

银保合作尚待深入盲目代销砸了银行招牌 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/269/2021_2022__E9_93_B6_E4_BF_9D_E5_90_88_E4_c67_269253.htm 银保合作是商业银行同业金融业务的重要组成，在银行中代销保险既丰富了银行理财体系，使银行充分利用网点资源，提供“一站式”综合金融服务，也拓展了保险公司的销售渠道。但对于保险这一和银行系产品有差异的品种，由于银行代销人员专业性缺乏，常常不能给客户权威、客观的指导。为赚取中间收入而盲目代销各种产品，最终将伤害银行公信力。银行理财咨询师含糊其辞银行，并不专业的保险销售昨日，记者先后来到位于枫林路附近的3家商业银行营业部，发现其银行代销的保险产品数量虽不及基金产品，但各银行都有保险产品销售。三家银行几乎都是高柜办理保险代销业务，仅仅在营业厅内安放了一张桌子提供“理财咨询”，且只有一位银行工作人员，负责解答客户所有关于银行系理财产品、基金和保险产品的疑问，而解答内容，实际上也仅限产品宣传单上的内容，根本谈不上提供向不同客户推荐不同产品的差异化服务。记者发现，银行理财咨询师在介绍产品过程中，颇为含糊其辞，甚至有意回避“银保产品是保险公司提供的，银行只是代售”。记者询问一旦遭遇理赔如何处理，该人员则表示“来找银行就行了”，实际上，银行在理赔时只负责联系保险公司。同时，记者发现，在面对办理较大额储蓄业务的客户时，银行柜面工作人员也会向其推荐银保产品。但由于是“高柜”办理，客户往往很难与工作人员有效交流，容易导致客户产生“在银行购买的产品，自然就是银行的理财产品了”

的错觉。特别是工作人员还称，这些产品收益比同期储蓄高，对客户的吸引力往往较大。实际上，目前银行代销的“分红险”期限基本为5年、10年期，在此期间，客户是不能够提前支取资金的，而产品的分红比例却并不确定，稳定性远远不及银行储蓄。而当客户发现自己购买的其实是保险后，一旦要提前支取，可能只能拿到本金的96%、98%。理财方案无非是推销代销产品银行，在利益驱动下销售在两家不同的银行，记者分别请其理财咨询师给出适合记者的专业理财建议。一国有银行理财咨询师建议记者先采用定投方式购买一款开放式基金，同时购买一份万能险。而在另一家股份制银行，理财咨询师建议则是，一次性购买该行推出的一款人民币理财产品，同时购买一款该行代销的分红型保险。虽然两家银行分别给出了不同的理财规划建议，但很明显的是，不同银行向记者推荐的是各自正在代销的产品，指望理财咨询师给出客观、合适的规划，似乎并不现实。同时，记者经过亲身经历，发现目前银行更多向客户推荐基金或其银行自己设计的理财产品，保险基本已属于搭配推销的品种。数据显示，今年1月，上海市寿险保费同比下滑4%，虽然市场明确出现资金流动性过剩问题，但寿险业在上海市场仍然出现同比下滑趋势。作为目前保险销售主渠道的银保渠道保费收入，占寿险总保费收入比重较去年全年明显下降，环比下降29个百分点。“银行代销基金或保险，目的都在于赚取一定中间收入。”业内人士表示，在基金持续比较火爆的背景下，银行的促销肯定也会适应这波潮流。从这个角度看，银行提供的所谓理财方案无非就是对代销产品的推销。因此，银行提供代销产品的配套咨询，无论在硬件和软件方面，都存在

较大的不足，作为投资者而言，只能理性面对、多比较，自己进行判断。银行资源配置向高端客户倾斜从目前情况看，保险产品银行代销过程中不够专业、客观的问题，似乎正在银行的高端个人业务中明显改观。记者了解，今年以来，在外资行的压力之下，中国银行、光大银行等相继推出私人银行部，具备新功能的个人理财中心更如雨后春笋在沪上出现。在相对高端的个人理财中心，客户无论从交流便利性或接受咨询的客观性上，都明显高于普通客户。业内人士表示，对于高端客户，需要打理的资产大多在30万元以上，对银行贡献率高于普通客户，银行从这部分客户身上赚取更多利润，因此在资源配置上，也更多朝这部分高端客户倾斜。但现在的矛盾在于，对于银行而言，既然希望通过广大普通投资者的购买赚取利润，却又无法为普通投资者提供专业、客观服务。每当基金申购日等，沪上银行严重的排队长龙，已逐渐成为一个社会问题。对此，目前包括工行、招行、浦发在内的商业银行希望通过网点升级、改造，对营业厅进行功能划分等手段来解决这类问题。但一银行人士表示，功能划分等措施也只能起到分流客户的作用。由于银行专业理财人士比较缺乏，要为每一个客户提供专业的理财规划，的确人力成本过高。而银行面临严峻的经营压力，必须积极拓宽代销各种同业理财产品业务。经营压力和人才结构、成本的矛盾，从短期来看，很难得到彻底解决。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com