

# 什么是保险消费者适当性机制？

## 案例描述：

小王是一位毕业三年的月光族。一年半前，在父母不断地唠叨下，决定自己每个月攒一部分钱进行投资，为自己以后的生活进行保障。小王多方比选后，认为年金险是一种能够逼迫自己强制进行资金规划的方式，根据自己之前的奖金情况，制订了投保计划。但意外发生了，去年底小王的公司破产了，虽然小王很快找到了工作，但是工资仍然只能覆盖基本生活开支，奖金却没了着落，小王因为保单无力缴费，造成了保单停效。

## 案例解读：

本案中，小王没有考虑到失业、工作更换的风险，错误预估了自己的交费能力，没有投保到真正适合自己的保险产品，对自己的生活造成了困扰。

为了帮助消费者更好地选择适合自己的产品，2022年12月，监管单位下发了《银行保险机构消费者权益保护管理办法》（以下简称《管理办法》）。其中值得注意的是，《管理办法》第十一条要求：银行保险机构应当建立消费者适当性管理机制，对产品的风险进行评估并实施分级、动态管理，

开展消费者风险认知、风险偏好和风险承受能力测评，将合适的产品提供给合适的消费者。

### **什么是保险消费适当性原则呢？**

2022 年，监管单位曾对《保险销售行为管理办法（征求意见稿）》向社会公开征求意见，其中用较大篇幅对保险消费者适当性管理机制进行了规范。

具体来讲就是保险公司应当对保险产品和服务的风险及专业复杂程度进行评估并实施分级动态管理，完善客户风险偏好、风险认知和风险承受能力测评制度，将合适的保险产品和服务通过适当的保险销售渠道和保险销售人员销售给适当的客户。

保险产品作为一种复杂的金融产品，专业门槛较高，而这种本该是重要风险管理工具的产品经常被消费者诟病“无用”的背后，也通常是因为产品与客户需求或风险承受能力不恰当的错配。

### **消费提示：消费者如何才能正确购买保险产品呢？**

一是要根据自身的年龄、健康状况、家庭情况等所处的不同阶段，做好自身所需意外险保单、医疗险保单、重疾险保单、寿险保单、子女教育险保单、养老险保单、储蓄型保单等“七张保单”的购买需求分析，合理分配购买比例。

二是要根据自身的职业及财务状况等评估好自身持续缴纳续期保费的能力，原则上一个家庭每年保险总体缴费水平不应超过家庭年收入的 20%-30%。

三是要根据自身的风险偏好、损失承受程度、资产状况等评估风险承受能力，从而按需投保现金价值确定、分红万能等利益不确定产品、以及投资连结型保险等不同风险类型的保险产品。