

银保产品“驻点销售”要叫停

每个银行网点代理保险产品不能超过3家

一份涉及多项银保业务规范的文件《关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售与风险管理的通知》,近日由银监会下发至各地银监局和银行。其中,叫停银保驻点销售,每个网点只能代理不超过3家保险产品等明文规定,在业内引发热议。

业内人士普遍认为,此举旨在防止销售误导。从操作层面上来说,却可能意味着银保合作方式的调整,从而带来短期内销售及培训成本的增加,保费收入及中间代理收入的下滑。

严防误导

叫停驻点销售

险企出产品,银行借柜台,如此单一的合作模式,成为银行和保险公司近年来一大增收渠道。一家寿险公司相关人士直言,业内俗称此为“驻点销售”模式,即由保险公司派银保专员在银行网点营业大厅进行营销活动。

在这种模式下,保险公司和银行对驻点销售人员都无法实现有效管控,容易引起销售误导。因此,此



次银监会发出的这份《关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售与风险管理的通知》中,就明确要求“商业银行不得允许保险公司人员派驻银行网点,通过商业银行网点直接向客户销售保险产品的人员,应当是持有保险代理从业人员资格证书的银行销售人员。”这是银监会首次以明文规定的方式禁止银保驻点销售。

事实上,有部分网点较少的中

小银行一直未允许保险公司驻点销售。一家股份制银行的支行负责人告诉记者,该行北京地区的营业网点中,均为自己的员工在销售保险产品,且这些工作人员也均取得了保险代理从业资格。该行也一直严格执行分区销售的方式,与银行自身的业务相隔离。因此,他认为,该项规定的出台不会对其产生太大影响,但他认为该项规定会对驻点较多的大银行影响较大。

“1对3”

有利深度合作

除叫停驻点销售外,对“1对3”合作模式的要求,也引起业内的广泛讨论。根据通知要求,商业银行每个网点原则上只能与不超过3家保险公司开展银保合作。

由于多数银行的合作保险公司远不止三家,因此,这一规定也让银行负责中间业务的人士有些担忧。“可能影响不小”,一家股份制银行的人士对记者说,该规定可能导致银行减少部分代理保费收入,而这部分收入对于银行的中间业务来说,确实是较为丰厚的。

不过,通知对该项规定仍然预留了操作空间。如银保合作的保险公司超过3家,商业银行应坚持审慎经营,并向当地银监局报告。

通知要求,商业银行开展代理保险业务,应充分保护客户利益,产品销售活动应当向客户充分揭示保险产品特点、属性和风险,不得对客户进行误导。不得将保险产品与储蓄存款、基金、银行理财产品等产品混淆销售,不得将保险产品收益与上述产品简单类比,不得夸大保险产品收益。(黄蕾)

净值播报

基金风格轮动

大盘基金再度领先

受股市市场上涨影响,指数型、股票型、偏股型基金位列周度涨幅前列,平均上涨2.5%左右。而特殊策略、配置混合基金也保持了2%的平均增长。风格上,虽然市场风格上,中小盘风格转弱,主要是深圳市场中盘股遭遇调整,而全市场中盘风格仍表现较好。基于此,上周上海市场中盘以及中盘投资为主的基金收益突出,前者如工银中小盘、信达中小盘、鹏华民企50,后者如鹏华创新、工银成长等。

从基金公司来看,中小型灵活投资的基金公司表现突出,尤其是鹏华、工银基金表现最佳,旗下多只基金位于一周市场收益前列。而信达、华富、天弘等基金公司旗下部分基金也表现较好,平均收益在5%以上,领先同类型基金和基础市场。(江赛春)

11月5日开基净值
详见A版面中缝

股市快讯

本周解禁市值超2万亿

中石油占94.3%

据统计,本周两市解禁股市值达到20026亿元,属于历史空前最高水平,共计1627.22亿股,占未解禁限售A股的17.41%。

西南证券首席策略研究员张刚分析说,本周两市解禁股数是本周的20多倍,解禁市值则是本周的16倍,占到目前沪深流通A股市值的10.97%,属于历史空前最高水平,或将是绝后的单周解禁市值最高水平。

沪市9家公司中,将于11月8日解禁的中国石油将有1575.22亿股限售股解禁上市,市值高达18886.90亿元,为沪市解禁市值最大公司,占到本周沪市解禁市值的96.71%,同时占两市本周解禁总市值的94.3%,中国石油此次解禁股性质为首发原股东限售股,解禁股东1家即中国石油集团,持股占总股本比例为86.20%,持股全部解禁,分析人士多认为该股无套现压力。

解禁市值排第二、三名的公司分别为海通证券(600837)、东方电气(600875),解禁市值分别为426.86亿元、180.61亿元。

基金继续动态增仓

债基增仓明显

从本周来看,基金操作以高位持仓,小幅结构调整为主,而债券基金增仓明显。

11月4日仓位测算数据显示,各类以股票为主要投资方向的主动型基金平均仓位水平变化幅度不大,略有主动增仓。可比主动股票基金平均仓位为88.53%,相比前期增加1.33%;偏股混合型基金平均仓位为82.89%,相比前周上升0.64%;配置混合型基金平均仓位75.57%,相比前周增加0.69%。测算期间沪深300指数上涨2.97%,被动增仓效应相对明显;扣除被

动增仓效应后,各类偏股方向基金略有主动增持。

从不同基金操作来看,本周基金仓位略微增加,债基增仓明显。偏股方向基金增仓显著的主要是仓位明显偏离行业平均的轻仓基金,以诺安、信达、万家以及博时旗下基金最为显著;此外,债券基金本周主动增持显著,信达澳银、华宝兴业以及广大保德信旗下债券基金增仓明显。而减仓基金则没有明显规律,多是重仓基金仓位略为下调,进行结构调整。(德圣基金研究中心)

理财提醒

买银保产品牢记六要点

专家提醒大家,购买银保产品,客户都必须对银保产品选购中的一些相关事宜保持“清醒的头脑”,牢记以下六大要点,以免跌入“陷阱”。

银保产品属于保险责任。在选择理财产品的时候,一定要问清楚该产品到底是银行、保险、基金哪一类公司推出的产品,以免造成产品责任不清的问题。而一句“这到底是保险产品,还是银行理财产品、基金”,往往能够“震慑”到销售人员,让客户从一开始就能够买得明明白白。

预期收益未必实现。业内资深人士王新华表示,不要轻信销售人员口中的预期收益的数据。保险公司并不会保证预期收益。多数情况下,分红类产品的收益与保险公司经营情况直接挂钩,如果保险行业环境发生

波动,预期收益未必实现。

投资期限是把“双刃剑”。银行保险产品的年限从1年到10年不等,时间越长,收益就越好。但专家提醒,时间对于客户而言却是一把“双刃剑”。长期可以带来更高收益,但同时也影响资金的流动性。尤其是银保产品,退保成本比较高。

“缴费期限”非“满期时间”。现在一些保险公司推出期缴型的银保产品,例如缴费5年,十年后满期领取生存金。一些客户就会把5年当成产品的期限,但5年后提取时发现仍然属于退保,很可能仅拿回本钱。“满期时间”一般比“缴费期限”要长很多,因此,客户在选购银保产品时必须问清楚满期时间,也就是开始领钱的时间。

被保险人也要签字。根据规定,如果投保人和被保

险人不是同一个人的话,所有保险合同上必须有两个人的签名。而银行销售的保险产品往往会忽略这一点。专家解释,被保险人签名主要是为了抵御道德风险和未如实告知风险。

读懂合同才能保障权益。专家提醒,客户要做到明明白白地买保险,在签订合同前,或者是签订合同后的7天犹豫期内,必须仔细阅读保险合同条款。一定要拿出打破砂锅问到底的精神,清楚保险合同中的规定。因为一旦保险合同生效,所有的处理都会按照合同办事。因此,客户必须了解产品特性、利益分配、满期时间、退保方法等问题。(程剑)

本报百姓理财服务热线
0531-89096315

基金莫学“老”齐秦

让爱宝想起了这几年的短命的绩优基金与明星经理。

在2007年的牛市,让证券市场涌现出了不少明星基金与明星基金经理!三年过去了,风采依然的还剩几家公司、几个基金经理、几只基金!

当年一些小有名气的公募基金经理开始自己行走江湖,成立私募基金,开起了“个人演唱会”。但从业绩表现来看,许多基金经理还不如老齐同志。因为齐秦凭几首老歌吃了半辈子,而这三年下来,很多人已经失去风采,勉强靠过去做公募时打下的名气惨淡经营。

同样是老歌手,今年8月底,中国摇滚歌手崔健、黑豹、唐朝等组团出演“怒放·摇滚英雄会”英雄演唱会,让现场观众流下的感动的泪水。爱宝认为,并不是齐秦的水平与知名度不如他们,而是齐秦的与时俱进的能力不行。如果失去了创新能力,又缺乏年轻时的激情,凭几首

老歌怎能打动观众!

同样,我们的基金业才10多年,基金经理也正风华正茂。与投资大师巴菲特相比,国内的基金经理应少一份浮躁,少为短期的业绩所累,静下心来,多造研究。看看投资大师“老”巴菲特的当前学习劲头,年轻的基金经理又有什么懈怠的理由!

老与不老是一种心态,有的人年龄很老了,如巴菲特,但他的目标执着,学习能力不减,喜欢为自己热爱的事业倾尽全力,我们谓之“不老”;有的人很年轻,比如某些基金经理,取得了一点成绩后,开始计较自己的得失,不考虑投资团队的付出,带着本该属于团队的荣誉离开,只为自己的利益着想,不为信任他的基金客户着想,我们谓之“老矣”,估计不会走太远。

宝眼看金融

你想持续稳定赚钱吗

什么行业能持续稳定地赚钱?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越不好做。他平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店办事,上午的时间,看到店里取送衣物的顾客络绎不绝,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞账的情况;产业变化小,风险低;因为消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,使投资风险大大降低;洗衣业不像其它行业,必须先备货储存在仓库,再销出去,卖不掉就要折扣处理或丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有了很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,他最终选择了加盟国际知名洗衣连锁、山东干洗业第一品牌——朵拉国际洗衣公司。自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利润稳步上升。在朵拉洗衣公司的协助下,成为多家保险公司和银行的定点团体洗衣单位,现在每天衣物输送线上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当初选择朵拉国际洗衣公司。他现在积极向朋友们推荐朵拉,希望身边的朋友们也能快速加入赚钱的行列……

好项目 大品牌

投资少 收益高

朵拉国际连锁

0531-86117788