

银监会叫停银保驻点销售,保险代理不得进银行,今后—— 险企出品,银行叫卖



近日,银监会向各地银监局及银行下发了《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》,不但叫停了银保驻点销售,还规定每个网点只能代理不超过3家保险产品。

记者日前了解到,南京各保险公司已经接到通知并开始实施。业内人士表示,虽然整个银保市场的销售业绩短期会受到影响,但对银保产品销售方式会形成有效调整。

观察

本月初驻点已撤离银行

所谓银保驻点,是指由险企派保险公司的银保专员在银行网点营业大厅进行营销的商业模式。“险企出产品,银行借柜台”的合作模式成为近年银行和保险公司一大增收渠道。《通知》下发后,保险公司的销售人员不再允许进入银行大厅“叫卖”。

在走访中,多家险企向记者

明确表示已经接到相关通知,并已积极着手实施。同时,记者在长江路一带的商业银行网点也未找到保险销售人员的身影,咨询购买时均由银行人员接待。

不过,也有保险公司表示原先就没有采取“银行驻点”来销售产品,因此也不存在撤离网点的状况。一家财险公司的经理助理告诉记者,《通知》的出台对

寿险公司的影响比较大,而对财险公司目前还没有影响。“相比寿险产品,财险公司对银行的依托和依赖要小不少。”

而银监会此次规定每个网点原则上与不超过3家保险公司合作,主要是防止银行合作的保险公司过多导致险企的恶性竞争。此次明确后,有利于市场的良性竞争,控制银行风险。

银保市场受损险企无奈

据了解,银保渠道的保费收入几乎在保险公司所有保费收入中占据了半壁江山。相关数据显示,2010年上半年,全国人身险保费收入5980.71亿元,其中来自银保渠道的保费为2599.09亿元,占比43%,银行获得佣金收入89.78亿元。对于银保产品占比过大的保险公司和与保险公司密切合作的商业银行来说,新规下,其销售业绩肯定会受到

不小的影响。“这已经不是对某家保险公司或者银行的影响了,而是对整个银保市场的影响。因为我们自主销售的那部分客户缺失了。”一家中外合资保险公司的高层表示。

“《通知》会造成银行代理保险收入下滑和人员培训成本增加,而对保险公司而言则面临银保规模减少及渠道调整。”位于西康路的某商业银行支行

行长说道。对于未来对自身可能造成的影响,几乎所有的保险公司均表示暂时没有应对。不过,相关人士也提出,银行一向都扮演着代理人的角色,在保险销售技能方面有所欠缺。如果一段时间后,对银行、保险公司、投保人三方的影响不断扩大,业内还是希望监管部门或者行业协会等相关部门能够出面调整。

一家之言

张炳南:未来几年黄金仍处牛市通道

在上周末交通银行江苏省分行针对VIP客户举办的世博贵金属产品签约会上,一位南京市民现场豪掷200万元买了好几块世博金砖金条。

中国黄金协会副会长张炳南分析,投资者热捧世博贵金属,一是世博会刚结束,世博主题贵金属稀缺性凸显,二是前一星期国际金价涨幅惊人,让投资者更加看好黄金投资价值。他还判断,未来几年内黄金处于牛市通道的趋势基本不会转变。

11月7日上午,记者在交易

会现场看到,展台上数十种世博主题贵金属全部实物展示,主要是世博主题的黄金和白银,工艺品。记者粗略算了一下,这些世博黄金收藏品的单价基本在350~386元/克之间,白银收藏品单价在110~120元/克之间。尽管如此,市民的购买热情高涨,上午10点不到展厅已经汇聚了六七百人。

交通银行江苏省分行贵金属业务部于谦告诉记者,现场下订单的人群主要分为两类,一类是投资者,动辄购买几十万的量,另一类是普通市民,他

们以购买有意义的小件为主,比如一些婴儿挂饰类的长命锁及世博纪念版金钥匙等。据粗略统计,半天活动里现场成交700多万元,订单量达到了3000万元。其中最大一笔交易量来自南京本土的一名企业家,该客户现场买下了4块1000克/块的世博金砖和2块1000克/块的世博金条,总价200余万元。

签约会上,中国黄金协会副会长、秘书长、著名黄金投资专家张炳南表示长期看好黄金投资,其依据有二:黄金价格是由

全球货币总量衡量的,而近年全球货币新增量的增速一直远快于黄金新增量的增长速度;全球通胀压力下,黄金仍是保值增值首选。对于世博会贵金属的投资价值,他也给予了肯定:“别的不说,现在回头看2008年发售的奥运纪念贵金属,当时售价200元/克左右,现在市场转让价在600元/克左右。”

“根据我的判断,未来几年里黄金依然处于一个牛市的通道。”张炳南同时建议南京市民将10%~20%的家庭资产配置黄金。快报记者 刘果

侧目

在深发展炒金和炒股一样便捷

日前,深圳发展银行火热推出免费开立上海黄金交易所黄金交易账户的活动,且推出了独家、首创的客户端交易软件。投资者在自己的电脑上通过下载、安装客户端工具即可查看黄金、白银实时行情,进行贵金属T+D交易,就像买卖股票一样便捷。

此次,深发展特为客户提供多项特色服务,包括业内专家资讯、实时行情查询、最新市场动态信息等最实用的贴心服务。客户还可通过深发展柜台、客户热线95501等开办和进行贵金属T+D交易,开户后可享受交易手续费最低至5折的优惠。

围观

“黄金投资讲座”周日免费听

11月14日9:00-12:00,由恒丰银行南京分行携手上海狮王黄金有限责任公司组织的“黄金投资理财讲座”,将在南京市湖南路1号凤凰广场A幢6楼多功能报告厅开讲。主办方邀请海易兑货币兑换公司运营总监、总经理奚建华和上海狮王黄金有限责任公司总经理司继进

为主讲嘉宾,将围绕黄金投资基础知识、影响黄金价格因素及黄金交易实战技巧、国际黄金市场后市运行趋向剖析等热点实用的话题展开。据悉,本次讲座原为恒丰银行南京分行VIP客户专享,现有少量余票,南京市民可于11月11日到恒丰银行各营业网点免费领取。

理财故事

民生开户全免费 结算便利又实惠

个体老板王女士在卡子门某家居卖场做建材生意,最近又在另一处卖场开了门面,需装pos机,而申请银联POS机需要开一个对公结算户。以往王女士都在附近的某大银行开户,每次去办业务都排队,还要交账户管理费、回单箱月租费,算下来开户就花了1000多块,让王女士头疼不已。

这次,王老板听其他商户说,民生银行现在服务不错,不但不收任何费用,而且现在还搞活动。经过详细询问,王老板发现民生银行办理对公结算户确实有优势,不但开户免费,还优先给商户安装POS机,网上银行也很方便,同城汇款不收手续费,向外地打款手续费八折,王老板当即就联系民生银行客户经理办妥了开户手续。

为此,笔者走访了民生银行,据介绍,现在民生银行开户不收取任何费用,并赠送电子回单箱,现在还有惊喜活动,开户的手续也很方便,每个网点都有专人为客户提供一站式服务,一般结算户只要资料齐全、条件符合,当天可开户完毕,基本户在一周内开户完毕。对于周边没有银行网点的客户,客户可使用民生银行的企业网上银行也很实惠,U-KEY不收取任何费用,不收年使用费,网上异地转账还可享受手续费八折优惠。



开卡有理

驾驶无忧联名信用卡 省内加油充值享优惠

11月8日,“上海银行·驾驶无忧联名信用卡”正式上市发行。该联名卡除可享受刷卡出行购票赠送高额交通意外险、免息分期付款、免费交易短信提醒等上海银行信用卡增值服务外,还可为车主提供2%的中石化江苏省内加油充值优惠、交通罚金代缴、车辆维护保养等多重专享优惠服务。

上海银行总行信用卡中心副总经理冯雪飞告诉记者,上海银行一直关注百姓的衣食住行。上海银行南京分行2007年成立以来,坚持每年推出一款联名信用卡。本次推出的“驾驶无忧联名卡”就是今年的新产品。现在办理该卡,可享受第一年免年费的优惠。

点金通

黄金投资御通胀

根据国家统计局近期公布的数据显示,我国今年9月CPI同比上涨3.6%,涨幅创23个月新高。与通胀预期高涨相对应,大宗商品价格屡创新高,单黄金价格今年涨幅已逾20%,在全部投资品种中涨幅居第一位。年内宣布加息后,黄金市场又迎来一轮火爆。

据光大银行点金通的黄金分析师介绍,上世纪70年代货币购买力均大幅下降,如美国1974、1975年通胀率分别达10.9%和9.1%。但现阶段恰是黄金的第一次大牛市时期,黄金价格从每盎司35美元涨到每盎司850美元,涨幅高达24倍。据了解,光大银行点金通所推业务兼具投资、收藏双重优势,既可提取实物金,也可低买高抛,赚取波动差价。

另悉,即日起至年底前往光大银行网点开通“点金通”账户的投资者均可享受免费开户及优惠费率,并能获得免费行情软件。

黄金专家热线:025-84787666

【免责声明】本文仅代表作者本人观点,仅供参考。

