

# 银保产品姓“保”不姓“银”

## 网银或不能销售一年期以上银保产品

今后,在银行的网上银行、手机银行等渠道,很可能买不到一年期以上的保险产品了。

近日,一份名为《商业银行代理保险业务管理办法(征求意见稿)》的文件在小范围内下发,这是银保监会合并以来首次针对银保业务交叉地带进行监管规范和梳理。除了将双录、风险隔离等近年来的新监管举措纳入《办法》,还提出了网银渠道不得销售一年期以上的保险产品等新要求。

银行代销的保险产品,就是通常我们说的“银保”产品。它是用户通过银行渠道(柜台或其他)购买的保险理财产品,既不是普通的保险,也不是纯粹的理财,最大的卖点就是“保障+收益”。业内人士表示,银保产品虽然在银行销售,但是产品的成本、性质、收益等与银行理财产品完全不同,投资者一定要仔细甄别后再出手。记者 倪子

### 新规未向保险公司征求意见

日前,《商业银行代理保险业务管理办法(征求意见稿)》下发到部分银行征求意见。然而,保险公司暂时还不在此次征求意见范围内。

新规征求意见稿第二十条要求:“商业银行可在自营网络平台销售一年期以下保险产品,不得借助第三方网络平台销售保险产品。”这意味着,如果征求意见稿通过并实施,未来商业银行将不能在自己的网银上销售一年期以上的保险产品。这一条将如何实施,被不少保险公司人士所关注。

昨天,记者登录多家银行的手机银行和网上银行,均发现“保险”业务有专门的入口,其中销售的既有1年以下的健康险、财险产品,也有不少超过1年期的寿险、万能险、年金险等产品。

业内人士表示,现实中,一年期以下的产品产生的保费较少,银行取得的佣金收入主要还是靠年金、万能险和寿险贡献。而寿险因为条款较为复杂,不少银行是靠线下的理财经理进行人工销售,而年金保险、万能险这类产品相对简单和标准化,收益情况可比性强,方便在线上销售。

### 分级评价将令部分银行更强势

除了关于互联网平台销售保险的规定之外,新规征求意见稿还提出,银保监会将根据业务品质、内控机制、人员管理、消费者保护等客观既有信息,综合评价商业银行代理保险业务经营情况,依据评价结果划分为A、B、C、D四类。

A类商业银行可以在保险公司授权范围内销售保险产品;B类商业银行不得销售人身保险新型产品;C类商业银行不得销售人寿保险和健康保险;D类商业银行不得开展代理保险业务。

具体的评价工作,将由银保监会派出机构对辖区商业银行法人机构和一级、二级分支机构代理保险业务进行综合评价,每年不少于一次。

“如果分类评价机制正式启动,小型银行可能因为要求太多而放弃保险这块中间业务收入,而大银行也会相应调整业务结构。”有金融机构人士预计。

评价机制意味着不是所有银行都能销售保险业务,而被评为A类的商业银行,将成为保险公司角逐的对象——优质的银行将在银保合作中占据更强势的地位。

业内人士表示,目前,几大有银行均已经有了旗下的保险公司。近年,银行系保险公司在银行密切配合下,业绩增长普遍领先于行业,未来,银行系保险公司还将继续享有更多优势。



### 银保产品销售宣传管理更严格

存款变保险、理财变保险……近年来,有关银保产品的负面新闻频见报端。不少投资者投诉表示,自己明明去银行存钱或者购买银行理财产品,到最后都是稀里糊涂买成了保险。

针对银保领域的销售误导,过去一直有规定但是较为零散,本次新规征求意见稿中的要求更加明确和细化。

比如商业银行及其保险销售人员在保险业务活动中,不得夸大保险责任或者保险产品收益,不得对保险产品的不确定利益承诺保证收益;不得以其他金融产品

的名义宣传销售保险产品,或者将保险产品的利益与其他金融产品收益进行片面类比;不得将保险产品宣传为其他保险公司或者金融机构开发的产品进行销售;不得对与保险业务相关的法律、法规、政策作虚假宣传;不得隐瞒或虚假陈述责任免除、费用扣除、退保费用、犹豫期及其他与保险合同有关的重要情况等。

银行渠道的“双录”也将正式纳入管理办法。新规要求,商业银行开展代理保险业务,应当根据中国银保监会的相关规定实施录音录像,完整客观地记录重点销售环节。

### 银保产品与银行理财产品区别大

业内人士表示,所谓的银保产品,就是由保险公司发行的一种保底收益理财,只是通过银行渠道进行推广销售而已,与银行理财产品的区别还是蛮大的。

首先,产品期限、投资门槛不同。一般银行的理财产品期限都比较短,几个月、一年左右的比较常见;而银保产品的期限都在3年以上,甚至还有几十年的。同时,购买银行理财多数是5万元起投;银保产品几千元即可购买,投资门槛要低很多。

其次,发行主体不同。银行理财产品(自营)都是银行发行的,合同所盖的是银行公章。而银保产品,银行只是代理销售而已,保险公司才是产品的发行主体,所有的售后服务、理赔、产品处理都是由保

险公司自己负责。

再次,产品作用不同、收益不同。银行理财产品主要追求的是资金安全和一定的收益,安全系数比较高且收益相对稳定。而银保产品,不仅提供基本的保障,还能获得一定的保底收益,但是保底收益比较低,一般也就和银行长期存款利率差不多。

最后,成本不同。购买银行理财产品所产生的手续费,如认费、申购、托管、销售、赎回、投资管理费用,除非特别约定,要么费率为“0”(免收)、要么会从年化收益率中扣除,是不会直接从投资者本金中扣除的。而银保产品,购买后即会扣除1%左右的初始费用,如果未持有到期,提前退保,还会另外扣除一大笔的退保手续费。因此,投资者一定要考虑清楚再购买。

### 银行速览

#### 工行郑州分行 加快网络金融业务发展

近日,工商银行郑州分行紧紧围绕“e-ICBC”3.0战略,以“获客”为主线,以实现“一个突破、两个提升”为重点,通过内提外拓和线上线下精耕细作等手段,实现B端、C端整体快速获客及经营业绩的同步提升,助力智慧银行转型。例如,围绕“五大场景”,深耕线上政务、校园服务、代发工资企业等领域场景,推动智慧政务、智慧社区、智慧狱管、智慧医疗等创新场景复制落地,集中力量打造“社保线上缴费”、“财政厅非税网上缴费”等项目,实现B端、C端整体获客及经营效益提升;建立线上获客工作机制,打破部门墙和机构壁,对项目采取前期筹备、中期督导、后期评价机制,确保每个辖属支行最少承接一个线上项目。李欣

#### 交行河南省分行 多措并举加强厅堂客户服务

根据总分行工作安排,交通银行河南省分行积极推进网点厅堂服务模式转型,进一步提升厅堂客户服务,加强客户服务感知。据了解,一是该行营运部联合个金部下发《基层营业机构压降排队时长的指导意见》,优化网点人员管理、强化岗位联动配合;二是建立基层机构客户服务应急机制,明确应急机制工作流程,切实解决客户服务体验中的“痛点、难点”;三是全面开展基层机构周末厅堂营运服务模式转型专项检查,加强对转型中新现象、新情况、新问题的督促指导,巩固网点转型成果。全权

#### 光大银行 积极构建智能风控体系

近年来,金融机构在利用智能风控推进实体经济发展方面进行了一些探索。光大银行充分发挥大数据及人工智能技术优势,实现了电商、社交、出行、教育、医疗等多类消费场景的金融化和互联网化,先后在欺诈检测、风险评估、用户画像、预警催收等多个风控环节进行智能风控产品创新。该行还创设了网络融资系列产品“随心贷”,通过数字化获客、数字化经营、集约化管理来为客户提供优质便捷的融资服务,目前已服务超2300万的互联网客户,并荣获“IFTA金融科技成就大奖——2018贷款科技白金奖”。柴孝天

#### 中信银行郑州分行 开展3·15教育宣传周活动

日前,中信银行郑州分行深入开展了“3·15”教育宣传周活动。例如,精心组织,加强领导;主题突出,形式多样;加强督导,认真总结。针对大堂经理、柜员等一线服务人员积极开展相关业务培训,逐步推动消保服务知识普及,包含“服务品质培训”“信用卡业务知识培训”“大堂经理礼仪服务培训”“零售银行业务培训”等基础培训,各类培训结束后,逐项对培训内容进行考核考试,巩固学习效果。本次活动仅仅是个开始,中信银行郑州分行将持续开展消费者权益保护工作,强化日常宣传,为客户提供更加规范、更加优质的服务。章世刚