财产品销售机构应当做好投资者持续信息服务，包括但不限于以下方面：

（一）及时向投资者告知认（申）购、赎回理财产品的确认日期、确认份额和金额等信息；

（二）定期向投资者提供其所持有的理财产品基本信息，及时向投资者告知对其决策有重大影响的信息。

理财公司应当及时将上述信息提供给理财产品销售机构。理财产品销售机构应当做好信息传递工作，通过与投资者约定的方式向投资者提供前述信息。

**第四十条** 理财公司应当通过本公司和代理销售机构官方渠道、行业统一信息披露渠道或与投资者约定的其他渠道披露全部在售及存续的理财产品相关信息，并保证投资者能够按照销售协议约定的时间和方式及时获取披露信息。

理财公司委托代理销售机构销售理财产品的，双方应当按照法律、行政法规、监管规定及合作协议约定，确认信息披露义务人，真实、准确、完整进行信息披露。

**第四十一条** 理财产品销售机构销售关联方管理的面向特定对象销售的理财产品，应当建立健全关联方产品销售管理制度，在风险揭示书的醒目位置向投资者披露关联方及关联关系，揭示关联关系可能产生的不利影响和投资风险，并由投资者签字确认。

## 第五章 销售人员管理

**第四十二条** 理财产品销售机构应当建立健全理财产品销售人员的上岗资格、持续培训、信息公示与查询核实等制度，确保理财产品销售人员具备必要的专业知识、行业经验和管理能力，熟悉相关法律、行政法规、监管规定，充

分了解理财产品的法律关系、交易结构、主要风险及风险管控方式，遵守行为准则和职业道德标准。

理财产品销售机构应当承担本机构理财产品销售人员管理的主体责任，加强对本机构理财产品销售人员行为的持续监督和排查，严格防范私自销售。

**第四十三条** 理财产品销售人员应当至少具备下列条件：

- （一）具有完全民事行为能力；
- （二）具有高中以上文化程度；
- （三）从事金融工作 1 年以上；
- （四）具备良好的诚信记录及职业操守；
- （五）熟悉理财业务活动及理财产品销售相关的法律法规；
- （六）银保监会规定的其他条件。

未经理财产品销售机构进行上岗资格认定并签订劳动合同，任何人员不得从事理财产品销售业务活动，银保监会另有规定的除外。

**第四十四条** 理财产品销售机构应当有效执行理财产品销售人员的持续培训制度，通过内外部培训、考核等方式，确保销售人员熟悉理财产品销售政策法规及理财产品业务知识，具备与理财产品销售相匹配的专业技能。

理财产品销售机构应当对理财产品销售人员培训情况进行记录并存档。每个销售人员每年接受本机构组织或认可的培训时间不得少于 20 小时。

**第四十五条** 理财产品销售机构应当在营业网点和电子渠道显著位置对理财产品销售人员信息进行公示。

理财产品销售人员在向投资者宣传销售理财产品前，应当进行自我介绍并告知理财产品销售人员信息查询和核实渠道，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。

## **第六章 投资者合法权益保护**

**第四十六条** 理财产品销售机构应当建立健全投资者权益保护管理体系，严格实施事前协调、事中管控和事后监督，持续加强投资者适当性管理，确保理财产品销售业务各环节有效落实投资者权益保护。

**第四十七条** 理财产品销售机构在销售产品过程中，应当对投资者身份信息的真实性进行验证。结合非机构投资者年龄、地区和行业背景，充分了解投

投资者基本信息、收入来源、财务状况、投资经验、投资目标和风险偏好等，严谨客观实施风险承受能力评估，审慎使用评估结果。根据投资者的风险承受能力销售不同风险等级的产品，把合适的理财产品销售给合适的投资者。

**第四十八条** 理财产品销售机构应当要求投资者真实提供信息，自主作出认（申）购和赎回等决定，独立对销售文件进行签字确认，自主承担投资风险。投资者拒绝提供或者未按照要求提供信息的，理财产品销售机构应当告知投资者相应的后果及责任，并可拒绝向其提供销售服务。

**第四十九条** 理财产品销售文件应当包含风险揭示书的专页，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：

（一）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”；

（二）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”；

（三）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；

（四）本理财产品类型、期限、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；

（五）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；

（六）投资者风险承受能力评估结果，由投资者填写；

（七）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字确认。

**第五十条** 理财产品销售机构收集、使用个人信息，应当按照法律法规规定，遵循正当、必要的原则，保证信息采集、处理及使用的安全性和合法性。未经客户专门授权，不得将客户个人信息及相关理财产品销售信息提供其他第三方机构和个人，法律、行政法规和银保监会另有规定的除外。

**第五十一条** 理财公司和代理销售机构应当建立有效的理财产品销售业务投资者投诉处理机制，明确受理和处理投资者投诉的途径、程序和方式。

理财公司和代理销售机构应当根据法律、行政法规、监管规定和协议约定，明确划分双方责任和义务，及时、妥善处理投资者投诉。

因电子渠道销售业务产生投诉纠纷的，理财产品销售机构应当在处理过程中提供投资者交易记录和确认信息等。因机构自身原因不能提供交易记录等历史信息的，应当按照有利于投资者的原则处理投资者诉求。

**第五十二条** 理财公司和代理销售机构应当至少每半年开展一次投资者投诉处理情况自查和投资者权益保护工作评估，形成报告留存备查。理财公司和代理销售机构的高级管理层应当定期审议投资者投诉及权益保护工作情况，审视业务风险并督促整改，持续完善内控制度。

## 第七章 监督管理与法律责任

**第五十三条** 理财产品销售机构应当按照规定，定期向银保监会或其派出机构报送与理财产品销售有关的统计报表和相关报告等，并确保报送信息的真实性、准确性、完整性和及时性。

**第五十四条** 理财公司与代理销售机构合作，理财公司应当按照登记要求，向全国银行业理财信息登记系统登记，并提交如下材料：

（一）在代理销售合作协议签订 10 个工作日内，提交与代理销售机构签订的协议文本；对代理销售机构的尽职调查情况，包括信息系统、财务管理等内控制度情况、合规风控管理和投资者权益保护机制等；银保监会规定的其他材料。

（二）在确定委托代理销售机构所销售理财产品后 3 个工作日内，提交相关理财产品名称及全国银行业理财信息登记编码目录。

上述登记信息发生变更的，理财公司应当自变化发生之日起 3 个工作日内办理变更登记。理财公司应当确保登记信息真实、准确和完整。

**第五十五条** 提供理财产品销售结算资金划转结算等服务的机构应当将理财产品销售结算资金的交易情况及时向全国银行业理财信息登记系统进行登记和更新，确保登记信息真实、准确和完整。

**第五十六条** 理财产品销售机构应当在全国银行业理财信息登记系统登记本机构理财产品销售人员信息并及时更新，确保登记信息真实、准确和完整。



**第五十七条** 银保监会及其派出机构应当对理财产品销售业务活动及其相关数据信息和资料报送进行现场检查。

**第五十八条** 银保监会及其派出机构应当基于非现场监管和现场检查情况，定期对理财产品销售业务活动进行评估。

**第五十九条** 理财产品销售机构违反本办法规定从事理财产品销售业务活动的，应当根据银保监会及其派出机构提出的整改要求，在规定的时限内提交整改方案并采取整改措施。

**第六十条** 对于在规定的时限内未能采取有效整改措施的理财产品销售机构，或者其行为严重危及理财业务稳健运行、损害投资者合法权益的，银保监会及其派出机构有权依照法律法规采取监管措施。

**第六十一条** 理财产品销售机构从事理财产品销售业务活动，有下列情形之一的，由银保监会及其派出机构依照法律法规予以处罚：

- （一）提供虚假的或者隐瞒重要事实的报表、报告等文件、资料的；
- （二）未按照规定进行风险揭示或者信息披露的；
- （三）误导投资者购买与其风险承受能力不相匹配的理财产品的；
- （四）截留、挪用理财产品销售结算资金的；
- （五）未按照本办法要求建立风险管理制度和相关信息系统，或者风险管理制度落实不到位、存在重大风险隐患或者引发较大风险事件的；
- （六）违法违规提供与理财产品持有人、理财产品投资运作相关非公开信息的；
- （七）拒绝执行本办法第六十条规定的措施的；
- （八）严重违反本办法规定的其他情形。

**第六十二条** 理财公司与不具备本办法第七条规定条件的机构合作开办理财产品销售业务活动，以及代理销售机构直接或间接委托其他机构销售理财产品的，由银保监会及其派出机构依照法律法规予以处罚。

理财公司未按照本办法要求对代理销售机构开展规范性评估，有效履行管理职责的，由银保监会及其派出机构依照法律法规予以处罚。

**第六十三条** 理财产品销售机构从事理财产品销售业务活动，未按照规定向银保监会及其派出机构报告或者报送有关文件、资料的，由银保监会及其派

出机构责令改正，逾期不改正的，由银保监会及其派出机构依照法律法规予以处罚。

**第六十四条** 理财产品销售机构从事理财产品销售业务活动，违反有关法律、行政法规以及国家有关银行业监督管理规定的，银保监会及其派出机构除依照本办法第六十一条至第六十三条规定处罚外，还可以依照法律法规对直接负责的董事、高级管理人员和其他直接责任人员进行处理；涉嫌犯罪的，依法移送司法机关处理。

**第六十五条** 银保监会认可的自律组织可以依据法律法规和自律规则，对其成员从事的理财产品销售业务活动进行自律管理。

## 第八章 附则

**第六十六条** 理财产品销售机构应当遵守法律、行政法规以及《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》《商业银行理财业务监督管理办法》《商业银行理财子公司管理办法》《关于规范商业银行代理销售业务的通知》《银行业金融机构销售专区录音录像管理暂行规定》等有关理财产品销售的规定，本办法另有规定的除外。

其他银行业金融机构理财产品的销售业务活动参照执行本办法。

**第六十七条** 本办法中“以上”均含本数。

**第六十八条** 本办法由银保监会负责解释。

**第六十九条** 本办法自2021年6月27日起施行。本办法施行前的理财产品销售业务活动不符合本办法相关要求的，理财公司与代理销售机构应当在本办法施行之日起6个月内完成整改。

## 中国银保监会有关部门负责人就

### 《理财公司理财产品销售管理暂行办法》答记者问

为规范理财公司理财产品销售业务活动，保护投资者合法权益，促进理财业务健康发展，银保监会发布实施《理财公司理财产品销售管理暂行办法》（以下简称《办法》）。银保监会有关部门负责人就相关问题回答了记者提问。

## 一、《办法》公开征求意见的情况如何？

2020年12月25日至2021年1月29日，银保监会就《办法》向社会公开征求意见。从反馈意见来看，各方对《办法》总体支持。银保监会就各方反馈意见逐条予以认真研究，进一步完善了《办法》。

《办法》充分吸收采纳科学合理的建议，主要包括：**一是进一步明确适用机构范围。**《办法》名称从原来的《商业银行理财子公司理财产品销售管理暂行办法》修改为《理财公司理财产品销售管理暂行办法》，并明确理财公司包括商业银行理财子公司和银保监会批准设立的其他理财公司，从而将外方控股的合资理财公司纳入适用机构范围。同时，结合现阶段银行理财业务实际，《办法》明确其他银行业金融机构理财产品的销售业务活动参照执行，有助于维护监管标准一致性。**二是进一步完善禁止性规定。**禁止单独或突出使用绝对数值、区间数值展示业绩比较基准，防止变相宣传预期收益率，更好促进产品净值化转型，推进打破刚兑预期。**三是设置《办法》实施过渡期。**为机构做好业务制度、系统建设、信息登记和披露等准备工作预留时间。此外，还对部分文字表述进行了调整完善。

## 二、制定出台《办法》的背景和总体思路是什么？

制定《办法》的背景：**一是进一步完善理财公司制度规则体系的需要。**目前理财公司主要沿用商业银行理财、代销等监管规则，全面性和适用性存在不足。**二是适应理财产品销售法律关系变化的需要。**理财公司设立后，产品销售的相关法律主体扩展为理财公司、代理销售机构和投资者三方。各方在理财产品销售过程中的法律定位、权责关系、风险预期均发生变化，需要进一步细化明确相关规范。**三是对标看齐资管行业统一标准的需要。**充分研究借鉴国内外资管产品销售已有的成熟监管标准和实践经验，积极推进监管规则一致，避免制度洼地。

制定《办法》的总体思路：落实资管新规、理财新规和《商业银行理财子公司管理办法》等制度规则，针对理财公司特点，加强理财产品销售机构和行为监管规范，压实理财产品销售和管理责任，强化投资者适当性管理，切实保护投资者合法权益，推进公平竞争，打破刚性兑付，为理财业务健康发展创造良好的制度环境。开展理财公司产品销售业务活动需要同时遵守资管新规、理财新规、《商业银行理财子公司管理办法》和《办法》等制度规定。

## 三、《办法》的总体结构是什么？

《办法》共八章 69 条。第一章“总则”，明确了立法依据、基本概念、机构范围、基本原则、监督管理等。第二章“理财产品销售机构”，规范了从事理财产品销售业务活动应当具备的条件要求等。第三章“风险管理与内部控制”，主要从销售机构的维度，规范了理财产品销售的制度框架、董事会和高管层责任、信息系统要求、反欺诈要求、档案管理等。第四章“理财产品销售管理”，主要结合理财产品销售流程，对宣传销售文本、认赎安排、资金交付与管理、对账制度、持续信息服务等主要环节提出要求。第五章“销售人员管理”，对机构和员工分别提出管理要求。第六章“投资者合法权益保护”，提出了适当性管理、客户信息保护以及投资者投诉等要求。第七章“监督管理与法律责任”。第八章“附则”。

#### 四、《办法》对理财产品销售机构及其销售业务活动做出了哪些规定？

一是界定理财产品销售活动概念范畴。《办法》明确理财公司理财产品销售包括面向投资者开展的以下部分或全部业务活动：（一）以展示、介绍、比较单只或多只理财产品部分或全部特征信息并直接或间接提供认购、申购、赎回服务等方式宣传推介理财产品；（二）提供单只或多只理财产品投资建议；（三）为投资者办理理财产品认购、申购和赎回；（四）银保监会认定的其他业务活动。同时，《办法》与资管新规统一要求紧密衔接，明确规定未经金融监督管理部门许可，任何非金融机构和个人不得代理销售理财产品。

二是明确理财产品销售机构范围。《办法》将理财产品销售机构分为两类：一类是销售本公司发行理财产品的理财公司；一类是接受理财公司委托销售其发行理财产品的代理销售机构。《办法》现阶段允许理财公司和吸收公众存款的银行业金融机构作为代理销售机构，保持了现有理财产品销售制度的连续性和平稳性。理财公司属于新型非银行金融机构，机构类型、产品属性、品牌声誉等处于起步培育阶段，区分辨识度需要逐步提升。现有销售机构范围总体延续了银行理财产品销售的成熟渠道模式，便于投资者识别。下一步，银保监会将根据银行理财产品的转型发展情况，适时将理财产品销售机构范围扩展至其他金融机构和专业机构。

三是提出从事销售业务活动应当持续具备的条件。具体包括：财务状况良好，运作规范稳定，具备与独立开展理财产品销售业务活动相适应的自有渠道、

信息系统等设施和销售流程自主管控能力，安全可靠的数据保障能力、管理体系和配套设施，完善的管理制度、组织体系、操作流程、监测机制等方面的要求。

### 五、《办法》对理财公司和代理销售机构的销售责任是如何规定的？

《办法》坚持理财公司和代理销售机构共同承担销售责任。理财公司设计发行理财产品，代理销售机构面向投资者实施销售行为，共同承担理财产品的合规销售和投资者合法权益保护义务。

理财公司是理财产品的设计发行方，主要责任是确定如实反映产品属性的统一信息内容和披露标准（即“是什么产品”），筛选合格的代理销售机构并实施持续有效管理（即“由谁来卖”），明确规范销售的执行标准和约束机制（即“如何管理卖方”）。代理销售机构面向投资者实施销售行为，主要责任是选择适宜本机构特点和目标客群的理财产品（即“卖什么产品”），履行投资者适当性义务评估筛选合适的投资者（即“卖给谁”），以及依法依规和按协议约定确保本机构及人员持续履行合规销售的管控义务（即“该怎么卖”）。

《办法》对理财公司和代理销售机构分别提出机构和产品尽职调查要求。例如，针对理财公司一方，要求其对代理销售机构的条件要求、专业服务能力 and 风险管理水平等开展尽职调查，明确规定准入标准和程序、责任与义务、存续期管理、利益冲突防范机制、信息披露义务及退出机制。针对代理销售机构一方，要求对拟销售的理财产品开展尽职调查，承担审批职责，并纳入本机构统一专门名单管理，不得仅以理财公司相关产品资料或其出具意见作为审批依据。

### 六、《办法》对从事理财产品销售业务活动规定了哪些禁止性要求？

《办法》规定了理财产品销售机构及其销售人员从事理财产品销售业务活动的禁止行为，具体包括误导销售、虚假宣传、不当展示业绩比较基准、与存款或其他产品进行混同、强制捆绑和搭售其他服务或产品、诱导投资者短期频繁操作、违规代客操作、强化产品刚兑、私售“飞单”产品等方面，着力针对资管产品销售面临的突出问题，进一步明确规则要求，强化行为规范。

### 七、《办法》对理财产品销售机构通过营业网点和电子渠道销售理财产品做出了哪些规定？

理财产品销售机构可以通过营业网点销售理财产品，也可以通过官方网站、移动金融客户端应用软件（手机银行 APP）等自有的电子渠道销售理财产品。

对于通过营业网点向非机构投资者销售理财产品的，《办法》要求理财产品销售机构按照监管规定实施理财产品销售专区管理，对销售专区设置明显标识，并在销售专区内对每只理财产品销售过程进行录音录像。除非与非机构投资者当面书面约定，评级为四级以上理财产品销售，应当在营业网点进行。

对于通过电子渠道向非机构投资者销售理财产品的，《办法》要求理财产品销售机构积极采取有效措施和技术手段完整客观记录营销推介、产品风险和关键信息提示、投资者确认和反馈等重点销售环节，确保能够满足回溯检查和核查取证的需要。

#### 八、《办法》在理财产品宣传销售文本方面做出了哪些规定？

《办法》与理财新规保持一致，将理财产品宣传销售文本分为两类，一是宣传推介材料，二是销售文件。《办法》注重强化宣传销售文本的集中统一管理责任，明确制作分发、授权管理及委托编制的主体，厘清各方的权利义务和责任承担。**在宣传推介材料方面**，理财公司对本公司所有产品宣传推介信息实行集中统一的管理和授权，是宣传推介材料最终责任承担者。**在销售文件方面**，理财产品投资协议书和理财产品说明书由理财公司统一编制；代理销售协议书、风险揭示书、投资者权益须知可以由理财公司委托代理销售机构进行编制，代理销售机构应当对其编制的销售文件进行合规性审核，并向理财公司备案。

#### 九、《办法》在理财产品销售人员管理方面做出了哪些规定？

《办法》从机构和员工两个层面分别提出理财产品销售人员管理要求。**在机构层面压实责任**。要求理财产品销售机构建立健全上岗资格、持续培训、信息公示与查询核实等制度并有效执行。未经理财产品销售机构进行上岗资格认定并签订劳动合同，任何人员不得从事理财产品销售业务活动。同时要求理财产品销售机构对所有销售人员信息进行登记和公示。**在员工层面强化约束**。要求销售人员在向投资者宣传销售理财产品前进行自我介绍并告知信息查询和核实渠道，便于投资者查询核实，防止伪冒身份和虚假宣传。

#### 十、《办法》在投资者合法权益保护方面做出了哪些规定？

《办法》坚持“卖者尽责”与“买者自负”的有机统一，推进有序打破刚性兑付，强化信息全面登记。一是厘清压实各方责任。《办法》进一步厘清理财公司、代理销售机构和投资者三方权责，明确投资者义务与信息确认责任，压实理财公司和代理销售机构在理财产品评级、投资者风险承受能力评估、宣传销售文件制作、投资者与产品进行匹配以及信息披露等方面的责任，提高投资者适当性管理水平。二是强化销售行为记录。强化销售过程中买卖双方行为的记录和回溯，如：要求采取有效措施和技术手段完整客观记录电子渠道销售的重点环节，有利于在出现争议时厘清投资者与理财公司、代理销售机构之间的责任，保护各方合法权益。三是加强信息全面登记。依托银行业理财登记托管中心，强化销售过程信息的匹配和登记，便利投资者通过银行业理财登记托管中心权威渠道查询核实，防范伪冒机构和人员销售虚假理财产品。