



什么是银行代销产品

银行代销产品,即银行代理销售的由基金公司、保险公司、信托公司等其他机构设计并承担主要责任的产品。目前常见的银行代销产品包括基金、保险、信托、国债及贵金属等。



银行代销产品的性质

在银行代销产品业务中,银行作为代理销售方,发挥营业网点数量众多、分布广泛等优势,提供产品的销售平台,所承担的责任与银行自产自销产品有较大区别。

代销产品的经营主体分别是基金公司、保险公司、信托公司等外部机构,因此,基金、保险、信托等产品的设计、投资、管理等均由基金公司、保险公司、信托公司等外部机构负责。

银行代销产品是银行为投资者提供的多层次金融服务方案内容之一,使投资者能够运用银行平台选择其他经营主体的产品。因此,投资者在选择代销产品时,不能仅依赖于对银行的了解与信任,更要重点考察基金公司、保险公司、信托公司等经营主体公司及产品本身的情况。



重点关注事项

正确认知: 代销产品宣传中的预期收益或所提及的过往收益等通常是经营主体公司通过模拟预测或依据历史数据测算得出,产品最终实现的收益,很可能与其过往收益或预期收益有偏差。

全面了解: 代销产品的产品说明书、合同条款或招募说明书等资料由经营主体公司提供,其中对代销产品的责任和义务等重要内容有详细说明,投资者应仔细阅读,全面了解投资产品。

正视风险: 基金、信托、投资型保险等产品是投资产品,投资者既可能分享投资所产生的收益,也可能面临投资风险,导致本息损失。投资者应对本人购买的产品承担相应的风险责任。

交易确认: 银行作为代理销售机构,将投资者的买卖交易申请提交给经营主体公司进行最终确认,投资者应及时查询交易结果。

收益跟踪: 在购买银行代销产品后,投资者可通过查询经营主体的网站信息、查阅相关产品收益报告或致电产品经营主体公司咨询等方式,及时跟踪所购买产品的运作表现和收益情况。



保险产品的“犹豫期”

根据中国保险业监督管理委员会对于“犹豫期”的相关规定,投保人身保险时,投保人从收到保单并书面签收之日起 10 日内可以选择是否退保。

如果认为所投保的产品与需求不符,投保人可以在“犹豫期”内无条件解除合同(即退保),保险公司在扣除不超过 10 元的成本费后,应退还投保人全部保费并不得对此收取其他任何费用。