

金融产品的评估

——产品合规分析方法

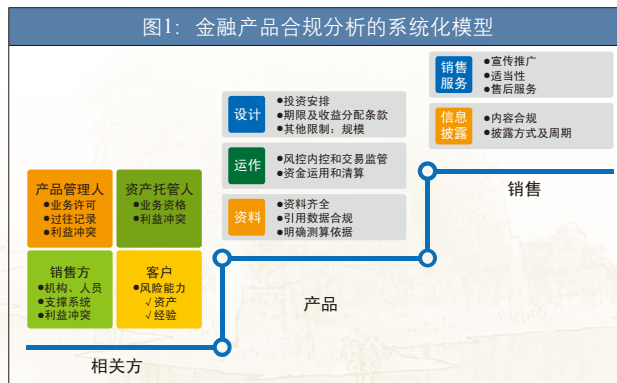
❶ 华西证券研究所 投资者、投资管理研究小组*

代销类型多样的金融产品是证券公司满足投资者多样化需求、增加收入来源的重要手段，有利于证券公司打造综合性业务平台。然而，随着金融产品的极大丰富，产品质量参差不齐，如何选择合适的产品成为了证券公司不得不面对的问题。其中，合规合法是金融产品质量合格的最基本要求，合规分析也就成为了证券公司代销一款产品前必须进行的工作。本文以金融产品相关的法律法规为基础，总结了金融产品合规分析的主要因素，建立了金融产品合规分析的结构化模型，提高了金融产品合规分析的准确性和效率。

一、金融产品合规分析的主要因素

金融产品合规分析涉及到产品方方面面的因素：从认知角度来看，金融产品合规分析的对象既包含体现产品价值的内在因素（如产品管理人、涉及的金融资产、组合设计等），也包含与产品价值

实现相关的外部因素（如投资者、交易场所等）；从流程的角度来看，金融产品合规分析的因素覆盖了从产品设计到发行的整个过程。由于涉及的因素众多，分析过程中容易遗漏重要信息，因此，有必要建立一种结构化、分层次的金融产品合规分析模型。本文在对产品因素梳理的基础上，构建了系统的合规分析框架，如图1所示：



金融产品合规分析的主要因素可分为相关方、产品和行为这三个方面：“相关方”是指与金

* 小组成员：郝绎、王翠、王正

融产品存在直接利益关系的组织或个人，主要包括产品管理人、资产托管人、销售机构和投资者；“产品”重点分析的是金融产品的内在因素，包括产品的设计、运作模式、产品相关的资料等；“行为”涵盖了金融产品相关的活动，包括销售推广活动、客户服务、信息披露等。

具体评估方法上，金融产品代理机构可以对合规分析相关因素从简单到复杂逐渐展开，只有前一步骤完全满足要求才有开展下一因素评估的必要：在代销产品前，首先应对产品相关方进行资格审查，确认所有相关方资质符合要求再评估产品的合规性；如果产品本身也满足合规要求，则继续评估销售与服务、信息披露等行为的合规合法性。

二、金融产品合规分析的分类方式

随着金融创新的开展，不同种类金融机构提供了具有替代性的金融产品，这类产品在投资者资产配置中具有相同的作用，配置时的评估要点也基本相同，但代销机构进行合规分析的因素却可能存在差异，甚至相同因素也可能存在不同的合规标准。这是因为，我国金融业现行的监管体制在法律上是“分业经营，分业监管”¹，各种金融交易严格地以法律法规为依据，金融产品合规分析的依据必须是该产品适用的法律法规，然而，不同监管机构关注的因素、相应法律法规要求不尽相同。因此，代销机构在面对众多金融产品时，有必要根据监管机构、适用法律法规的不同进行分类评估。如表1所示，本文将金融产品分为银行理财、信托、保险、公募基金、限定集合理财（含券商限额特定资管、期货资管、基金管理公司特定客户资管）、私募基金等类型，不同类型的产品对应不同的监管机构，适用不同的法

律法规。

表1：不同金融产品的主要监管机构与主要法律法规

产品类别	主要监管机构	主要法规
银行理财	银监会	《商业银行个人理财业务管理暂行办法》 《中国银监会关于规范商业银行理财业务投资运作有关问题的通知》 《商业银行理财产品销售管理办法》
信托	银监会	《信托法》 《信托公司集合资金信托计划管理办法》
保险	保监会	《保险法》 《投资连结保险管理暂行办法》 《分红保险管理暂行办法》 《保险资金运用管理暂行办法》
公募	证监会	《证券投资基金法》 《中华人民共和国证券法》 《证券投资基金销售管理办法》
特定客户资管	证监会	《证券投资基金法》 《中华人民共和国证券法》 《证券公司集合资产管理业务实施细则》 《证券公司客户资产管理业务管理办法》 《证券公司资产证券化业务管理规定》 《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》 《期货公司资产管理业务试点办法》
私募基金	证监会/银监会	《私募证券投资基金业务管理暂行办法》

三、合规相关因素的分析方法

在明确了合规分析的主要因素和评估依据的基础上，我们将对合规分析模型中产品相关方、产品本身、相关活动这三大因素进行详细阐述。

（一）相关方

相关方的评估主要围绕业务资格或资质展开，并延伸至获得相应资质的必备条件。根据金融产品发行过程中的关联各方来看，相关方主要有产品发行方（管理人）、资金托管方、销售机构和投资者。从不同主体的利益来看，发行方、监管方、销售机构与产品投资者的利益并不完全一致，因此，对利益冲突的监管要求也是这一阶段合规评估的重点。

1. 产品管理人

资质要求。产品管理人是产品的设计、发行、运作者，应当依法设立并具有可以发行金融产品的主体资格（即依照法律或专业规范应当具备相应的资质）。主体资格包含两个递进的

¹ 刘洋. 分业监管的困境与出路[J]. 山西财税, 2011(3): 39-40.

要求：首先，管理人必须是依法设立的公司或者合伙企业，个人不能成为产品的管理人；其次，有些类型的金融产品管理人需要具备相应的业务牌照，如信托产品、公募基金、投资型保险、券商资产管理等，牌照的获取一般通过管理人工商注册所在地的相应监管机构注册获得。有些金融产品对管理人没有牌照要求，但需要金融产品发行前到相应的监管机构或自律组织备案。除了上述两项可以通过牌照或许可证等直接判断的指标外，资质评估的内容还包括管理人的内部控制和 risk 管理制度是否完备，财务状况是否良好，是否具备必须的经营场所和信息系统、具有从业资格的人员比例是否达标等。此外，基于代理风险的考虑，代销机构一般还会对管理人的合规记录、不良诚信记录、主要业务发展情况、净资产等提出要求。

资质要求的合规评估方法以资料审查为主，以公开信息为佐证，审查清单一般包括管理人的营业执照、金融许可证、税务登记证、法定代表人身份证明文件等基本资质文件，以及公司治理结构情况、组织架构和高管情况说明、内控情况说明、合规运营情况说明、财务状况等。

利益冲突。利益冲突的评估主要从产品募集资金是否独立于管理人固有资产的角度展开，相关规定主要从金融产品资金账户的设立、资金清算流程的角度展开。对于证券投资类产品，还需要评估发行机构的高级管理人员本人、配偶、利害关系人可能的利益冲突情况。此外，对于发起方以自有资金参与产品运作的，参与份额也有明确限定，如券商集合资产管理的自有资金占比不能超过20%（见表2）。

2. 资产托管方

表2：不同金融产品管理人的具体要求

产品类别	业务资格	能力与管理制度	利益冲突
银行理财	<ul style="list-style-type: none"> ◆基本资质：商业银行经营许可；总行具备个人理财业务资质，分支机构具有总行的授权 ◆人员配备：配备与开展的个人理财业务相适应的理财业务人员 ◆应向银监会申请批准：保证收益理财产品；金融衍生交易联结产品；证券市场、保险市场相关的产品 	<ul style="list-style-type: none"> ◆制度：内部控制制度、授权管理制度；市场风险识别、计量、监测和控制体系；全面、透明、快捷和有效的客户投诉处理体系 ◆能力：主要金融政策改革与调整时进行充分的压力测试的能力 	<ul style="list-style-type: none"> ◆每一个理财计划建立一个专门账户，独立核算 ◆明确的收费标准和收费方式
信托	<ul style="list-style-type: none"> ◆基本资质：具备银监会颁发的金融业务许可 ◆人员配备：每个信托计划至少配备一名符合规定的信托经理 		<ul style="list-style-type: none"> ◆信托计划财产独立于信托公司的固有财产，存入信托财产专户；不同的信托计划，建立单独的会计账户分别核算、分别管理 ◆不得将信托资金直接或间接运用于信托公司的股东及其关联人；不得将不同信托财产进行相互交易 ◆清算后的剩余信托财产，应当依照信托合同约定按受益人所持信托单位比例进行分配
保险	<ul style="list-style-type: none"> ◆基本资质：境内依法设立的保险公司；不得兼营财产保险业务 ◆申请批准：产品经保监会批准后方可销售；投资账户的设立、合并、分立、关闭、清算等事宜，应当报批 	<ul style="list-style-type: none"> ◆风险控制制度和合规管理制度 	<ul style="list-style-type: none"> ◆保险资金由法人机构统一管理和运用 ◆投资账户的资产单独管理，与管理人的其他资产或其他投资账户之间不得存在债权、债务关系；投资账户与任何关联账户之间，不得发生买卖、交易和财产转移行为 ◆投资账户的管理人员不得自营或者代人经营与该投资账户同类的业务
公募基金	<ul style="list-style-type: none"> ◆基本资质：有公募基金业务资格，且不存在违法违规、停业整顿等情况；基金产品经国务院证券监督管理机构注册 ◆人员配备：基金从业资格的人员达到法定人数，管理人员符合要求 	<ul style="list-style-type: none"> ◆制度：公平交易、异常交易、内部治理、稽核监控和风控的制度及具体措施 ◆IT系统：符合法律要求 	<ul style="list-style-type: none"> ◆基金财产设立独立账户，独立于基金管理人、基金托管人的固有财产 ◆关联交易的利益冲突管理制度
限定集合理财	<ul style="list-style-type: none"> ◆基本资质：有资产管理业务资格，且不存在暂停业务资格情形 ◆证券公司资管计划要求投资主办人不少于5人；基金公司专项资管需逐项申请，需要通过专门的子公司进行 	<ul style="list-style-type: none"> ◆制度：公平交易、异常交易、风险管理、合规管理与内部控制的制度和日常监控机制，业务操作流程等 ◆能力：产品的估值政策和程序 	<ul style="list-style-type: none"> ◆资产管理业务进行集中管理，独立建账、独立核算、分账管理；资管业务与其他业务有效隔离 ◆有效的管理人员的利益冲突防范机制 ◆证券公司自有资金参与单个集合计划的份额及退出限制
私募基金	<ul style="list-style-type: none"> ◆已在基金业协会登记备案 ◆从业人员应当具备基金从业资格 	<ul style="list-style-type: none"> ◆科学合理的投资策略和 risk 管理制度，健全的内部控制机制，规范的业务操作流程 	

除私募产品外，金融产品的资金都具有强制性的托管要求，但对托管方的资质要求较为简单，经营稳健的商业银行可以满足大部分金融产品的合规要求。在几大类金融产品中，公募基金的托管方必须具有基金托管业务资格，且对托管方净资产、清算交割系统等有一定要求；信托产品对托管方没有明确要求，但需要资产保管协议内容完整、符合监管要求；保险产品的托管方在资本充足率、净资产、内控等方面有要求，也要求托管方最近三年未发生重大违法违规行为、连续三年信用评级在投资级别以上。

托管方的利益冲突评估主要包括金融产品管理人、资金托管人是否为同一机构、是否存在关联关系。

3. 销售方

资质要求。销售方的资质包含两方面的内容，一方面是销售机构应具有相应的业务资格，《证券公司代销金融产品管理规定》赋予了取得代销业务资格的证券公司代销境内发行的、合法

售有资质要求以外，还需要符合该产品监管法规的要求。目前来看，可代销的各类金融产品中保险产品需要额外取得保监会颁发的保险兼业代理许可证，公募基金需要证监会批准的基金销售资质。在具体操作中，一般证券公司对代销金融产品活动实行集中统一管理，分支机构不能独立代销金融产品。另一方面，对从事代销金融产品活动人员的资格要求，一般具有证券从业资格即可，但是从风险控制的角度考虑，有的证券公司还对代销高风险产品的销售人员有从业年限、基金从业资格等方面的要求。

支撑系统。支撑系统是销售方开展销售活动所必须的各种软硬件环境。首先是信息系统是否支持产品的销售、清算和信息披露等活动的要求；其次，金融产品的销售都必须满足风险适当原则，因此获得金融产品风险评级的能力、独立开展客户风险承受能力评估的能力都是销售方必须具备的能力；第三，风控、内控等制度完备，执行良好，有应急预案等。

利益冲突。销售方的利益冲突评估主要从制

表3：证券公司代销不同金融产品时的要求

产品类别	资质	支撑系统	利益冲突
银行理财	<ul style="list-style-type: none"> ◆代销金融产品业务资格 ◆销售人员应当具备理财产品销售资格和专业知识、技能；每年培训不低于20个工作日 	<ul style="list-style-type: none"> ◆制度：产品风险评级、客户风险承受能力评估、销售活动风险评估等在内的风险管理体系和内部控制制度；销售质量控制制度，内部监督和独立审核措施 ◆能力：投资者风险承受能力至少细分为五级，评估依据满足要求，且定期或不定期更新；建立了相应的信息系统；对理财产品进行风险评级，评估依据满足要求；具备与管控理财产品销售风险相适应的技术支持系统和后台保障能力 	<ul style="list-style-type: none"> ◆制度：销售人员资格考核、跟踪评价等管理制度，考核指标体系符合要求；理财产品销售授权控制体系、内部监督系统 ◆管理：明确规定理财产品销售的管理部门，建立科学、透明的理财产品销售管理体系和决策程序，高效、严谨的业务运营系统；密切关注理财产品销售过程中各项风险管控措施的执行情况，确保各项管理制度和风险控制措施体现充分了解客户和符合客户利益的原则。
信托	<ul style="list-style-type: none"> ◆代销金融产品业务资格 		
保险	<ul style="list-style-type: none"> ◆代销金融产品业务资格；保监会颁发的保险兼业代理许可 ◆销售人员具备保险代理从业人员资格 	<ul style="list-style-type: none"> ◆制度：建立健全客户投诉处理工作制度、客户投诉突发事件应急处置预案 ◆具备销售所需的IT系统,并确保能够支持所代销产品 	
公募基金	<ul style="list-style-type: none"> ◆取得基金销售资格 ◆有专门负责基金销售业务的部门 ◆取得基金从业资格的人员不少于30人 	<ul style="list-style-type: none"> ◆制度：基金销售业务管理制度和操作流程；份额持有人账户和资金账户管理制度；份额持有人资金的存取程序和授权审批制度；基金销售适用性管理制度,档案管理制度。 ◆IT系统：有符合监管要求的办理基金发售、申购和赎回等业务的技术设施 能力：有评价基金投资人风险承受能力和基金产品风险等级的方法体系； 	
限定集合理财	<ul style="list-style-type: none"> ◆代销金融产品业务资格 		
私募基金	<ul style="list-style-type: none"> ◆代销金融产品业务资格 		

度建设和产品销售活动合规的角度展开，产品销售活动合规的相关内容将在销售活动部分做深入分析（见表3）。

4. 客户

不同产品的监管法则中，对客户的资质要求一般通过合格投资者相关条款来限定。从评估指标来看，主要围绕客户的风险承受能力展开：风险承受能力的综合评级达到购买该产品所要求的级别，无论是问卷测评还是其他方式获得评级结果，风险承受能力的级别划分一般不得少于五级；构成风险承受能力的一些核心指标达到产品的要求，主要是风险承受（主要考察资产状况，包括可投资资产和收入状况）和风险识别（主要考察投资能力，包括投资知识和经验）。一般来说，面向特定对象的产品对客户的资产要求较高，要求投资金额在100万以上，如信托、私募；面向不特定对象的产品，不同的产品要求并不一样，常见的投资金额要求包括无限制、1千、1万、5万、10万等。此外，虽然法律法规对客户年龄无明确的限制，但在操作中，对于65岁以上客户的风险承受能力评估需要审慎对待（见表4）。

表4：不同金融产品对投资者的要求

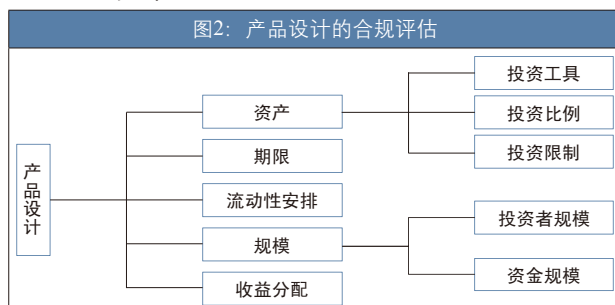
产品类别	销售起点金额	投资能力	其他要求
银行理财	◆风险一二级产品不低于5万；风险三四级产品不低于10万；风险五级的产品不低于20万；		◆遵循风险匹配原则
信托	◆不得低于100万元人民币；	◆委托人为合格投资者 ²	◆遵循风险匹配原则 ◆参与信托计划的委托人为惟一受益人
保险		◆具备民事行为能力	
公募基金			◆遵循风险匹配原则
限定集合理财	◆不得低于100万元人民币； ◆为单一客户办理特定资产管理业务的，委托初始资产不得低于3000万元人民币；	◆委托人为合格投资者	◆遵循风险匹配原则
私募基金	◆不得低于100万元人民币	◆委托人为合格投资者	

² 不同的法规对合格投资者的判定依据大同小异，主要是指符合资产（个人投资者一般是100万元，机构投资者1000万元）或收入要求，能够识别、判断和承担信托计划相应风险的人。

（二）产品相关

产品相关的评估主要从产品设计的合规性、资金运作的合规性、资料的完备性三个角度展开。

1. 设计



如图2所示，产品设计的合规性评估主要包括以下内容：

构成产品的资产方面，以金融资产和组合资产的合规评估为主，不同的金融产品对投资范围、投资工具的种类和投资比例有不同的要求。针对特定对象的金融产品，例如私募产品、信托产品，对资产的要求不多或以合同约定为主；面向非特定对象发行的金融产品一般对投资工具和比例有明确的要求，如投资连结保险、债券型基金、混合型基金、股票型基金的可选投资工具、资金分配比例就存在明显的差异。纵观各类金融产品，保险产品对资产的要求最高，投资范围有限，私募的资产要求最低，投资范围也最广。此外，代销机构在选择产品时要求风险收益特征清晰且可以对产品风险状况做出合理判断，这一要求一般也通过产品的资产评估来实现。

产品的期限和流动性安排。除信托、保险对投资期限有明确的要求之外，其他金融产品的期限设定较为灵活，法律法规对此并不明确限定；流动性要求也以合同约定为主，监管机构并未作出统一规定。

规模限制。法律法规对金融产品规模的要求

主要体现在两方面，一是投资者的规模，如信托产品的合格投资者不得超过200人、公募基金份额持有人不少于一千人等；另一方面是募集资金规模的限制，根据产品的不同，最低金额从2千万至2亿不等。此外，私募、集合理财等产品还对发行人自有资金参与的规模有一定的限制。

收益分配的合规分析以原则性的条款为主，只要收益分配条款公平对待投资者即可（见表5）。

2. 运作

产品运作的合规评估主要从管理制度和资金运作的角度展开：管理制度主要考察产品的风控、内控制度是否完备，业务操作流程是否合规，交易监管是否有效；资金运作方面，重点考察资产是否单独托管和独立核算等。

3. 相关资料

产品资料的合规性评估包括完备性、时效性

和客观性等要求。

完备性。除私募产品外，其他各类产品均需要在监管机构或自律组织注册或备案，按注册备案要求所列材料清单即可检查资料是否完备。一般来说，至少包括产品计划说明书、合同文本、风险揭示书、资产托管协议、人员配备情况说明、合法合规承诺等（银行理财产品的完备性要求更高，资料内容上应该包含市场分析预测、风险管控预案、风险评级、是否含有风险收益不对称的衍生产品等）。

时效性。主要是文件资料的时效性和产品说明中引用的数据资料的时效性。

客观性。重点评估产品预期收益率的测算依据是否客观，测算方法是否科学。

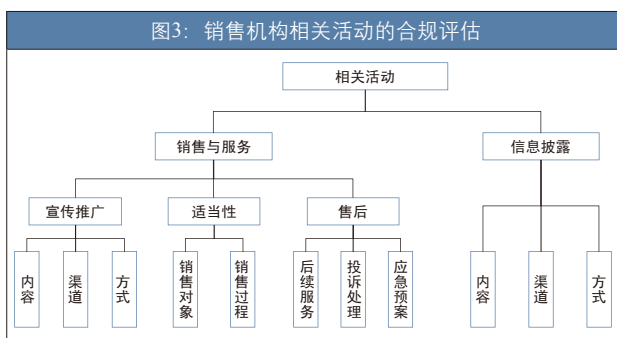
（三）相关活动

相关方、产品的合规评估主要针对外部机

表5：不同金融产品的设计要求

产品类别	资产	期限与流动性	规模	收益相关
银行理财	<ul style="list-style-type: none"> ◆资产：组合中可包括储蓄存款产品和储蓄存款结构性产品，需分类管理 ◆限制：不得变相高息揽储；不得将存款单独作为理财产品销售 			<ul style="list-style-type: none"> ◆有条件保证收益；不得承诺保证收益之外的收益
信托	<ul style="list-style-type: none"> ◆资产：债权、股权、物权及其他可行方式。进行证券投资则应采用资产组合的方式，事先制定投资比例和投资策略 ◆限制：向他人提供贷款不得超过其管理的所有信托计划实收余额的30%；资金投向符合国家产业政策以及有关规定 	◆信托期限不少于一年	<ul style="list-style-type: none"> ◆自然人人数不得超过50人，但单笔委托金额在300万元以上的自然人投资者和合格的机构投资者数量不受限制 	<ul style="list-style-type: none"> ◆信托受益权划分为等额份额的信托单位
保险	<ul style="list-style-type: none"> ◆资产：银行存款、债券、股票、证券投资基金、不动产。对金融资产的级别和资金运用有明确要求；资金运用有明确要求 ◆限制：不得投资不具有稳定现金流回报预期或不符合国家产业政策的企业股权和不动产；不得直接从事房地产开发建设、创业风险投资、向他人提供担保或者发放贷款 			<ul style="list-style-type: none"> ◆分红险的红利分配方式包括增加保额或现金分配等，保险公司应在保险条款中载明采用的红利分配方式 ◆投连险必须包含一项或多项保险责任；每一会计年度向保单持有人实际分配盈余的比例不低于当年全部可分配盈余的70%
公募基金	<ul style="list-style-type: none"> ◆资产：上市交易的股票、债券；国务院证券监督管理机构规定的其他证券及其衍生品种。应当采用资产组合的方式，在合同中约定资产组合的具体方式和投资比例 ◆限制：不得承销证券、违规向他人贷款或者提供担保、承担无限责任的投资 		<ul style="list-style-type: none"> ◆基金募集金额不低于二亿元人民币； ◆基金份额持有人不少于一千人； 	<ul style="list-style-type: none"> ◆不得承诺收益或者承担损失；
限定集合理财	<ul style="list-style-type: none"> ◆资产：境内依法发行金融资产、保证收益及保本浮动收益商业银行理财计划以及中国证监会认可的其他投资品种。集合计划可以参与融资融券交易，也可投资于证监会认可的境外产品 ◆限制：不得违规将资产用于资金拆借、贷款、抵押融资或者对外担保等用途；不得将资产用于可能承担无限责任的投资 ◆投资范围、投资比例符合相应监管法规的要求 	<ul style="list-style-type: none"> ◆参与计划的客户不得转让其所拥有的份额 ◆集合计划需要设立开放期的，管理合同应当对客户参与、退出的时间、次数、程序及其限制等事项做出明确约定 	<ul style="list-style-type: none"> ◆合格投资者累计不少于2人，不得超过200人 ◆募集资金规模在50亿元以下；单个客户参与金额不低于100万元；客户人数在200人以下，但单笔委托金额在300万元以上的客户数量不受限制 ◆限额特定资产管理计划募集金额不低于3000万元，其他集合计划募集金额不低于1亿元 	<ul style="list-style-type: none"> ◆不得向客户做出保证其资产本金不受损失或者保证其取得最低收益的承诺
私募基金			<ul style="list-style-type: none"> ◆合格投资者累计不超过二百人 	

构，相关活动的合规评估则主要针对销售机构内部，以定性分析为主，相关法律法规条款也多为原则性规定，具体内容如图3所示。



1. 销售及服务活动

宣传推广。宣传推广活动是将金融产品信息传达给目标客户必不可少的步骤，也是销售活动中容易出现合规问题的阶段。宣传推广的合规评估从三个方面进行：首先是推广内容的合规评估，主要是对收益、风险的内容进行合规分析，误导投资者、夸大或片面强调收益、预测投资收益、无条

件承诺高于定期存款的收益、承诺分担风险和收益等是常见的违规内容；其次是推广渠道的合规评估，一般来说，面向特定对象的投资产品不能通过公开媒体（如电视、报纸、网站等）宣传，面向大众投资者的产品对渠道限制较少；在宣传方式上，对抽奖、回扣等诱导客户购买的方式有明确的限制。此外，金融机构的宣传材料一般由发行方制作，需要到相应的监管机构备案。

适当性。适当性从两个角度来体现，一是销售对象的适当性，风险匹配原则是其中最重要的准则；另一个是销售过程的适当性，销售过程中不能误导投资者，还需要引导投资者充分认识产品的风险特征，保障其合法权益。此外，销售过程的适当性还要求在销售过程中建立完整的客户档案。

售后。售后活动的合规性评估包括三方面的内容：后续服务主要通过合同约定，如产品的赎回、交易条款等，遵循公开、公平、公正的原则

表6：销售相关各类活动的详细要求

产品类别	销售文本	宣传推广	活动
银行理财	<ul style="list-style-type: none"> ◆销售文件应当包含专页风险揭示书、专页客户权益须知；载明投资范围、投资资产种类和各投资资产种类的投资比例；明确产品适合销售的客户范围；载明收费项目、收费条件、收费标准和收费方式 ◆内容：各类参考数据及时、有效，测算结果合理；有对比数据的地方查看对比的合理性 	<ul style="list-style-type: none"> ◆宣传销售文本应当由商业银行总行统一管理和授权 ◆宣传内容：不得将理财产品作为存款进行宣传销售；明确的风险提示内容，并以醒目、通俗的文字表达 ◆宣传渠道：不得通过公开媒体进行宣传；通过电话、传真、短信、邮件等方式开展理财产品宣传时需获取客户许可 	<ul style="list-style-type: none"> ◆销售方式：不得误导或诱导客户购买；风险四级（含）以上理财产品应当在营业网点进行；客户购买风险较高或单笔金额较大的理财产品，除非双方书面约定，否则应当在划款时以电话等方式与客户进行最后确认
信托	<ul style="list-style-type: none"> ◆成立前，就可行性分析、合法性、风险评估、有无关联方交易等事项出具尽职调查报告 ◆信托计划文件应当包含：认购风险申明书、信托计划说明书，信托合同；内容合乎监管要求 	<ul style="list-style-type: none"> ◆宣传渠道：不能进行公开营销宣传；不能委托非金融机构进行推介 ◆宣传内容：不得承诺信托资金不受损失或承诺最低收益 ◆异地推介信托计划的，应当在推介前向注册地、推介地的银监会省级派出机构报告 	
保险	<ul style="list-style-type: none"> ◆分红险，保单应当附带产品说明书；投连险，产品经过可行性论证，应当提供产品说明书 ◆内容：应明确投资策略、主要工具、运作方式与限制等 	<ul style="list-style-type: none"> ◆宣传资料由保险公司总公司或者经其授权的省级分公司统一印制 	<ul style="list-style-type: none"> ◆对投保投连险的客户，应在投保前对其进行风险评估测试 ◆对于保险期间一年以上（不含一年期）的保险新单，保险公司应在犹豫期内对投保人进行100%回访
公募基金	<ul style="list-style-type: none"> ◆主要文件：基金合同草案；基金托管协议草案；招募说明书草案；律师事务所出具的法律意见书； ◆内容：基金合同、招募说明书或者公告中载明收取销售费用的项目、条件和方式，在招募说明书或者公告中载明费率标准及费用计算方法 	<ul style="list-style-type: none"> ◆宣传内容：不得有预测业绩、诋毁同行、虚假宣传等；引用数据资料满足有效性、及时性 ◆宣传推介材料：应当事先经基金管理人负责基金销售业务的高级管理人员和督察长检查，出具合规意见书，并需要及时向监管机构备案 	<ul style="list-style-type: none"> ◆销售活动合规：不得诱导销售或捆绑销售；不得以低于成本的销售费用销售
限定集合理财	<ul style="list-style-type: none"> ◆主要文件：集合资产管理合同、集合资产管理计划说明书、风险揭示书等 ◆内容：在资产管理合同中约定相应的管理费率 and 托管费率。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆宣传渠道：不得通过公共媒体推广资产管理计划 ◆宣传内容：不得公开宣传预期收益，不得夸大过往业绩，不得承诺收益 	<ul style="list-style-type: none"> ◆证券公司、推广机构应当根据所了解的客户情况推荐适当的资产管理计划。 ◆推荐与客户风险承受能力相匹配的集合计划
私募基金	<ul style="list-style-type: none"> ◆应当制定基金合同，内容满足监管要求 	<ul style="list-style-type: none"> ◆宣传渠道：不得通过公众传播媒体或者讲座、报告会、分析会等方式向不特定对象宣传推介 	<ul style="list-style-type: none"> ◆向投资者充分揭示投资风险，并根据投资者的风险承担能力销售不同风险等级的基金。

即可；投诉建议、应急机制重点从相关制度、规范的角度去评估（见表6）。

2、信息披露

信息披露是保证公平的重要手段，也是监管的重点，不同产品对信息披露的要求不尽相同（见表7）。在合规评估上，主要评估披露内容、披露方式和披露周期是否满足监管要求：披露内

容上，除产品说明书、销售合同、托管协议等基础资料外，至少要包含净值变化、超出合同约定的投资比例变化、产品管理人变动等重大事项，以及其他可能对客户预期收益形成重大影响的事件，对实际收益低于预期收益的情况，也要做额外的披露；对于产品合同中有披露约定的产品，合规评估还要结合后续实行情况进行。SAC

表7：不同金融产品信息披露的重点内容（不含基础信息）

产品类别	披露内容	披露时间或周期
银行理财	◆财务报表	◆账单提交应不少于两次，并且至少每月提供一次 ◆按季度编制财务报表 ◆理财计划终止或投资收益分配时，向客户提供理财计划投资、收益的详细情况报告
信托	◆专户设立、资金管理运用等是否符合要求；信托计划的风险收益特征；产品管理团队的履历、专业培训及从业经历	◆信托计划设立后，按季制作信托资金管理报告、信托资金运用及收益情况表 ◆信托计划终止，信托公司应当于终止后十个工作日内做出清算报告，经审计后向受益人披露 ◆在信托财产可能遭受重大损失、信托资金使用方的财务状况严重恶化或担保方不能继续提供有效的担保时，应当在获知有关情况后三个工作日内向受益人披露，并自披露之日起七个工作日内向受益人书面提出信托公司采取的应对措施
保险	◆投资收益、费用支出、可分配盈余、红利等	◆分红险：每一会计年度应当至少向保单持有人寄送一次分红业绩报告 ◆投连险：保险公司应当每月至少评估一次投资账户中的单位价值，并向保单持有人公布 ◆每个保单周年日后三十日内，向保单持有人寄送一份报告；至少每半年在中国保监会指定的报纸上作信息公告
公募基金	◆基金资产净值、基金份额净值；基金份额申购、赎回价格等	◆基金财产的资产组合季度报告、财务会计报告及中期和年度基金报告
限定集合理财	◆持有计划份额的数量及净值，参与、退出明细，以及收益分配等情况 ◆对集合计划持续运营、客户利益、资产净值产生重大影响的事件	◆按季编制报告；至少每周披露一次集合计划份额净值。在每季度结束之日起15日内，按照集合资产管理合同约定的方式向客户提供季度资产管理报告、资产托管报告；每年度结束之日起3个月内，按照集合资产管理合同约定的方式向客户提供年度资产管理报告、资产托管报告 ◆证券公司应当按照集合资产管理合同约定的时间和方式向客户寄送对账单；期货公司应当每日向监控中心投资者查询系统提供客户委托资产的盈亏、净值信息
私募基金	◆基金净值，投资收益分配，投资团队、管理人及基金财产涉诉情况，影响持有人合法权益的其他重大信息	

参考文献：

- [1] 郝绎，王翠，王正. 金融产品的评估——AMMI认知框架[J]. 中国证券, 2014年4月.
- [2] 刘洋. 分业监管的困境与出路[J]. 山西财税, 2011(3): 39-40.
- [3] 中国银行业监督管理委员会令2005年第2号, 商业银行个人理财业务管理暂行办法, 2005年9月.
- [4] 中国银行业监督管理委员会令2009年第1号, 中国银行业监督管理委员会关于修改《信托公司集合资金信托计划管理办法》的决定, 2009年2月.
- [5] 中国证券监督管理委员会公告2012年第34号, 证券公司代销金融产品管理规定, 2012年11月.
- [6] 中国证券监督管理委员会令2013年第93号, 关于修改《证券公司客户资产管理业务管理办法》的决定, 2013年6月.
- [7] 保监发[2000]26号, 关于下发《分红保险管理暂行办法》、《投资连结保险管理暂行办法》的通知, 2000年2月.
- [8] 中国证券监督管理委员会令2013年第91号, 证券投资基金销售管理办法, 2013年3月.
- [9] 中国证券监督管理委员会, 私募证券投资基金业务管理暂行办法（征求意见稿）, 2013年2月.
- [10] 栗立将. 对证券公司代销信托产品的几点思考[J]. 金融观察, 2013(1): 71-72.
- [11] 高福波, 张如石, 李艳会. 信托理财与各类金融理财产品的综合比较[M]. 2010年中国信托业峰会征文集: 186-194.
- [12] 百度文库. 保险资金投资业务监管合规要点汇编. 网址: <http://wenku.baidu.com/view/e45974d584254b35eeef345e.html>.