

理财公司视角：简评《金融机构产品适当性管理办法》(下)

作者：黎明 | 狄家璐 | 高舒娅

国家金融监督管理总局于 2025 年 7 月 11 日发布了《金融机构产品适当性管理办法》(以下简称“《适当性管理办法》”), 此次《适当性管理办法》在以往适当性管理要求(零散地分布于各个理财业务法规之中)的基础上, 作出了一系列重大调整与完善, 包括新增专业投资者与普通投资者的区分、细化投资者风险承受能力评估、产品分级的要求等, 意味着理财业务即将迎来专门且系统的适当性管理法规, 同时也为国家金融监督管理总局体系下消费者权益保护补上了一块重要版图。

值得注意的是, 《适当性管理办法》在很多内容上与今年 3 月 21 日发布的《商业银行代理销售业务管理办法》(以下简称“《代销办法》”)对齐, 后者重点关注商业银行代销业务, 涉及理财公司义务的内容较少。这使得理财业务在适当性管理方面与银行代理销售业务有了统一规范, 减少了因不同业务规则导致的套利空间。

本文分为上下两篇, 旨在深入剖析《适当性管理办法》相较于以往规定的重点变化, 并探讨理财公司在开展销售业务以及与代理销售机构合作过程中需要落地的新举措。本篇聚焦理财公司及代理销售机构在适当性管理方面的对客新要求。

.....
如您需要了解我们的出版物,
请联系:

Publication@llinkslaw.com

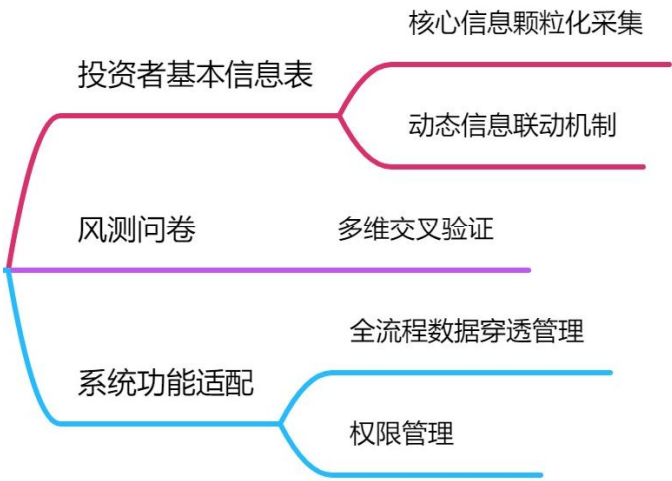
一. 投资者风险承受能力评估规范

1. 投资者风险评估要素的系统化更新

现行法规	《适当性管理办法》
《理财公司理财产品销售管理暂行办法》(以下简称“《销售办法》”) 第四十七条 理财产品销售机构在销售产品过程中,应当对投资者身份信息的真实性进行验证。结合非机构投资者年龄、地区和行业背景,充分了解投资者基本信息、收入来源、财务状况、投资经验、投资目标和风险偏好等,严谨客观实施风险承受能力评估,审慎使用评估结果。根据投资者的风险承受能力销售不同风险等级的产品,把合适的理财产品销售给合适的投资者。	第二十五条 金融机构销售投资型产品时,应当了解投资者与适当性管理相关的必要信息,包括:(一)自然人的姓名、职业、年龄、联系方式,法人或者其他组织的名称、性质、资质、联系方式等基本信息;(二)收入来源及数额、资产、负债等反映财务状况的信息;(三)投资相关的学习、工作、经历经验等反映风险识别能力的信息;(四)投资目的、投资期限、期望收益等反映投资需求和意愿的信息;(五)风险偏好、可承受的损失等反映风险承受能力的信息;(六)法律法规、产品规则或者合同约定需要了解的信息。

《适当性管理办法》第二十五条以列举方式规定了金融机构在销售投资型产品时应当了解的六类投资者信息,较 2021 年《销售办法》第四十七条的概括性规定有质的提升。这六类要素构成金融机构“了解你的客户”(KYC)义务的最低标准,任何要素的缺失都可能导致适当性义务履行的不完整。值得注意的是,第六项“法律法规、产品规则或者合同约定需要了解的信息”作为兜底条款,为特殊产品类型的个性化评估要求预留了空间。

在此基础上,理财产品销售机构需对现有的投资者基本信息表及风测问卷和系统进行全面检视。若发现表单无法充分收集上述关键信息,或者系统在信息处理、分析以及与评估流程的衔接等方面存在不足,可针对核心信息采集、动态信息联动、风测问卷等进行更新与优化:



2. 风险承受能力评估次数限制与提示要求

现行法规	《适当性管理办法》
《代销办法》 第三十六条 商业银行向客户宣传推介代销产品，应当审慎评估客户购买产品的适当性。 商业银行代销资产管理产品的，应当对客户进行风险承受能力评估，并合理管控评估频次，对同一客户进行评估单日不得超过二次，年度累计不得超过八次。风险承受能力评估结果有效期原则上为一年。商业银行只能向客户销售风险评级等于或者低于其风险承受能力等级的代销产品，国务院金融监督管理机构另有规定的除外。	第二十九条 投资者风险承受能力评估等级由低到高应当至少包括一级至五级。投资者在同一金融机构进行风险承受能力评估单日不得超过两次，十二个月内累计不得超过八次。投资者风险承受能力评估等级与最近一次结果不一致的，金融机构应当对其进行提示，请投资者对变动情况再次确认。
《销售办法》 第三十一条 理财产品销售机构应当定期或不定期地在本机构营业场所(含电子渠道)对非机构投资者进行风险承受能力持续评估，确保投资者风险承受能力评估的客观性、及时性和有效性。 超过一年未进行风险承受能力评估或发生可能影响自身风险承受能力情况的非机构投资者，再次购买理财产品时，应当在理财产品销售机构营业场所(含电子渠道)完成风险承受能力评估，评估结果应当由投资者签字确认。	风险承受能力评估结果有效期原则上为十二个月，超过十二个月未评估或者投资者主动告知存在可能影响风险承受能力情况的，金融机构向投资者销售或者与其交易时，应当对其风险承受能力重新进行评估。

《适当性管理办法》第二十九条明确投资者风险承受能力评估最高频率的量化管控标准，规定“单日不得超过两次，十二个月内累计不得超过八次”的硬性约束，有效避免了投资者通过反复修改评估结果来购买高风险产品的不当行为。这一规定与今年3月颁布的《代销办法》要求基本对齐(《代销办法》关注重点在于规范商业银行代销业务流程和风险控制，《适当性管理办法》则聚焦国家金融监督管理总局监管的持牌金融机构产品适当性管理)。《适当性管理办法》正式稿将《征求意见稿》“年度累计不得超过八次”修改为“十二个月内累计不得超过八次”，明确“风险承受能力评估结果有效期原则上为十二个月”，表述更加清晰规范，避免理解歧义，确定了风险承受能力评估为动态滚动周期管理。

当投资者的风险承受能力评估等级与最近一次结果不一致时，金融机构有义务对其进行提示，并请投资者对变动情况再次确认。这一举措充分保障了投资者的知情权，使其能够清晰地了解自身风险承受能力的变化情况，进而做出更为理性、审慎的投资决策。

为更好地落实上述规定，理财产品销售机构在系统改造过程中，可以考虑的优化措施包括智能拦截、超限场景引导、数据记录完善等(篇幅原因细节不再展开)，各环节应有机联动，实现该第二十九条的合理落地。实操中，系统如何高效计算每个客户动态的12个月区间内的次数、特殊情形下的次数超限的处理尺度等问题尚需整个行业结合实践探索。

3. 风险评估结果的告知义务及内容

现行法规	《适当性管理办法》
《商业银行理财产品销售管理要求》 【二、非机构投资者风险承受能力评估】 商业银行完成投资者风险承受能力评估后应当将风险承受能力评估结果告知投资者,由投资者签名确认后留存。	第十二条 除本办法第三十八条规定的情形外,金融机构不得向客户销售不具备适当性的产品。 具有下列情形之一的,应当认定客户与相关产品不具备适当性: (一)产品风险等级高于客户风险承受能力的; 第二十二條 发行机构应当根据市场变化对产品风险等级进行动态管理,并将变动情况及时告知销售机构。销售机构应当及时披露风险等级变动情况,并根据产品及投资者信息变化情况,主动调整适当性匹配意见,及时告知投资者。在产品开放期,投资者可以自主决定是否持有存量产品。 第三十一条 金融机构应当严格履行信息披露义务。投资型产品销售前,还应当使用便于接受和理解的方式向普通投资者告知以下信息: (五)本办法规定的适当性匹配意见;

《适当性管理办法》第二十二條强调“适当性匹配”是一个动态、持续的管理的责任,在投资者完成风险承受能力评估后,以及在产品及投资者信息动态变化的过程中,理财产品销售机构需要向投资者传递两项信息:①投资者的风险承受能力等级,②投资者适合购买的产品(可告知投资者适合购买的理财产品风险等级)。另外,在除首次评估、评估结果更新(主动或被动)告知外,理财产品销售机构是否也可以进行定期评估/复核结果的告知,比如即使投资者风险等级未变,在风险承受能力评估结果十二个月有效期届满后,仍将包括当前评估等级、持有的产品风险等级、是否存在不匹配项等的结果再次正式告知投资者,并嵌入重新评估入口。

二. 专业投资者与普通投资者的差异化管理

1. 专业投资者认定标准与管理措施

专业投资者	具体标准	证明文件要求(仅建议)
直接认定	1.持牌金融机构、金融控股公司、私募基金及其发行的金融产品 2.社会保障基金、企业年金、职业年金等养老基金,慈善基金等社会公益基金 3.QFII/RQFII	1.金融业务许可证复印件 2.产品备案证明 3.境外机构资格批文

《适当性管理办法》第二十六条至第二十八条构建了专业投资者认定标准体系。正式稿删除了《征求意见稿》中普通投资者通过申请成为专业投资者(“专转普”)的路径。专业投资者目前仅由金融机构直接认定,防止金融机构通过投资者“主动申请”将高风险产品销售给普通投资者,进一步强化了对普通投资者的保护。意见稿和正式稿亦均未提及“专转普”的安排,意味着在《适当性管理办法》的规则下,被认定为专业投资者的机构在适当性保护方面即区别于普通投资者,亦无其有权要求销售机构对其采取适用于普通投资者的更强保护的法规依据。

值得一提的是,中国证监会监管体系下目前保留了普通投资者与专业投资者之间的互相转化制度;同时,《适当性管理办法》第三条第二款明确,“销售证券投资基金期货经营机构发行的投资型产品,按照国务院金融管理部门关于证券投资基金期货投资者适当性的有关规定执行”。故我们认为,对于已取得基金销售资格的商业银行,其在销售证券投资基金时,可以继续执行证监会体系下的普专转化流程。即便法律层面允许转化,销售机构在操作中必须严格切割:对理财产品采用《适当性管理办法》(无转化通道),对代销基金采用证监会规则(保留转化)。这意味着两套适当性规则在不同产品销售场景下的同步适用,对销售机构的适当性内控管理提出了较高的要求。

2. 差异化管理要求

《适当性管理办法》

第二十五条 ……当投资者为本办法第二十七条规定的专业投资者时,金融机构可以视情况收集其与适当性管理相关的必要信息。

第二十六条 投资型产品的投资者分为专业投资者与普通投资者,金融机构对两者进行差异化的适当性管理。

第二十七条 ……金融机构向专业投资者销售投资型产品时,可以视情况简化或者免于进行风险承受能力评估、开展可回溯管理。

《适当性管理办法》第二十五条至第二十七条构建了差异化的适当性义务体系,其核心在于三个环节的区别:①风险承受能力评估、②告知提示义务、③可回溯管理。这种差异化安排不是简单的义务减免,而是监管要求的精准适配,针对专业投资者特性,在合规框架下赋予金融机构适度裁量权的制度安排。

我们理解上述规定的“视情况”,并没有降低确保专业投资者在高风险场景、信息不对称、市场异常或自身状况变化时,仍能获得必要的风险提示和合规保障要求,例如涉及特别复杂或者高风险的产品、市场极端波动、投资者自身财务状况恶化(公开信息)净资产大幅下降、债务违约等。但同时,也基于专业投资者的类型或情况(如是否为持牌金融机构、不同产品类型等),一方面允许销售机构在收集信息及适当性管理方面进行适当的变通或简化,另一方面避免对具备成熟投资能力的专业投资者施加冗余的信息提供义务,减少不必要的流程成本。

需要注意的是,证监会体系下禁止销售机构主动推荐高于风险承受能力、不符合投资目标的产品或服务的规定限于面向普通投资者,与之不同的是,《适当性管理办法》并没有豁免对于专业

投资者禁止错配推荐和销售的要求，理财产品销售机构在差异化管理的过程中仍需承担对专业投资者的基本义务(如禁止销售不匹配产品、基本的风险揭示、避免误导等)。

三. 不适当情形的认定与管理

现行法规	《适当性管理办法》
《商业银行理财业务监督管理办法》 第二十九条 商业银行只能向投资者销售风险等级等于或低于其风险承受能力等级的理财产品，并在销售文件中明确提示产品适合销售的投资 者范围，在销售系统中设置销售限制措施。	第十二条 具有下列情形之一的，应当认定客 户与相关产品不具备适当性：(一)产品风险等级 高于客户风险承受能力的；(二)购买产品所需资 金与客户财务支付水平明显不匹配的；(三)其他 应当认定客户与产品不具备适当性的情形。

1. 不适当销售情形的认定标准体系

《适当性管理办法》第十二条通过"列举+兜底"的立法技术，构建了多层次的不适当销售认定标准体系，超越了《商业银行理财业务监督管理办法》第二十九条单一的风险等级匹配要求。该条规定实质确立了适当性管理的三重维度——风险适配性、财务适配性和目的适配性，理财产品销售机构需同步关注这三个维度的合规要求。对于后二重维度：

(1) 支付能力匹配的评估

《适当性管理办法》第十二条提及的"支付能力匹配"要求是适当性管理的重要新要求，其核心在于防范投资者因过度投资导致的财务风险。实践中，像客户收入较低，却要投入大量资金购买高价值金融产品；或者新增大额负债并导致资产出现较高杠杆后，仍参与高成本的投资项目；企业处于连续亏损状态，却大量投入资金购买高风险理财产品等情况，都可能使客户陷入财务困境，增加违约风险，损害其经济利益。

(2) 特殊不适当情形的识别与处理

《适当性管理办法》第十二条第三项"其他应当认定不具备适当性的情形"作为兜底条款，赋予金融机构必要的“自由裁量权”，但也带来一些不确定性。实操中，包括偏离投资目标、期限，以及客户明显缺乏对产品的理解能力等，可能导致投资者无法实现投资目标。

2. 如何落地：构建不适当情形的认定标准

理财产品销售机构应基于法规框架，结合自身业务特点和客户群体特征，进一步细化和明确不适当情形的内部标准。例如，对于资金与财务支付水平不匹配的情形，可以设定具体的量化指标。如规定客户购买产品的资金占其可支配收入或净资产的比例上限，一旦超过该比例，即视为不

适当; 针对客户缺乏产品理解能力的情况, 可以制定标准化的测试问卷或评估流程, 在销售产品前对客户进行评估, 若客户未能通过相关测试, 表明其可能不具备购买该产品的能力。

四. 特殊客群的保护规范

1. 六十五周岁以上客户的特别注意义务

现行法规	《适当性管理办法》
《商业银行理财产品销售管理要求》 二、非机构投资者风险承受能力评估 商业银行对超过 65 岁的投资者进行风险承受能力评估时, 应当充分考虑投资者年龄、相关投资经验等因素。	第十八条 金融机构向六十五周岁以上的客户销售或者与其交易高风险产品的, 应当履行特别的注意义务, 可以包括制定专门的销售或者交易程序、追加了解相关信息、强化告知和风险提示、给予更多考虑时间、及时进行回访等。通过互联网等线上方式销售或者交易的, 流程设计应当具备适老性、易用性和安全性。
《代销办法》 第三十八条 对于六十五周岁以上的老年人、限制民事行为能力人等特殊客群, 商业银行应当制定更为审慎的销售流程, 加强宣传推介和销售行为管理, 强化风险提示。	
《银行保险机构消费者权益保护管理办法》(以下简称“《消保办法》”) 第三十八条 银行保险机构应当积极融入老年友好型社会建设, 优化网点布局, 尊重老年人使用习惯, 保留和改进人工服务, 不断丰富适老化产品和服务。	

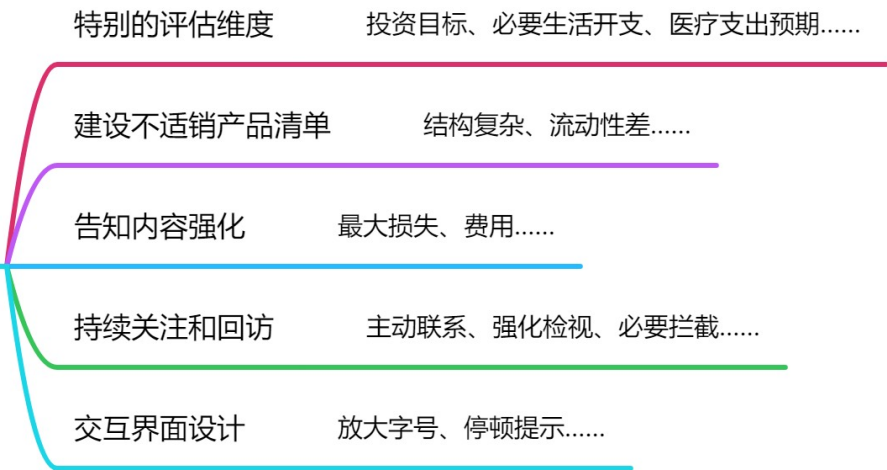
现实中, 老年人理财纠纷多因风险测评造假、误导销售、产品错配或诈骗话术引发, 相关案例层出不穷, 如北京海淀法院判决一起案件中, 某银行向 82 岁老人销售与其风险等级不匹配的高风险基金, 且未充分告知风险。法院判定银行未尽适当性义务, 需承担赔偿责任¹; 孤寡老人被理财经理违规推介私募基金, 100 万元仅收回 4000 元, 法院认定银行未尽审慎管理义务, 酌定承担 40% 赔偿责任²。

《适当性管理办法》第十八条明确规定, 金融机构在向这类客户销售或者与其交易高风险产品时, 必须履行特别的注意义务。这一规定与《商业银行理财产品销售管理要求》以及《代销办法》中对老年人销售管理的要求相呼应, 进一步强化了对老年投资者的保护。

特别注意义务涵盖多个方面, 理财产品销售机构需要制定专门的销售或交易程序, 充分考虑老年客户在认知能力、风险承受能力等方面可能存在的差异, 确保销售流程更加贴合他们的实际需求, 包括:

¹ 82 岁老人被推销 170 万元基金亏损 37 万元 <https://www.hi.jcy.gov.cn/M101/view/880229/00620004>

² 葛某与某银行财产损害赔偿纠纷案 <https://mp.weixin.qq.com/s/OcVGKe8M4QrMug0CIV4pCA>



2. 无民事行为能力人和限制民事行为能力人的销售限制

《适当性管理办法》第十九条 金融机构不得向无民事行为能力人销售或者与其交易产品。经法定代理人同意，可以向限制民事行为能力人销售或者与其交易低风险产品。

《适当性管理办法》第十九条对无民事行为能力人和限制民事行为能力人的金融产品销售作出了明确规定。无民事行为能力人由于缺乏独立实施民事法律行为的能力，理财产品销售机构不得向其销售或者与其交易产品，这从源头上杜绝了无民事行为能力人因不具备认知和决策能力而可能遭受的金融风险。而对于限制民事行为能力人的销售场景，可额外关注以下方面：



五. 私募产品销售规范

现行法规	《适当性管理办法》
《销售办法》 第三十三条 理财产品销售机构应当充分了解面向特定对象销售的理财产品的投资者信息，收集、核验投资者金融资产证明、收入证明或纳税凭证等材料，对非机构投资者风险识别能力和风险承受能力进行持续评估，并要求投资者承诺投资资金为自有资金。	第三十条 金融机构销售私募产品的，应当按照相关法规及监管制度明确私募产品投资者认定标准，以有效方式对投资者资产规模、收入

理财产品销售机构应当完善合格投资者尽职调查流程并履行投资者签字确认程序,包括但不限于:合格投资者确认、投资者适当性匹配、风险揭示、自有资金投资承诺。 理财产品销售机构不得向不特定社会公众销售私募理财产品。	水平、投资经验、风险承受能力等进行评估,并以非公开方式销售。不得通过拆分产品份额或者收(受)益权等方式变相降低投资门槛,不得通过公共传播媒介、金融机构营业网点、官方网站、互联网应用程序(APP)或者其他方式向不特定对象宣传推介私募产品。
《代销办法》 第四十三条 商业银行及其工作人员从事代销业务,不得有以下情形:(九)通过公共传播媒介,本行营业网点、官方网站、互联网应用程序(APP)或者其他方式向不特定对象宣传推介和销售私募资产管理产品;拆分私募资产管理产品份额或者受(收)益权,突破私募资产管理产品非公开发行人数量限制,以多人集合等方式变相降低投资门槛;	
《消保办法》 第三十一条 银行保险机构应当严格区分公募和私募资产管理产品,严格审核投资者资质,不得组织、诱导多个消费者采取归集资金的方式满足购买私募资产管理产品的条件。 资产管理产品管理人应当强化受托管理责任,诚信、谨慎履行管理义务。	

为保护投资者利益,《适当性管理办法》第三十条对私募产品的销售作出了严格规范。这一规定明确了私募产品的销售对象和销售方式,与《销售办法》以及《代销办法》中对私募产品销售的要求保持一致。

理财产品销售机构应当明确投资者审查的认定标准,通过有效方式对投资者的资产规模、收入水平、投资经验、风险承受能力等进行全面审查。在实际操作中,可以要求投资者提供金融资产证明、收入证明或纳税凭证等材料。同时,要求投资者承诺投资资金为自有资金,防止投资者通过借贷等方式筹集资金参与私募投资。

为了防止私募产品的违规销售,《适当性管理办法》明确禁止金融机构通过拆分产品份额或者收益权等方式,向合格投资者以外的单位或者个人销售私募产品;不得以多人集合等方式变相降低投资门槛;不得通过公共传播媒介、金融机构营业网点、官方网站、互联网应用程序(APP)或者其他方式向不特定对象宣传推介私募产品。

六. 信息披露的新要求

1. 售前告知内容的新增要点

现行法规	《适当性管理办法》
《商业银行理财产品销售管理要求》 (四)销售人员在为投资者办理购买理财产品手续前,应当遵守本附件规定,特别注意以下事项: 1. 有效识别投资者身份; 2. 向投资者介绍理财产品销售业务流程、收费标准及方式等; 3. 了解投资者风险承受能力评估情况、投资期限和流动性要求; 4. 提醒投资者阅读销售文件,特别是风险揭示书和投资者权益须知; 5. 确认投资者抄录了风险确认语句。	第三十一条 金融机构应当严格履行信息披露义务。投资型产品销售前,还应当使用便于接受和理解的方式向普通投资者告知以下信息: (一)产品的基本信息,特别是产品类型、产品管理人、投资范围及比例、募集方式、收益分配方案等; (二)产品的风险等级,以及存续期内风险等级可能会进行调整的情况; (三)产品的相关风险,重点是本金亏损可能; (四)购买产品需要支付的相关费用或者费率; (五)本办法规定的适当性匹配意见; (六)其他应当告知的信息。

《适当性管理办法》第三十一条通过列举式规定,将信息披露范围固化为六类核心要素,较《商业银行理财产品销售管理要求》的原则性规定有显著突破,强制金融机构以“菜单式”清单完成披露,显著提升透明度。《商业银行理财产品销售管理要求》对“风险提示”的要求较为抽象,实践中易被简化为“投资有风险”等套话。第三十一条则要求聚焦“本金亏损可能”等实质性风险,并结合产品特性细化说明。这些要求实质是将“卖者尽责”理念转化为具体的披露清单,确保与投资决策相关的关键信息充分传达,对理财公司在构建标准化披露框架、优化披露流程与工具方面提出了新的挑战。

2. 产品存续期的动态信息披露机制

现行法规	《适当性管理办法》
《销售办法》 第三十九条 理财产品销售机构应当做好投资者持续信息服务,包括但不限于以下方面: (一)及时向投资者告知认(申)购、赎回理财产品的确认日期、确认份额和金额等信息; (二)定期向投资者提供其所持有的理财产品基本信息,及时向投资者告知对其决策有重大影响的信息。	第三十一条 产品存续期内,金融机构还应当按照相关规定或者协议约定,及时、准确、完整披露产品投资运作情况、杠杆水平、风险状况、可能对投资者权益产生重大影响的风险事件等信息。

《适当性管理办法》第三十一条第二款与《销售办法》第三十九条共同构建了产品存续期的持续跟踪披露义务,要求金融机构动态反映产品风险状况——覆盖产品投资运作情况、杠杆水平、

风险状况、重大风险事件等信息。制度上，理财公司应制定标准化披露清单，区分定期报告与重大事件临时披露，通过多途径(APP 推送、短信、官网公告)触达投资者，确保信息及时性；机制上，建立跨部门协同机制，由合规部、风控、销售端联动，确保信息传递准确和无延迟。

结语

《金融机构产品适当性管理办法》在产品适当性管理领域迈出了关键一步，着重聚焦于流程、制度、系统这三大核心维度的优化与完善。在流程上，从投资者信息收集、风险评估，到产品销售、售后跟踪等环节均进行了更为细致的规范，旨在确保每个步骤紧密衔接、合规有序；制度方面，进一步明确了金融机构的适当性管理主体责任，对各类产品的销售标准、投资者分类管理等制度加以细化，增强制度的针对性与可操作性；系统建设上，要求金融机构的信息系统具备更强的识别、提示和限制交易功能，同时强化可回溯管理系统，保障数据安全，为适当性管理提供坚实的技术支撑。在此，我们诚挚地欢迎同业机构共同探讨对《金融机构产品适当性管理办法》条款的理解和落地实践的细节。

如您希望就相关问题进一步交流，请联系：



黎 明
+86 21 3135 8663
raymond.li@llinkslaw.com

如您希望就其他问题进一步交流或有其他业务咨询需求，请随时与我们联系: master@llinkslaw.com

上海

上海市银城中路 68 号
时代金融中心 19 楼
T: +86 21 3135 8666
F: +86 21 3135 8600

北京

北京市朝阳区光华东里 8 号
中海广场中楼 30 层
T: +86 10 5081 3888
F: +86 10 5081 3866

深圳

深圳市南山区科苑南路 2666 号
中国华润大厦 18 楼
T: +86 755 3391 7666
F: +86 755 3391 7668

香港

香港中环遮打道 18 号
历山大厦 32 楼 3201 室
T: +852 2592 1978
F: +852 2868 0883

伦敦

1/F, 3 More London Riverside
London SE1 2RE
T: +44 (0)20 3283 4337
D: +44 (0)20 3283 4323



www.llinkslaw.com



Wechat: LlinksLaw

本土化资源 国际化视野

免责声明:

本出版物仅供一般性参考，并无意提供任何法律或其他建议。我们明示不对任何依赖本出版物的任何内容而采取或不采取行动所导致的后果承担责任。我们保留所有对本出版物的权利。

© 通力律师事务所 2025