

大额可转让存单呼之欲出 利率市场化渐入尾声

近日,中国发改委最新发布的《关于2015年深化经济体制改革重点工作意见》提及将适时推出面向机构和个人发行的大额存单。分析人士指出,中国即将推出大额可转让存单,目前随着银行同业存单实现市场化定价、市场化交易,大额存单发行条件成熟,预计有利于加强银行负债能力,增加储户投资渠道。

■加强银行负债能力

专家表示,推出面向个人和企业的大额可转让存单,能为商业银行提供稳定的资金来源。同时,有利于完善存款利率的市场化定价机制,最终有助于完成利率市场化进程。

商业银行以往在揽储大战中的隐性成本显性化,减少规避利率管制的不规范行为。

同时,专家分析称,大额存单发行的放开,会影响到银行业的竞争格局,竞争优势将从过去那些网点广、存款多的银行向风险管理好、资产收益高的银行转移。这也就意味着,大额存单发行的放开,将显著提高商业银行的负债能力。

相较于普通存单而言,大额存单流动性强,安全性更高,将资金从表外理财产品或是非银行金融机构吸引回银行的资产负债表,使得

■大额可转让存单即将推出

近日,国务院发布通知称,近日已经批转发改委《关于2015年深化经济体制改革重点工作意见》,《意见》提出推动利率市场化改革,适时推出面向机构及个人发行的大额存单,扩大金融机构负债产品市场化定价范围,有序放松存款利率管制。

市场上流通转让的银行存款凭证。央行近期也表示未来将加快推出面向企业和个人大额存单,不断拓宽金融机构自主定价空间,积极推进利率市场化改革。

大额存单全称为大额可转让定期存单,是银行吸收资金发行的,可以在金融

市场 上流通转让的银行存款凭证。央行近期也表示未来将加快推出面向企业和个人大额存单,不断拓宽金融机构自主定价空间,积极推进利率市场化改革。推出大额存单的具体时间,近日有媒体透露,央行本月将会针对部分银行开放政策试点,对个人及企业发行大额存单,个人门槛为30万元,企业门槛为1000万元。

■百姓可增加投资渠道

与一般意义上的定期存款相比,大额可转让定期存单具有期限短、面额大、可转让以及收益性高等优势。对于普通投资者而言,增加了投资渠道。业内分析人士指出,大额存单的特点是具有较高的安全性和流动性,预计更偏好“安全性”、“流通性”的投资者会选择大额可转让存单。不过具体的情况要视大额存单的安全性、收

益性、流动性而定。

此外,上述人士指出,在收益率方面,预计一年期大额可转让存单的利率将略高于目前最高的银行一年期存款利率。大额存单的定价可参照银行理财产品收益率。不过,考虑到理财产品属于非保本,而大额存单发行机构是银行,具有增信作用,资金更安全,收益率预计会低于理财产品。

银保再现捆绑销售

保险业内出现的三大乱象



“

5月中旬,保监会在网站上公布,江苏、湖北、四川保监局拟对违规金额“零报告”的富德生命江苏宿迁中支、安盛天平湖北分公司、国华人寿四川分公司,依法分别给予停止接受相关业务6个月的行政处罚,同时对相关高管人员给予警告和罚款。

这是保监会自去年12月份部署保险机构开展“两个加强、两个遏制”以来的首例行政处罚。事实上,随着专项检查的深入,保险机构的部分问题也开始暴露出来。多位保险业内人士及保监局人士,对专项检查期间暴露的问题进行了梳理,并归纳出目前业内出现的几大乱象。

■乱象一:营销人员挂单

所谓挂单,就是业务员A把自己销售的保单挂在另一名业务员B名下。

某险企人士表示,由于部分保险营销员没有销售保险的销售资格,或者保险公司出现虚假人力,才会使用挂单这种手法。按照《投保人信息真实性管理办法》,挂单属于违规行为,若被监管层察觉,保险公司和业务员都要受到处罚。

高流失率是迫使险企铤而走险一大原因。保险协会

此前发布的《保险营销员现状调查报告》(以下简称《报告》)显示,2011年至2013年,我国有508万人次加入保险营销员行列,但同时段有502万人次流失,年均解约人数超过167万人,尤其是人身险领域,2013年流动人力占总人力近60%。高流失率使得大批“陌生面孔”进入保险销售行业,为了促进业绩增长,保险公司内部“默认”没有销售资格的营销员销售保险,并将业绩暂

时挂靠在有销售资格的营销员名下。

挂单的另一大原因是避税。报告指出,目前保险营销员的税赋存在重复征税问题,一是保险营销员和保险公司都要按月缴纳营业税,同一笔保费被征两次营业税;二是从营销员个人来讲,同样一笔收入既要缴纳营业税又要缴纳个人所得税,同时个人所得税免征额偏低。而挂单可以起到避税的作用。

■乱象二:银行捆绑销售

“银行为完成任务,对部分申请贷款投保人进行保险产品的捆绑销售,此类投保人贷款后不再缴纳续期保费。”某险企表示。

事实上,此前有另一险企

人士表示,不少银行与保险公司达成“业务互换”,即银行为保险公司销售保险产品,保险公司则需要购买部分银行理财产品,或者“贡献”存款。

上述险企表示,由于银行

对投保人的捆绑销售,造成了2014年的保单继续率降低,银保渠道13个月保费继续率较去年下降了5.3个百分点;经代渠道13个月保费继续率较去年下降了2.9个百分点。

■乱象三:险企赠送合同外利益

上述刘先生表示,为了促销,保险公司个险渠道或银保渠道给投保人赠送的礼品可谓五花八门,包括被子、鲜花、茶具、蛋糕等。近期业内更是爆出,某险企为了促销,专门为投保人赠送开光佛像。而

保监会此前规定,给予投保人保险合同约定外利益则属违规行为。刘先生表示,向投保人赠送合同外利益是业界公开的秘密,关键是由谁送。比如,由银行动用自己的资金或营销费用给投保人赠送礼品

无可厚非,只要是明着给,数额适当,应该属于正常促销手段,没有大问题。但数额较大的话,或者由保险公司通过“会议费”等虚假列支的方式抽取资金,为投保人赠送礼品就属于违规。

(本报综合)

矿务局医院整形美容中心
枣矿集团枣庄医院

整形美容 激光美容 无创抗衰

SUMMER 盛夏特惠 SALE

“特价”就要这样放!

完美假期

5月8日起

- 凭学生证、教师证指定项目**6折**
- 激光美肤、无痛脱毛**优惠多多**
- 清新一夏,纳米微创腋臭**带您迎接新的人生!**

微信二维码
(现金红包每日送,天天抢到手软)

扫描微信二维码

纯韩 2C 无痕美胸
聚能震波溶脂瘦身
韩式翘睫双眼皮
面部解码塑形术
鼻部综合整形
王氏童颜术
无创微整形
复合激光综合美肤
零感无痛脱毛
私密整形

十大经典项目

0632-4073163
0632-3616566

咨询QQ: 2430911799
医院地址: 山东省枣庄市市中区胜利路188号
医院官网: www.zzkwjy.com
www.zzkwjzx.com