

银保销售不景气 有银行靠“保费抵余额”刺激销售

今年一季度，银保销售的增长势头应声而跌。

记者获悉，今年一季度，由于产品切换，银保产品的销售难度增加，超过半数的寿险公司银保新单规模保费都出现了不同程度的负增长。银保负增长拖累银行手续费收入，因此，今年首季不少银行通过改变考核、加强管理推动银保增长。

记者同时了解到，为推动保费增长，今年一季度有银行将保费收入纳入对员工存款余额的考核，银行业务人员推荐客户买保险后，不再有存款余额考核的压力。通过“保费抵余额”，该行仅今年第一季度保费就已完成全年计划过半。

记者走访了北京北四环安慧桥附近的4家银行网点发现，在各家银行理财产品展板上，均不乏保险产品的身影。但所列出的产品多为期交产品，包括年金保险、分红保险等，今年年初在某国有大行银行网点宽幅滚动屏上推送的一款趸交产品则不见踪影。

银行借考核推保险

个别银行之所以在一季度采用“保费抵扣余额”的方式考核业务人员，源于今年一季度的保险代理新形势：五年期以下保险产品骤减，保险产品期限拉长。

自去年10月1日134号文落地后，此前银保热销的万能险由附加险形式变为主险，且初始费用和退保条件更为苛刻、最低保障利率严格低于3%。同时，保险公司推出的银保产品交费期间多以3年、5年、10年为主，仅有部分产品有受银行欢迎的趸交形式。为鼓励投保人选择长期期交产品，大部分保险公司都设置了保单持续奖励，以期实现续期保费拉动总保费增长的健康发展模式。

从银保产品形态来看，记者近期调查发现，今年一季度，保险公司主推的银保产品中，既有此前热销的万能险，还有年金产品、普通寿险、意外险等产品，甚至一些险企开始在银保销售营销防癌险、重疾险等健

康险产品。

记者走访了北京北四环附近的4家银行网点发现，在各家银行理财产品展板上，不乏保险产品，但列出的产品多为期交产品，包括年金保险、分红保险等，年初在某国有大行银行网点的宽幅滚动屏上推送的一款趸交产品已经被一款银行理财产品替代。该行业务人员表示，趸交产品已经下线，目前主推期交产品。

银保产品的市场变革，迫使银行不得不采取各类措施推动银保销售。

记者从某银行获悉，该行今年一季度推动银保的策略是：保费规模抵存款余额；今年二季度的发展策略是：将着重朝期交方向引导转型，以期交型、保障型的年金险、养老险、重疾险等保险产品作为下阶段业务发展重点。

国信证券研究员王继林认为，监管层自2016年以来逐步加强对产品端的监管，本质上是对寿险产品进行系统性重塑的过程。对于寿险行业来讲，真正具备价值和竞争优势的市场

是保障类市场以及养老金类市场，之前行业过于注重规模增长，销售较多的偏理财类保单。以上市险企为例，其保障类产品占比近年来持续提升，但真正聚焦于解决养老需求的年金险较少，对目前银保渠道热销的快返型年金险的监管，也是“保险姓保”的应有之意。

银行加大二次营销

除改变考核策略之外，一些银行也通过加强培训、增加产说会等方式化解保险“卖不动”的尴尬。

例如，为推动保险销售，上述银行也加强了对保险到期、两年期以上定期存款到期客户信息的梳理，寄希望做到二次营销工作。同时，该行也加大保险产品说明会的推动力度，营造营销氛围，在产说会的举办方式上坚持重活动、轻产品，以举办知识讲座、健康检查、专家座谈的方式吸引客户参加，导入保险理念，最后再宣传产品。

在提升银行柜员的销售能力方面，上述银行以特训营项

目提升营销能力。

由于今年各险企银保渠道主推的产品多为期交保险，由于期交产品设计较趸交产品更为复杂，在销售过程中，银行工作人员往往需要深刻理解这类产品的本质，才不会出现误导。因此上述银行也借助保险公司力量，以特训营的方式提升业务员保险营销能力。

事实上，去年以来的多项监管措施不仅使险企感到压力，也给银行带来阵痛。伴随中短存续期产品的全面收紧，银保渠道新单规模保费出现下滑，银行中间收入受到影响。

据记者近期梳理，此前的保险代理“大户”工商银行与农业银行去年合计代销保费仅为3192.68亿元（2016年同期为6468.29亿元），同比骤降50.64%。为银行贡献不少中间业务收入的保险代理手续费也因此出现下滑。工行、农行、中行、建行、交行均在2017年年报中表示，受保险业严监管及产品转型的影响，代理保险的手续费出现不同幅度的下降。

（来源：证券日报）

小额支付市场硝烟再起 银联芯片卡限额将提升

在争夺得如火如荼的小额支付市场，银行系公司再迎利好。近日，多家银行表示，5月1日开始，银联芯片借记卡的小额免密免签单笔限额将由300元提升至1000元，同时根据各家银行自行调整，单日累计限额也将有所提升。

从本月开始，根据“296号文”，条码支付规范要求，使用静态条码进行收款时，同一客户单个银行账户或所有支付账户单日累计交易金额应不超过500元。一涨一降中，小额支付市场硝烟再起。

银联芯片卡限额 将提升

银联官网显示，银联小额免密免签是中国银联联合各家成员机构于2015年推出的一项小额快速支付服务，自2018年6月1日起，中国银联将与各成员机构联合对“小额免密免签”功能进行优化，届时银联芯片借记卡、信用卡的小额免密免签单笔限额将由300元提升至1000元。

在完成限额提升的双免商户中，当持卡人使用具有“闪付”功能的银联芯片卡或移动支付设备，进行1000元以下（含1000元）的非接触式交易时，都可实现“一挥即付”的支付体验，无需输入密码、无需签名。

不过，记者咨询多家银行信用卡中心得知，多家银行都将在5月初开始实施。例如招商银行客服表示，自2018年5月2日起，中国银联将与该行联合对“小额免密免签”功能进行优化，届时其发行的银联芯片借记卡的小额免密免签单笔限额将由300元提升至1000元，单日累计限额将提升至2000元。

光大银行称，带有“Quick Pass”标识的银联芯片信用卡和Apple Pay、小米Pay和华为Pay等手机闪付产品均默认开通小额免密免签功能。自2018年5月1日起，小额免密免签单



笔限额将由300元提升至1000元，单日累计限额将提升至3000元。

而从4月1日开始实施的《条码支付业务规范（试行）》规定，使用静态条码支付的，同一客户单个银行账户或所有支付账户单日累计交易金额应不超过500元。

根据记者了解，在目前的小额支付场景中，静态也就是纸质二维码一般以微信、支付宝居多，银行二维码自工商银

行推出首个二维码产品开始，产品多为动态二维码，需要商家用扫码枪扫描客户客户端的动态二维码进行交易，因此受限较小。

银行支付结算手 续费降低

Analysys易观发布2017年第四季度中国第三方支付机构综合支付市场交易份额占比显示，支付宝、腾讯金融和银联商

务分别以44.51%、30.36%和12.12%的市场份额位居前三位，三者市场份额总和达到86.99%。

而在第三方支付移动支付市场，2017年第四季度交易规模达377274.5亿元，环比增长27.91%。其中前三名分别为支付宝、腾讯金融（微信支付）和平安壹钱包，市场占比分别为54.26%、38.15%和1.35%。

截至2017年年底，移动支付使用人数已达5.27亿人，较

2016年年底增加5783万人，年增长率为12.3%，使用比例达70%。然而对于银行而言，受到多方面影响，多家银行支付结算相关业务的收入正在下降。

工商银行年报称，以满足消费者金融需求为立足点，继续加大结算类业务优惠力度，积极推进普惠金融措施落地，持续向实体经济和消费者减费让利。2017年手续费及佣金净收入1,396.25亿元，比上年减少53.48亿元，下降3.7%

农业银行年报显示，截至2017年末，结算与清算手续费收入111.13亿元，较上年减少56.02亿元，下降33.5%，主要是由于本行贯彻落实国家金融服务收费政策，减免部分业务收费。

某股份制商业银行电子银行部人士对记者表示，现在支付市场竞争太激烈，第三方支付前几年贴钱做，这几年逐渐盈利。银行进入得晚，只能打价格战，手续费越来越低。

包商银行总行渠道管理部总经理王双洋指出，支付是银行最基础的业务，如果支付业务被第三方机构占据，对于中小银行将是巨大的打击。支付业务是直通客户的纽带，如果丢失了这一部分业务，会切断与客户的直接联系，久而久之可能会被客户抛弃。

（来源：证券日报）