

银行移情基金中资银保合作有点冷 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/291/2021_2022__E9_93_B6_E8_A1_8C_E7_A7_BB_E6_c67_291771.htm 火爆的股市催热了银行与基金公司的亲密关系，却也令银行与保险公司的合作变得不再那么亲近。8月23日，记者在多家银行营业厅调查发现，原先代理销售保险产品的显眼位置已经变成了基金的销售平台，而这种情况早已持续了很久。而保监会于日前发布的《2007年上半年保险中介市场发展报告》中的数字，更是验证了银保合作在牛市中的冷落。报告显示，在第二季度，全国保险兼业代理机构数量比上季度末减少7.13%。其中，仅银行类保险代理机构就减少了9433家，占减少总数的89%。而其中，中资银行又占了绝大比例。据上海保监局数据显示，今年上半年上海银保市场同比下滑幅度超过13%。新华人寿上海分公司相关人士表示，中资银行态度转变主要原因是证券市场火爆，储蓄分流，一些客户选择高风险高收益的基金、股票作为投资手段。另外2006年同期上海银保市场爆发式发展使得同比衡量的保费基础大，平台较高。受上述因素影响，新华人寿上海分公司的业务出现下降。但是相关人士表示这应该是短期现象。市场的冲击是正常的，他们相信随着证券市场的回归理性，还会有客户选择更加稳健安全的投资渠道。业内人士分析，上半年资本市场持续火爆，部分商业银行将注意力转向基金代售等业务，对保险代理业务关注度下降，导致一些网点因业务许可证到期没有换证，而自动取消保险兼业代理资格。另外，部分商业银行由于筹划上市，逐渐缩减储蓄网点，也导致了银行类保险兼业代理机构数量

的下降。另据一份报告显示，2006年银行、邮政等保险兼业代理机构共实现保费收入1593.36亿元，同比增长26.1%，代理业务给这些行业带来共计72.76亿元的手续费，其中银行的收入超过5成。但是，中资银行从中间业务获得的利润并不多，仅占全年总利润的15%。在采访过程中，中资银行对涉及到银保业务的问题也显得很回避，但与之相反的是，外资银行表现得兴致勃勃。东亚银行相关人士告诉记者：“东亚在香港的银保业务有很好的成绩，因此一直以来东亚都很关注并积极参与到国内的银保市场和银保业务中，这都是基于对国内银保市场广阔而良好前景的预期。”在调查中，外资银行一般将保险理念内化到银行自身的财富管理业务推广之中，针对高端客户的财富管理需求，把保险作为了理财管理的一部分。这些人受资金总额限制较少，不会因为要投资股市而盲目挪用保险产品资金。而中资银行多大众产品，当投资出现冲突易把保险资金分流。未来一段时间内，银保产品仍是中外资银行竞争中间业务的重要战场，如何利用自身网点和本土化优势来迎头赶上，这是几乎所有中资银行都面临的挑战。业内人士认为，中资银行现在退出的态度在长远看来无疑是缺乏远见的。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