

银行保险理财产品遭冷遇基金仍然走俏银行力捧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/286/2021\\_2022\\_\\_E9\\_93\\_B6\\_E8\\_A1\\_8C\\_E4\\_BF\\_9D\\_E9\\_c67\\_286515.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/286/2021_2022__E9_93_B6_E8_A1_8C_E4_BF_9D_E9_c67_286515.htm) 5000关口前，基金销售仍然火热异常。近日，中邮核心成长、华安策略优选、光大保德信优势配置等基金均是一日售罄。5000关口前，基金销售仍然火热异常。近日，中邮核心(净值持仓)成长、华安策略优选、光大保德信优势配置等基金均是一日售罄。记者在走访部分银行时了解到，作为基金最重要的代销渠道，银行对基金的销售空前重视，与此同时，收益率相对较低的银行理财产品和保险理财产品，却遭到了冷遇。不少银行网点的宣传架上，放满了各种类型的基金产品推广资料，而银行和保险理财产品的宣传资料则很少见到。记者昨日在兴业银行(行情论坛)深圳彩田路支行看到，该行的宣传架显著位置上均摆放着基金产品的宣传资料，如南方、海富通、兴业等基金公司旗下的产品说明，最下面才摆放着证券公司、外汇理财产品或炒黄金、保险等方面的理财产品资料。而记者在附近的建设银行、招商银行(行情论坛)、中国银行(行情论坛)的网点也同样发现，各银行宣传架上摆放最多的均是有关基金的资料，而银保理财产品则很少见到，即使有也大多是摆放在不显眼的角落。“现在银行基本上成了基金产品宣传的大后方了！”工行四川省分行一位客户经理告诉记者，基金的高收益率吸引了众多投资者热烈追捧，在存贷款、信用卡、网银、保险理财产品等各项业务中，银行工作人员丝毫不担心完不成工作量的就是基金了。这位客户经理透露，现在到各网点咨询银行保险理财产品的日均不到10人，大部分投

投资者首选基金理财。据介绍，保险产品一般期限较长，很多产品都在5年以上，而且手续费高达10%左右，要收回本金至少也得两年半左右，“除非投资者近几年不想动用资金且增值预期不高，否则有谁会在高收益的基金产品前不动心呢？”这位客户经理还介绍，现在不少银行网点已开始裁减银保产品代销网点，即使有代销的，也严格规定了任务量，定期达不到指标，银保产品就会遭到撤柜的命运。据保监会日前发布的《2007年上半年保险中介市场发展报告》显示，二季度末，全国保险兼业代理机构的数量比上季度末减少7.13%，其中银行类减少9433家，占机构减少总数的89%。报告分析，其原因很重要的一个方面就是部分商业银行将注意力转移到基金销售等业务，对保险代理业务关注度有所降低，导致一些网点的保险兼业代理资格因业务许可证到期没有换证而被自动取消。业内人士分析认为，只要牛市不改和宽幅震荡同时存在，股民转基民的趋势就会进一步加强，基金的持续火热，将使银保产品的生存空间受到更大的挤压。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](http://www.100test.com)