

银行金融法律

理财不是你想卖就能卖 — 商业银行理财子公司理财产品销售管理暂行办法（征求意见稿）解读

作者：宛俊 | 廖瞰曦 | 李珣

从年初就传言要出台的商业银行理财子公司理财产品销售办法，终于在年末重磅落地，2020年12月25日，银保监会发布了《商业银行理财子公司理财产品销售管理暂行办法（征求意见稿）》（以下简称“《征求意见稿》”）。《征求意见稿》在原有《商业银行理财子公司管理办法》（银保监会2018年第7号令）、《商业银行理财业务监督管理办法》（银保监会2018年第6号令）等相关监管规定的基础上，进一步完善了银行理财子公司（以下简称“理财子公司”）制度规则体系，细化了理财子公司理财产品销售的条件要求。以下我们将从宏观和微观两个角度，对于《征求意见稿》进行全面剖析。

一、宏观角度：明确主体监管和行为监管框架

（一）主体监管框架

针对理财产品销售主体，《征求意见稿》明确了理财产品销售是**理财子公司、代理销售机构和投资者**之间的三方法律关系。就现行法律法规而言，《商业银行理财子公司管理办法》及《商业银行理财业务监督管理办法》虽然原则性规定了“商业银行/理财子公司可以通过商业银行、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代理销售理财产品”，即明确了可以通过代销方式销售理财产品，但该等规定整体上还是基于直销的思路，没有对于理财产品代销机构的责任边界、条件要求、禁止性行为等进行详细规定。而《关于规范商业银行代理销售业务的通知》（银监发〔2016〕24号）虽然是针对商业银行从事代销业务的一般性规定，但并非针对理财子公司的理财产品销售，亦存在全面性和适用性不足的问题。

为此，本次《征求意见稿》将主体监管框架作为了规范的重点之一，在整合现行监管规定的基础上，针对理财子公司理财产品销售的特点，充分明确了参与理财产品销售法律关系的各方在理财产品销售过程中的法律定位、权责关系、风险预期等内容。

（二）行为监管框架

针对理财产品销售行为，本次《征求意见稿》并无颠覆性的规定，而是在延续现有监管规定的基础上，进一步细化了销售流程和销售人员的相关管理要求，具体包括宣传销售文本、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，同时强化了投资者权益保护与信息登记的相关要求。

二、微观角度：七维度，全面规范理财产品销售行为

（一）界定理财产品销售及销售机构的概念

《征求意见稿》在《商业银行理财业务监督管理办法》的基础上，进一步细化了理财产品“销售”的概念，使其更具可执行性：

《商业银行理财业务监督管理办法》	《征求意见稿》
商业银行理财产品销售是指商业银行将本行发行的理财产品向投资者进行宣传推介和办理认购、赎回等业务活动。	<p>本办法所称理财产品销售包括以下部分或全部业务活动：</p> <p>（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等方式宣传推介理财产品；</p> <p>（二）提供单只或多只理财产品投资建议；</p> <p>（三）为投资者办理认购、申购和赎回；</p> <p>（四）国务院银行业监督管理机构认定的其他业务活动。</p> <p>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。</p>

通过以上对比可以看出，《商业银行理财业务监督管理办法》中的规定更为原则性，例如何为“宣传推介”，实践中常见的产品导流行为是否属于“宣传推介”进而落入销售行为的范畴不甚清晰。而根据《征求意见稿》的规定，理财产品销售包括“展示、介绍、比较单只或多只理财产品部分或全部特征信息”，即**任何涉及具体产品信息的导流行为均属于销售行为**。对于不涉及任何具体产品信息的导流行为（例如仅提供跳转链接并展示“点击跳转进入理财产品专区”的页面，点击后由具备销售资质的机构进行销售），我们理解大概率不会落入《征求意见稿》项下的销售行为的范畴，该种操作仍然具备实践可行性，但导流效率会降低很多，更类似于理财子公司的品牌营销。此外，《征求意见稿》亦明确将“提供单只或多只理财产品投资建议”纳入销售行为，即意味着提供理财子公司理财产品建议、投顾等行为亦需要持牌经营。

对于理财产品销售机构的范围，《征求意见稿》整体延续了原有规定：（1）自销渠道，即销售本公司发行理财产品的理财子公司；（2）代销渠道，即接受理财子公司委托销售其发行理财产品的代理销售机构，包括**其他理财子公司，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**。虽然《征求意见稿》中规定了“国务院银行业监督管理机构规定的其他机构”的兜底条款，保留了扩大代销机构范围的可能性，但是根据《征求意见稿》答记者问的口径，“《征求意见稿》现阶段允许理财子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。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”。即目前代销机构的范围除了明确列举的该等机构，目前尚未有其他机构可以获得相关代销资质。

（二）明确理财产品销售机构的条件要求和禁止性行为

《征求意见稿》整合了《商业银行理财业务监督管理办法》及《关于规范商业银行代理销售业务的通知》等监管规定项下关于理财产品销售管理及商业银行从事代销业务的相关规定，统一规范了理财产品销售机构的条件要求和禁止性行为，具体而言：

理财产品销售机构（包括理财子公司及代理销售机构）从事理财产品销售业务活动应当具备的条件包括：

1. 财务状况良好，运作规范稳定；
2. 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（含营业网点和电子渠道）、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，与理财子公司相应的技术系统进行了联网，满足数据传输需要；
3. 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行业监督管理机构实施非现场监管、现场检查等监管措施的数据需要；
4. 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；
5. 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；
6. 具备完善的理财产品销售资金清算流程和结算资金管理制度；
7. 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；
8. 主要监管指标符合金融监督管理部门的规定；
9. 国务院银行业监督管理机构规定的其他条件。

此外，《征求意见稿》还规定了理财产品销售机构的两点禁止性行为（该禁止性行为为主体的禁止性行为，与下文的销售活动禁止行为相区分），即（1）未经金融监督管理部门许可，任何非金融机构和个人不得直接或变相代理销售理财产品；（2）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。该等规定既与《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（银发〔2018〕106号）项下“资产管理业务作为金融业务，属于特许经营行业，非金融机构不得发行、销售资产管理产品”的规定相衔接，又体现了理财产品销售的特殊性，不得与其他金融产品销售业务相混同。

（三）厘清理财产品发行方和销售方之间的责任划分

如上所述，理财产品销售是理财子公司、代理销售机构和投资者之间的三方法律关系。与之对应，《征求意见稿》特别就理财产品发行方和销售方之间的责任划分进行了厘清。原则上，理财子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，两者应当根据法律法规、国务院银行业监督管理机构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**。

除上述原则性的“责任共担”规定外，《征求意见稿》还对于理财子公司和代理销售机构之间的责任边界进行了更为详细的划分。具体而言，作为理财产品的发行方，理财子公司的主要义务在于对代理销售机构进行主体上的监督管理，其主要义务包括：

理财子公司义务	主要内容
管理责任	理财子公司应当根据自身管理能力，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 。

理财子公司义务	主要内容
尽职调查	理财子公司应当 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。
中止合作	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子公司对理财产品销售业务活动定期开展的规范性评估的，理财子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。 理财子公司发现代理销售机构存在本办法第二十六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，理财子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。

作为理财产品的销售方，代理销售机构的主要义务在于对产品准入进行管理并确保任何情况下其责任均不得减轻或外包，其主要义务包括：

代理销售机构义务	主要内容
产品准入管理	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，并承担集中审批职责，纳入本机构统一专门名单管理， 不得仅以理财子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。 代理销售机构应当在书面授权正式生效后 2个工作日内 ，向分支机构所在地银行业监督管理机构报告。
责任承担	代理销售机构不得因业务中止而弱化、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。

此外，在理财子公司与代理销售机构的合作中，还包括以下双方需共同履行的义务：

双方义务	主要内容
代理销售合作协议	代理销售机构总部和理财子公司应当以书面形式签订代理销售合作协议。
合作公告与报告	理财子公司与代理销售机构合作，理财子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，并分别向银行业监督管理机构报告。

（四）规范理财产品销售机构的风险管控责任

从理财产品销售机构的维度，《征求意见稿》明确了销售机构应当承担的风险管控责任，具体要求可概括如下表：

风控要求	主要内容
制度框架	理财产品销售机构应当制定 理财产品销售、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，并确保上述制度有效性。
董事会和高管层责任	明确董事会和高管层责任，董事会负责审核批准理财产品销售重要策略、制度和程序；高级管理层负责对理财产品销售业务风险进行管理。
合规管理与人员	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， 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。
私募产品尽职调查	理财产品销售机构应当对拟销售私募理财产品进行专门的尽职调查和风险评估， 出具专项合规意见并留存备查。
分支机构	理财产品销售机构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。
利益冲突防范	理财产品销售机构应当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。
信息系统管理	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。理财子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子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。
销售回溯	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，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。
档案管理	理财产品销售机构应当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。
离任审计	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合规管理职责的部门负责人 离任的，应当进行审计。

（五）强化理财产品销售流程管理

就销售流程而言，现行相关规定仍需继续适用，主要包括《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》（银监办发〔2017〕110号）等。同时，《征求意见稿》从“禁止行为”、“销售渠道（针对个人投资者）”、“宣传销售文本”、“理财产品评级”、“投资者评估与调查”、“投资人购买理财产品的相关流程与安排”等多个维度提出了规范性要求，具体如下：

1. 销售活动禁止行为

《征求意见稿》以列举的形式列明了销售业务活动中的“禁止行为”，主要包括误导销售、虚假宣传、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。根据我们的梳理，其中的大部分要求在现行规定下已被覆盖，但部分要求属于首次提出或与此前相比有所变化，要点如下：

编号	《征求意见稿》	现行法规	分析与影响
1	禁止使用未说明选择原因、测算依据和计算方法的业绩比较基准进行理财产品宣传推介。 [第26条第(三)项]	在理财产品宣传销售文本中只能登载该理财产品或者本行同类理财产品的过往平均业绩和最好、最差业绩，并以醒目文字提醒投资者“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”。 [《商业银行理财业务监督管理办法》第26条]	目前，市场上的理财产品（特别是固定收益类产品）经常使用“业绩比较基准”一词，作为投资者了解产品收益率的途径，现有法规缺少对该等事项的针对性规定。因此，如继续使用“业绩比较基准”或其他同类词语进行宣传推介，需注意说明选择原因、测算依据和计算方法。
2	<ul style="list-style-type: none"> ■ 禁止将销售的理财产品与存款或其他产品进行混同； ■ 禁止在理财产品销售过程中强制捆绑、搭售其他服务或产品。 [第26条第(四)、(五)项]	<ul style="list-style-type: none"> ■ 禁止将存款作为理财产品销售，将理财产品作为存款销售，将理财产品与存款进行强制性搭配销售，将理财产品与其他产品进行捆绑销售。 [《商业银行理财业务监督管理办法》附件第三项第(二)点] ■ 不得将代销产品与存款或其自身发行的理财产品混淆销售； ■ 禁止将代销产品作为存款或其自身发行的理财产品进行销售； ■ 禁止违背客户意愿将代销产品与其他产品进行捆绑销售。 [《关于规范商业银行代理销售业务的通知》第(二十三)条与第(三十三)条] 	进一步明确理财产品的销售独立性，包括“不得与存款或其他产品混同”与“不得捆绑销售或搭售其他服务或产品”。
3	禁止提供抽奖、回扣、馈赠实物、代金权益及金融产品等销售理财产品。 [第26条第(六)项]	禁止采取抽奖、回扣或者赠送实物等方式销售理财产品。 [《商业银行理财业务监督管理办法》附件第三项第(二)点]	新增“代金权益”与“金融产品”作为列举情形，以明确禁止市场上存在的“买理财送会员”等类型营销活动。

编号	《征求意见稿》	现行法规	分析与影响
4	禁止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。 [第26条第(七)项]	无类似规定。	由于理财销售业务的盈利模式通常与投资人认购金额或交易金额挂钩，因此，市场上存在部分销售人员或机构诱导投资者频繁操作的情况，为此，《征求意见稿》明确提出禁止性要求。从机构自身的合规角度出发，需考虑是否需要重新设计销售人员的业绩考评模式，否则，在盈利挂钩的模式设定下，实践中很难杜绝销售人员的此类行为。
5	禁止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。 [第26条第(八)项]	禁止销售人员代替投资者签署文件。 [《商业银行理财业务监督管理办法》附件第三项第(二)点] 禁止由销售人员违规代替客户签署代销业务相关文件，或者代替客户进行代销产品购买等操作、代替客户持有或安排他人代替客户持有代销产品。 [《关于规范商业银行代理销售业务的通知》第(三十三)条]	针对相关代替事宜，需注意： ■ 禁止违规代替签署： 禁止违规代替投资者签署文件，但非完全禁止； ■ 完全禁止代替操作： 禁止代替投资者进行风险承受能力评估、理财产品购买等操作； ■ 完全禁止产品代持。
6	禁止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。 [第26条第(十)项]	禁止在销售活动中为自己或他人牟取不正当利益，承诺进行利益输送，通过给予他人财物或利益，或接受他人给予的财物或利益等形式进行商业贿赂。 [《商业银行理财业务监督管理办法》附件第四项第(五)点]	针对“禁止利益输送与利益交换”提出原则性要求。
7	禁止截留、挪用理财产品销售结算资金。 [第26条第(十三)项]	■ 禁止挪用投资者资金； ■ 禁止挪用投资者交易资金或理财产品。 [《商业银行理财业务监督管理办法》附件第三项第(二)点和第四项第(五)点]	进一步明确禁止“截留”行为。
8	禁止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	无类似规定。	该条款实际约束的是理财产品发行活动，而非销售活动，考虑到目前仍属于征求意见阶段，需

编号	《征求意见稿》	现行法规	分析与影响
	理财产品的发行日期。 [第 26 条第 (十六) 项]		关注后续正式稿中是否会删除或进行内容调整。
9	禁止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。 [《征求意见稿》第 26 条第 (十七) 项]	商业银行总行应当按照以下要求, 在全国银行业理财信息登记系统对理财产品进行集中登记: (一) 商业银行发行公募理财产品的, 应当在理财产品销售前 10 日, 在全国银行业理财信息登记系统进行登记; (二) 商业银行发行私募理财产品的, 应当在理财产品销售前 2 日, 在全国银行业理财信息登记系统进行登记; 商业银行不得发行未在全国银行业理财信息登记系统进行登记并获得登记编码的理财产品。 [《商业银行理财业务监督管理办法》第 12 条]	进一步明确必须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后, 方可开展销售活动。

2. 销售渠道（针对个人投资者）

针对个人投资者的销售渠道, 《征求意见稿》明确了线上与线下两种模式:

销售渠道（个人投资者）	要求
线下模式（营业网点）	遵循现有监管思路（主要参考《银行业金融机构销售专区录音录像管理暂行规定》的要求），包括销售专区管理、销售过程录音录像等。
线上模式（电子渠道）	取得投资者同意，并应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“回溯检查”和“核查取证”。

需注意, 除非与投资者当面书面约定, 评级为四级以上（包括四级）的理财产品销售应当在营业网点进行, 因此, 我们理解, 针对该等产品的销售, 必然存在与投资者当面接触的线下环节, 而后续实际销售是否可以通过线上渠道开展, 有待正式稿进一步明确。

3. 宣传销售文本

针对宣传销售文本, 《征求意见稿》延续了现有监管思路（主要为《商业银行理财业务监督管理办法》），将文本分为“宣传推介材料”与“销售文件”。其中:

文本类型	要求
宣传推介材料	银行理财子公司实行集中统一的管理和授权，是宣传推介材料的最终责任承担者。
销售文件	产品投资协议书和产品说明书由银行理财子公司统一编制；代理销售协议书、风险揭示书、投资者权益须知可以由银行理财子公司委托代理销售机构编制，由代理销售机构进行合规性审核，并向银行理财子公司备案。

4. 理财产品评级

分级标准与方式	要求
分级标准	原则上分为一级到五级（由低到高）。
定级方式	银行理财子公司与代理销售机构分别评级，出现不一致时，采用较高风险等级。

5. 投资者评估与调查

投资者程序	要求
风险承受能力评估	事先开展并确定投资者风险承受能力等级，且持续评估（定期或不定期），评估结果有效期为一年。
客户身份识别（实名制）	完成反洗钱、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。
合格投资者	完成“合格投资者”调查与确认。

6. 投资人购买理财产品的相关流程与安排

针对投资人购买理财产品涉及的相关流程与安排，包括认购与赎回安排、认购资金交付义务、款项收付与销售结算资金管理、费用披露、产品信息披露等相关事宜，《征求意见稿》均提出了与之相关的原则性要求，其中，值得关注之处包括：

事项	要求
每日对账	银行理财子公司与代理销售机构应至少每日进行对账。
持续信息服务	向客户及时告知认购/赎回相关信息（金额、份额、日期等），定期提供产品基本信息，及时告知重大事项。
特殊信息提示	如销售机构销售关联方管理的私募产品，应制作专门的风险揭示书进行披露，并由投资者签字确认。

（六）加强理财产品销售人员管理

《征求意见稿》从机构和员工两个层面对于销售人员管理提出相关要求：

责任主体	要求
机构	建立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，其中，销售人员需满足相关资质要求以完成上岗资格认定，必须与机构签署劳动合同，每年培训时间不得少于 20 小时。
员工	在宣传销售前应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。

（七）保护投资者合法权益

消费者权益保护作为近年来的监管重点之一，《征求意见稿》将其作为单独的一个章节（第六章）予以规范，内容包括：

相关事项	要求
客户识别和适当性管理	了解客户，将合适的产品销售给合适的投资者。
投资者义务与确认	要求投资者自主决定，并独立对销售文件签字确认，包括签署符合要求的风险揭示书等。
客户信息保护和信息使用	遵循合法、安全、正当、必要的原则采集、处理与使用客户信息。
投资者投诉	建立有效渠道应对投资者投诉（线上渠道业务中，因机构自身原因无法还原交易记录等历史信息的，应按照有利于投资者的原则处理）。
投诉自查及投资者保护评估	每半年开展一次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，且高管层定期审议并督促改善。

总的来说，《征求意见稿》针对消费者权益保护工作的基本原则为“卖者尽责”与“买者自负”，在厘清理财子公司、代理销售机构和投资者三方权责的基础上，强化了销售过程中买卖双方行为的记录和回溯，从而有利于在发生争议时理清责任、解决争端。此外，《征求意见稿》亦加强了信息登记的相关要求，从而依托全国银行业理财信息登记系统，便利投资者进行查询与核实，防范投资者遭遇虚假宣传与欺诈行为。

三、结语

总体而言，本次《征求意见稿》并未对于既有的理财产品销售监管规则作出颠覆性的改革，而是更多的从改良的角度出发，优先解决的是现行监管框架项下，理财子公司理财产品适用的监管规定分散，全面性和适用性不足的问题，以及对标《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》项下的资管产品销售监管标准的需求。应当说，整合、细化与针对性才是本次《征求意见稿》的主题。对于理财子公司而言，先要走的稳，才能走的远。在《征求意见稿》正式落地实施后，如果理财子公司的理财业务能够稳定健康发展，相信下一步，《征求意见稿》中留出的诸如扩展代理销售机构范围的口子才可能进一步落地，到那时，才是理财子公司真正的机遇所在。

特别声明

汉坤律师事务所编写《汉坤法律评述》的目的仅为帮助客户及时了解中国或其他相关司法管辖区法律及实务的最新动态和发展，仅供参考，不应被视为任何意义上的法律意见或法律依据。

如您对本期《汉坤法律评述》内容有任何问题或建议，请与汉坤律师事务所以下人员联系：

宛俊

电话： +86 21 6080 0995

Email: jun.wan@hankunlaw.com