



银行卖保险 终于戴上了紧箍咒

王瑞红



名家瓷板 鱼动莲开

谢丽成



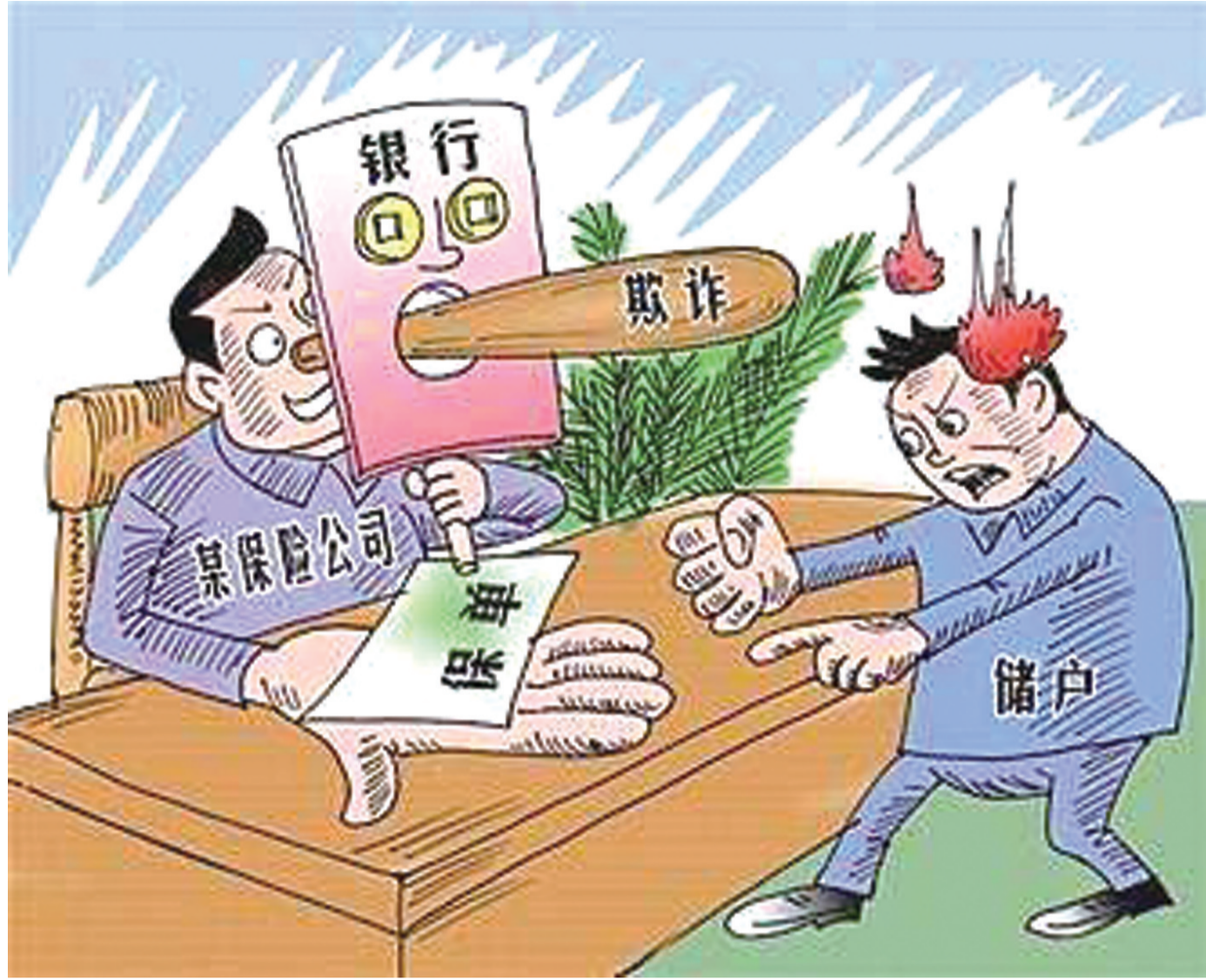
在瓷器艺术史上，瓷板画可谓是为特立独行的一种。它以瓷入画，不仅有瓷的品性，还有画的风骨。一幅幅意境深远、余韵悠长的瓷板画以其瓷心画魂受到明清以来人们的喜爱，以至于近世至今的百余年间久负盛名。

瓷板画和秦汉时期的木刻版画有一定渊源，但瓷板画在我国真正出现却较晚，它最早曾作为一种装饰品出现在明代的家具上，或为插画，或为屏风。清代中期以后，随着列强的入侵，政府割地赔款，内忧外患之际，对瓷器艺术的追求不再像康雍乾三朝那般严谨细致、不惜成本，对官窑的管理也渐渐松弛。于是，景德镇官窑的匠人们有了更大的创作自由，他们在制作瓷器时开始寻求变革，并展现出自己的风格。在这一时期，瓷板画大放异彩。清政府关门歇业之后，官窑的匠人散落民间，他们或为了谋生，或为了艺术追求，纷纷开始独立创作。这一时期的瓷板画，展现出国画的风格，或花鸟，或山水，或仕女，或水墨，意味深长，令人回味无穷。这一时期，名家辈出，尤以珠山八友最为出彩，他们有共同的兴趣，并共同致力于将瓷器艺术发扬光大，不仅在当时，即便在后世，也产生较大影响。这正如八友之一的王大凡在《珠山八友雅集图》所言：道义相交信有因，珠山结社志图新。翎毛山水梅兰竹，花卉鱼虫兽与人。画法唯宗南北派，作风不让东西邻。聊得此幅留鸿爪，只当吾侪自写真。珠山八友的出现，可谓瓷板画发展史上的巅峰时刻。

笔者收藏有一件民国时期的瓷板画挂屏，为珠山八友之一的邓碧珊所作。这件挂屏，共有四块瓷板，它们的边框为老红木所制，上端有倒山桃形铜挂扣，中间的镶嵌便是瓷板画。这四块瓷板挂屏，每块都是一幅完整的图景，可集中排列悬挂，也可拆开来分别悬挂，每块长28.5厘米，高81.7厘米，厚4.3厘米。它们意境相似，只见画面中，有疏影清浅的芦苇，有合开随意的莲花，有一轮圆月的明月，有一群自由自在的游鱼。游鱼或在莲叶下嬉戏，或在莲花畔私语，或在芦苇边游动，或在明月旁追逐；明月或在中天，或在芦苇边，或在水面上，恬淡安详，情趣悠然。瓷板画的左上角均有题款，题句分别为山雨夜来涨，喜鱼跳满江。风吹碧波动，连年乐有余。碧荷生悠泉，水清乐自游。悠悠戏莲事，鱼游明月中。落款为戊辰年初春，铁肩子邓碧珊画于珠山客次，下有碧珊印章。

四句题句，山雨夜来涨，喜鱼跳满江。取自古人诗句，它出自唐代诗人钱珣的《江行无题》；像碧荷生悠泉，水清乐自游。化用古人诗意，前半句取自唐代诗人李白的《古风》；另外两句查不到出处，也许是作者自作。按照作者生活的年代，戊辰年当为1928年，处于民国初年，正是邓碧珊的创作旺盛期。

名家一出手，的确不一般。这件挂屏虽取自我国传统吉祥图案，连年有余，却带着国画的神采，并弥漫着东方意境的神秘与悠远，从而显得超凡脱俗，与众不同。



近日，一份以特急形式下发到地方监管、银行、保险等机构的《商业银行代理保险业务管理办法》在保险行业激起了涟漪，该办法规定的佣金统一管理、严禁账外核算、险种比例限制、商业银行代理保险业务准入、退出更加明确。该办法对银行业8000亿规模的银保渠道提出新的要求。有银行业人士将其称之为今后银行卖保险被戴上了枷锁。另有业内人士则认为，一直存在却不怎么被提及的银保小账正在遭到狙击，银保渠道在经历过多轮整治后，终于有了更加明确的方向性指导，这将有利于维护投资者的合法权益。

监管新规利于形成健康服务体系。据了解，自3月下旬开始征求意见后，《管理办法》在5个月后迅速落地，并于10月1日正式实施。而与此同时，《关于规范银行代理保险业务的通知》等一系列规范银保渠道文件将被废止。新规将进一步提高银保业务的成本，一位保险业内人士表示。自2003年开始，监管机构允许一家银行同多家保险公司合作之门打开后，银保渠道迅速发展，并成为我国保险销售的主要渠道之一。

在十几年的发展过程中，一大批新成立的中小险企依靠银保渠道迅速崛起，更有银行系保险公司将其作为主要销售渠道生存发展。有数据显示，截至2018年底，人身险公司实现银保代理业务8032.34亿元，同比下降24.11%，在人身险公司所有业务中的占比为30.59%；而随着行业转型发展步入深水区，这一增长情况在今年出现变化：2019年前6个月，银保渠道累计实现原保险保费收入6131亿元，同比增长22.52%，占比提升1.94个百分点。

在银行业保费收入如此惊人的情况下，监管层一直在强调保持高压态势，但这一行业潜规则却屡禁不止，此前曾有保险分支机构因小账行为被处以对单位行贿罪处罚。基于此，此发布的《管理办法》对此做出了明确要求：例如，第十九条规定，商业银行对代理保险业务应当进行单独核算，对不同保险公司的代收保费、佣金进行独立核算，不得以保费收入抵扣佣金。

根据《管理办法》规定，今后将加强佣金集中管理、严禁账外核算和经营，保险公司不得额外支付利益。这打破了原先只要分立保费和佣金账户、记录销售人员报酬的模糊概念，有证券分析师如此表示，此举有利于加强银保佣金结算透明度，减少因销售回扣大小账的乱象，形成健康的销售服务体系。

银保联手 违规现象无处不在。我最不能容忍的一件事，就是员工收取保险公司的回扣。据我所知，这不是个别现象，对这个问题必须采取果断措施。对内、对外都必须坚决果断，对内谁收取回扣就开除谁，甚至是移交司法处理；对外取消相关保险公司准入资格，哪怕会影响我们的收入，也在所不惜，一个健康的组织文化，远比收入多少更重要。上个月，某商业银行行长在内部的讲话引发业内广泛关注，而这也使得银行保险合作中一直广泛存在的小账现象浮出水面。

据有关人士透露，小账与大账相对应，是在支付正常费用外，保险公司私下给银行员工或相关负责人的回扣。据一位保险业内人士介绍，为了促进银保渠道销售，小账现象由来已久，而目前，为了规避监管，不少小账都是面对面现金交易，先给到客户经理，再由客户经理转给柜面经理甚至是支行行长。而小账也不仅仅只有现金一种方式，保险公司会请外部机构进行培训抑或是举办活动，以旅游、预付费消费之类的形式给到。

此外，在这个过程中，还存在跑冒滴漏现象，因为没有事实上的监督，保险公司内部人员里外勾结进行套费。例如在2018年，邮政集团（含邮储银行）、建设银行、平安银行、天津银行、中国银行、兴业银行、光大银行等14家银行因银保销售误导等违规行为收到罚单，总计被罚金额为572万元。而除销售误导行为外，还有银行在未取得经营代理业务许可证便从事保险代理业务，更有银行在客户数据上动了手脚。此外，还有银行给予投保人保险合同约定以外的利益。

针对这种在代理业务中存在的违规行为，《管理办法》从多个角度列出了负面清单。一位银行人士表示，在对不少违

规行为进行明确规范外，也有一些优化竞争业态的条款出台：商业银行代理保险业务由最近3年无重大违法违规改为2年，此外可以与不超过3家保险公司开展代理业务（此前为1家），且许可证不设有效期，这将有利于保险行业发展。

在经营中避免损害投资者利益才属正道

业内皆知，自2017年起，人身险行业开启了转型发展序幕，在回归本源监管要求下，各家险企纷纷调整保费、产品结构，大力发展保障性业务，而与此趋势相匹配，银保渠道也被提出了新要求。为此《管理办法》要求，商业银行应当充分发挥销售渠道优势，保险公司应当充分发挥长期资产配置管理和风险保障的核心技术优势，在商业银行代理保险业务中大力发展长期储蓄型和风险保障型保险产品，持续调整和优化商业银行代理保险业务结构，为消费者提供全面的金融服务。

同时，《管理办法》第三十八条规定，商业银行代理销售意外伤害保险、健康保险、定期寿险、终身寿险、保险期间不短于10年的年金保险、保险期间不短于10年的两全保险、财产保险（不包括财产保险公司投资型保险）的保费收入之和不得低

于保险代理业务总保费收入的20%。值得注意的是，这剔除了之前的保证保险和信用保险，如业务占比不达标，银行将面临限期改正等监管措施。

今年8月26日，人保寿险副董事长、总裁傅安平在中国人保2019年中期业绩发布会上表示，这是监管部门第一次通过量化规定银行代理渠道必须回归本源和保障，这有利于整个行业转型和长期稳定健康发展。而对于商业银行在代理保险业务时，《管理办法》进一步明确了准入、退出管理，并表示银保监会及其派出机构依法作出批准商业银行经营代理业务决定的颁发许可证，其许可证不设有效期。

在退出机制上，《管理办法》明确提到，最近1年内因代理业务引发过30人以上群访群诉事件或100人以上非正常集中退保事件将撤销授权。从中可见，随着强监管高压政策的出台，经营保险业务不合规的金融机构将会受到重击，甚至淘汰出局。与此同时，经历监管一再洗礼，更多合规经营的银行保险机构终将在展业时严丝合缝，深悟向审慎管理、防控风险要效益才属正道。所以说，长远而言，这将倒逼机构跑步回归本源，进一步夯实行业基础，在行稳致远中避免损害投资者利益。



乐享赢

长沙银行 个人结构性存款

享存款安全 获理财收益

- 一万元起存
- 收益有惊喜
- 本金有保障
- 投资期限丰富



产品名称	发行时间	产品成立日	期限	预期年化利率	起购金额
2019年第48期	2019年11月26日-12月1日	2019年12月2日	92天	3.61%-3.97%	1万元
2019年第49期	2019年11月28日-12月3日	2019年12月4日	365天	3.72%-4.01%	1万元
2019年第50期	2019年11月26日-12月1日	2019年12月2日	35天	3.03%-3.24%	1万元

购买渠道：e钱包、门户网站、微信银行、网点柜台
风险提示：结构性存款不同于一般性存款，具有投资风险，请您在充分识别投资风险后，谨慎投资

长沙银行 601577

24小时客户服务热线：0731-96571/40067-96511 | 网址：WWW.BANKOFCHANGSHA.COM

BCS 长沙银行

长沙银行近期热销产品发行预告

个人大额存单 (20万起, 3年累计收益高达12.7875%)

期限	利率	较基准上浮	每100万元到期可得利息	较基准可多得利息
2年	3.255%	55%	65100元	23100元
3年	4.2625%	55%	127875元	45375元

个人结构性存款 (1万起购, 财富增值!)

名称	起购金额	销售时间	期限	预期收益
第46期个人结构性存款	1万	11.21—11.26	363天	3.68%-3.97%
第52期个人结构性存款	1万	11.21—11.25	34天	3.05%-3.26%

个人理财 (更多惊喜等着您!)

名称	起购金额	销售时间	期限	预期收益
天天旺	1万	每个工作日	无固定期限	3.98%
月月盈-长盈28天	1万	每周三申购赎回	28天及以上	4.99%
长盈155期	5万	11月20日9点起售	274天	4.25%
长盈159期	5万	11月28日9点起售	278天	4.2%
长盈160期	5万	11月29日9点起售	124天	4.1%
长盈161期	5万	12月2日9点起售	95天	及时更新
长福34期	30万	12月3日9点起售	366	及时更新
长盈162期	5万	12月4日9点起售	127天	及时更新
长盈163期	5万	12月5日9点起售	188天	及时更新
长盈164期	5万	12月6日9点起售	277天	及时更新
长盈165期	5万	12月9日9点起售	189天	及时更新

财富稳健产品 (详询各网点理财经理)

名称	起购金额	销售时间	期限	预期收益
信托产品	100万	11月26日	26个月	6.4-6.8%
国开6号(12个月定开)	30万	12月4日9:30	12个月	4.7%
财富1号	5万	12月19日9:30	1个月	及时更新

交通银行 BANK OF COMMUNICATIONS

始于1908 您的财富管理银行

张家界旅游主题卡 (银行储蓄卡) 向全市人民免费发放



卡面以张家界天门山为背景，结合张家界人民对家乡的独特感情而设计，卡面高端时尚，主要发卡对象为张家界市市民与在张家界工作生活的居民。

优惠政策：免卡片工本费、免年费、免交通银行系统内本地异地存款取现转账费、免同城跨行自助设备取现费、免异地跨行自助设备取现费、免跨行转账（含同城、异地）费。

便民服务：交通银行手机银行可在代缴电费、自来水费、电话费，实时到账。可到银行网点处理交通违章缴费。

交通银行张家界分行营业部 地址：张家界市永定区解放路188号（泊富广场1楼）