



BEA 東亞銀行

同心 創精彩

金融知识小课堂——财富管理产品风险提示

一. 高息回报有风险 投资理财需谨慎

1. 理财非存款、产品有风险、投资须谨慎。
2. 理财产品不保证本金支付和收益水平，理财产品过往业绩不代表其未来表现，不等于理财产品实际收益，投资须谨慎。
3. 结构性存款不同于一般性存款，具有投资风险，您应当充分认识投资风险，谨慎投资。
4. 没有高回报、低风险的金融产品，高收益意味着高风险，请注意防范“保本高收益”等名义的金融诈骗。
5. 我行只通过本行渠道（含营业网点和电子渠道）销售我行理财产品、结构性存款产品或代销产品，请您注意识别办理渠道。
6. 您首次购买我行理财产品或结构性存款产品前，需在我行营业网点进行风险承受能力评估，风险承受能力评估有效期为1年。如您超过一年未进行风险承受能力持续评估，或影响您风险承受能力的因素发生变化，再次购买理财产品时，应当主动要求我行重新进行风险承受能力评估，未进行持续评估，不能再次购买理财产品。
7. 我行理财产品、结构性存款产品和代销产品清单均已在我行官网及网点公告披露，您亦可通过我行营业网点设立的产品信息查询平台或客户服务热线（95382）进行查询。
8. 购买产品前，请您仔细阅读产品销售文件，了解产品具体情况。
9. 对于产品指南/条款及章则中明确规定在投资期限内不得提前赎回或终止的理财产品您将面临理财产品无法及时变现的流动性风险，具体请见相关产品销售文件。

二. 代理保险产品风险提示

1. 商业银行代理销售保险产品是一种基于代理关系的行为，银行不承担由此产生的保险人、投保人、被保险人和受益人等保险合同相关人之间涉及的法律风险。
2. 消费者在购买银保产品时要仔细了解产品属性，特别是投资类保险产品的收益和风险，内容主要包括：保险产品的缴费期限、犹豫期规定、保险责任和除外责任、保单现金价值、保单初始费、账户管理费等相关费用标准及收取方式、犹豫期后退保可能遭受的保费损失、满期给付的注意事项等。
3. 消费者购买一年期以上的人身保险产品，保险公司会在犹豫期内对消费者进行投保回访，进一步了解消费者的购买意愿，消费者应当利用这一时机再次确认产品相关属性是否符合自身要求，防止销售人员误导消费或错误销售。如果在犹豫期内退保，保险公司将全额退还所交保费。
4. 消费者购买重疾险、医疗险等健康保险产品时，需如实填写健康告知。
5. 保险产品不能简单等同于“存款”、“储蓄”等，产品收益率具有不确定性。分红险的历史分红率不代表未来分红率，各年分红率可能波动较大；万能险只能保证合同约定的最低结算利率，具体结算利率会定期调整；投连险更是与基金类似，没有所谓的保底收益率。
6. 选择期缴产品的消费者，要注意自身收入情况是否与后续缴费时间和金额匹配，否则到时不能按时足额缴费，可能会出现保单失效或者退保损失等情况。一般建议收入持续稳定的消费者购买期缴保险产品。
7. 我行代销的保险产品由合作保险公司发行与管理，我行不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。
8. 对于涉及保险合同的有关纠纷，消费者应直接与保险公司协商处理或由代理银行协助联系保险公司协商处理。

9. 商业银行代理销售的保险产品保险期间超过一年的，消费者享有在收到保险合同后15个自然日内全额退保（扣除不超过10元的工本费）的权利，犹豫期自投保人收到保险单并书面签收之日起计算，超过15个自然日退保有损失。
10. 消费者应了解所购保险产品的保险责任、保障功能、除外责任和退保损失等重要信息，根据自身风险保障需求，谨慎衡量是否有必要终止保险合同。尤其要慎重对待所谓“退旧投新”“高收益”产品等宣传，防止上当受骗，依法理性维护自身合法权益不受侵害。

