

# 中小银行代销合规成本调查： 依赖外部采购系统平台 开支高企

“不论是现在还是未来，代销业务都是银行发展的重要阵地。我行正按照相关规定，对行内业务制度和信息系统进行升级完善以满足代销新规（业内俗称，指《商业银行代理销售业务管理办法》）要求。这项新规也许会让银行在短期内面临合作机构门槛升高、高风险等级产品规模压降、合规成本增加等压力，但从中长期来看，其有助于银行优化收入结构、加速业务转型。”华东地区某城商行人士告诉记者。

银行代销业务是连接消费者与各类金融产品的重要纽带，也是银行非利息收入的重要来源。然而，实践中相关业务的不规范行为广受关注。日前，金融监管总局发布《办法》，旨在规范银行的代销业务流程、提升其风险管控能力。

对银行代销业务来说，朝着合规化、专业化、市场化方向发展是必然趋势。在代销新规出台后，多位中小银行人士向记者描述了代销业务系统建设的短期阵痛：多数银行需要升级改造代销业务管理系统，确保系统的基础设施、网络承载能力等与代销业务规模相匹配；部分中小银行受困于资金、技术和人才有限等问题，在信息系统建设和维护方面面临多重挑战。

“代销新规要求银行将监控系统嵌入代销业务全流程，银行需对现有信息系统升级优化，包括数据存储扩容等。此外，系统需对代销产品估值等进行持续追踪。此类系统专业度很高，大多数中小银行缺乏相应技术团队进行支持，头部银行将依托技术优势抢占合规高地。”某华东地区中小银行人士说。业内人士认为，借助外部机构的技术和数据能力，重塑合作生态或成为中小银行代销业务的重要转型方向。

● 本报记者 张佳琳

对系统建设提出更高要求

某股份行相关业务负责人告诉记者，代销新规从“售前-售中-售后”全流程角度为银行代销业务提供了更为精细化的管理框架，对银行代销业务系统建设提出更高要求。代销新规中提及的代销业务全过程可回溯、客户风险承受能力评估频次限制、产品业绩展示标准等均要求银行加大对代销业务的系统研发和技术投入力度。

记者在调研过程中，多位股份行、城商行人士重点提及了相关系统建设的实际压力：为满足代销新规要求，银行往往需要升级信息系统，但部分中小银行自研能力不足，大多需要依赖外部采购系统平台，导致开支高企，并且存在数据泄密的风险。

华东地区某城商行人士向记者表示，代销新规显著提高了银行对于代销产品准入的尽调标准，会从根本上扭转此前银行对代销产品抱有的产品方责任自负的想法。同时，明确操作留痕等能够有效减少销售误导纠纷，但对银行代销业务的系统投入提出了更高要求，给中小银行带来不小的挑战。

“在销售全流程监测和管理方面，代销新规对银行信息系统的建设和维护要求更高，我们不得不加强技术投入。比如说，建立销售行为可回溯管理系统，对销售过程进行全程记录，以便在出现纠纷时能够有据可查。此外，要完善代销产品业绩展示系统，确保产品信息展示符合新规要求。由此带来的资金压力、技术人才保障问题都需要一一加以解决。”另一家城商行人

士告诉记者。

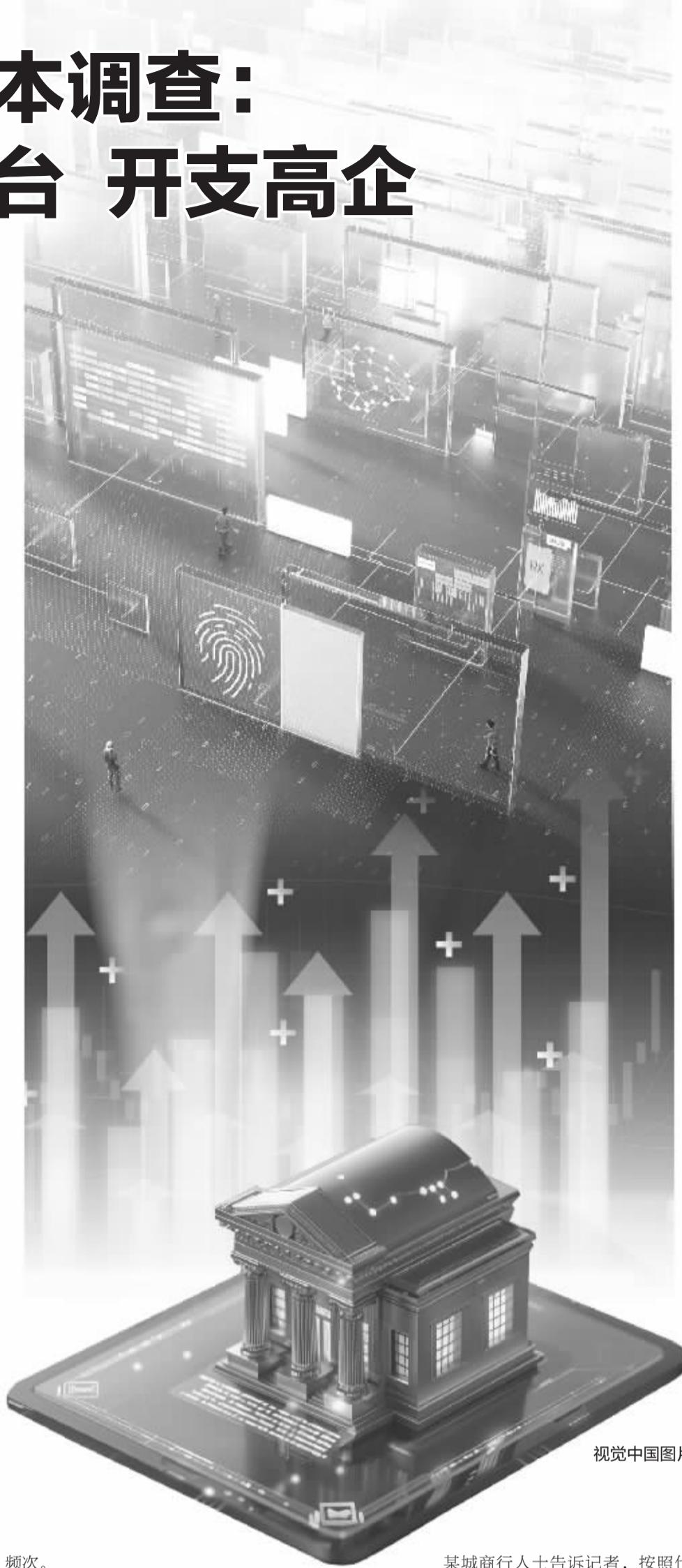
一直以来，中小银行在金融科技方面面临诸多挑战。“中小银行资金、技术和人才都有限。由于资源不足，有些中小银行往往侧重开展短期业务，忽视长期技术积累，难以形成持续的竞争优势。”在西安银行董事长梁邦海看来，打造专业人才队伍，引进新技术和新岗位急需的各类科技金融专业人才，培育专家型、复合型科技金融人才对中小银行而言极为重要。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚向记者表示，银行对于信息系统建设与维护的投入需要保持持续性。对于大型银行而言，金融科技能力相对较高，配套的人力资源也较为充沛，因而相关系统的升级改造压力不算大。

“而中小银行的情况就不同了。银行代销金融产品，要求销售团队以及中后台团队对于金融产品十分熟悉，并在事后对于产品的跟踪评估时刻到位，这些对于中小银行来说是有难度的。此外，中小银行还得加强员工合规培训，整体而言增加了银行的合规成本。”曾刚说。

“代销新规对金融产品的适当性管理提出了更严格的要求，此举将增加商业银行与产品管理人合作的复杂性，并提高银行的合规成本。”华东地区某城商行人士向记者直言，后续银行需与产品管理人加强联系，来确保代销产品的整体设计和营销策略符合投资者的风险承受能力，同时要合理规划投资者风险评估的频次。

业内人士告诉记者，此前部分银行依赖代销高风险、高收益的金融产品来增加短期利润，但这往往付出由系统性风险引发的代价。代销新规通过提高准入门槛、加强监督管理，能够推动银行内部流程的精细化管理。



视觉中国图片

某城商行人士告诉记者，按照代销新规，银行需重新梳理和完善代销业务管理制度，明确各部门职责分工，建立有效的内部监督和制衡机制。应立即对存量代销业务进行全面排查，对于不符合规定的业务，制定详细的整改计划，按照规定的时间节点完成存量化解工作。

同时，对合作机构进行准入审查和定期评估，建立退出机制，查实合作机构的资质和信誉。在代销协议中明确双方的权责分工，规范合作行为。此外，需加强对销售人员的培训，提高其专业素养和合规意识。培训内容应包括金融产品知识、销售技巧、消费者权益保护、合规销售等，确保销售人员能够准确、合规地向客户推介代销产品。

谈及银行该如何应对合规成本抬升的挑战时，上述股份行相关业务负责人表示，首先，强化内部管理和合规培训，确保制度流程满足相关标准，确保业务人员明晰监管要求并严格依法执业；其次，优化与代销机构合作模式与产品结构，例如加强与头部资产管理机构合作，拓展公募基金和理财产品等低波稳健、标准化产品布局范围；最后，进一步加大技术投入与数据治理力度。

“代销新规的实施将促进银行金融科技的应用优化。随着监管要求的提高，银行可以借助大数据、人工智能等技术工具提升客户风险画像水平和产品匹配效率。这将增强银行对于金融产品推广的精准度，为其建立更高效、更规范的代理销售模式创造条件。”曾刚说。

## 重塑合作生态或成趋势

业内人士认为，代销新规的实施将推动银行代销业务加快从“产品销售导向”向“以客户为中心”的服务模式转变，预计银行将逐步调整考核导向，加强投研专业能力建设，强化对客服务理念，积极探索利用人工智能和大数据技术赋能“千人千面”的个性化、精准化财富管理服务模式。

谈及未来银行在代销业务方面的主要改变，上述华东地区某城商行人士告诉记者，代销新规通过全流程监管重塑了银行代销业务生态，银行需在技术、产品、合作和管理四大维度同步升级。

“头部银行可依托资源优势加速整合市场，而中小银行需通过差异化策略（如区域特色、客群定制）缓解合规成本上升与收入下滑的双重压力。从长期来看，代销业务将从‘规模驱动’转向‘质量驱动’，成为银行财富管理能力的重要试金石。”上述华东地区某城商行人士说。

“代销业务实现全程数字化是大势所趋，银行总行需建立并完善代销业务系统，通过线上与线下渠道结合，实现销售管理精细化以及销售流程的可回溯性。这能够提高银行业务效率，同时为客户提供便捷和个性化的服务。”曾刚说。

在曾刚看来，银行尤其是中小银行全方位强化外部合作或成未来趋势。具体而言，借助外部机构的技术和数据能力，通过与相关领域的专业机构合作，导入先进的代销业务管理系统，提升自身在产品筛选、风险控制、客户适配管理等方面的数据化、精细化管理能力。

同时，中小银行可与资管机构展开深入合作，共建全面的产品尽职调查机制，确保代销业务更具合规性和专业性。通过与外部专业机构联合培训销售人员，提高代销产品的认知度和销售人员的风险提示能力。与合作机构明确内外责任边界，共同完善风险应急处置机制与客户服务体系。

# 超50家银行关闭无卡存取 ATM扫码存款将成历史？

● 本报记者 石诗语

近日，招商银行发布公告称，该行将于4月9日起停止ATM机扫码存款服务。后续，客户可持该行银行卡，通过该行ATM机或营业网点办理存款业务。

记者统计发现，近年来已有超50家银行收紧无卡存款业务，并加强了柜台存款业务的尽职调查。业内人士认为，随着移动支付等新型支付方式的普及，无卡存款业务的使用频次逐渐降低，做出此类调整是银行降本增效的举措。同时，现金类业务所面临的安全风险不容忽视，这也成为银行收紧此类业务的重要原因。银行应平衡好风险管理与优化金融服务的关系，不得采取与风险状况明显不相匹配的措施，并切实保护公民的隐私权。

## 多家银行关闭无卡存款功能

记者统计发现，在招商银行发布上述公告之前，已有不少银行收紧无卡存款业务。

2022年8月，建设银行发布公告称，为提升客户服务能力，前期该行在ATM机部署了二维码存款功能。由于业务调整，该行自2022年8月19日起关闭相关功能，之后客户可持该行银行卡、选择无卡存款服务或开通“刷脸办”服务功能办理ATM机存款业务。

工商银行某网点工作人员4月7日向记者证实，在无卡情况下，该行不支持ATM机存款，但自助设备可提供扫码取款服务，即在未携带银行卡的情况下，客户可通过手机银行扫一扫功能完成取款。在办理储蓄卡扫码取款时，取款额度受短信认证支付限额和自助机具取款限额共



视觉中国图片

同控制，以其中最小值为准。

近年来，多家股份行、城商行也陆续调整存取款功能。去年4月11日，民生银行发布公告称，即日起调整ATM机二维码存款服务。调整后，部分ATM机关闭二维码存款功能，客户可持该行银行卡通过该行ATM机或营业网点办理存款业务。

同年6月，民生银行再次发布公告称，自去年6月7日起停止个人手机银行“ATM机无卡取款”功能，现金机具（包括现金智能柜、ATM机等）也将不再支持该功能。去年6月28日，兴业银行发布公告称，为提升业务发展质量，保障客户资金安全，该行自去年7月10日起停止手机银行中的ATM机扫码取款服务。

谈及调整此类业务的原因，多家银行表示，这是基于对优化金融服务、控制运营成本，以及保障储户资金安全等因素的考量。

“无卡存款尤其是无卡存款容易被电信网络诈骗分子利用。”中信银行北京市西城区

某支行工作人员告诉记者，“例如，有的诈骗团伙会要求受害人通过无卡存款方式，将款项存至指定账户。虽然多数银行会通过短信验证码等方式验证本人信息，但在不法分子的诱导下，通过转发验证码、异地登录手机银行等操作还是可以将存款人的钱骗走。”因此多数银行在权衡便捷性与安全性后做出了相应调整。

招联首席研究员、上海金融与发展实验室副主任董希森向记者表示：“从技术层面看，扫码存款等业务采用的身份验证方式安全性较低，是银行调整相关业务的重要原因。客户对于无卡存款业务的总体需求不大，调整这项业务对银行造成的影响有限。”

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏也认为，调整无卡存款业务后，客户需要携带银行卡进行存款，这样有助于更好地保障客户的资金安全。从银行角度看，此举有助于其做好风险管理，并会对降低运营成本产生积极作用。预计后续会有银行跟进调整无卡存款业务。

在降本增效方面，业内人士分析，随着移动支付等新型支付方式的普及，无卡存款业务的使用频次逐渐降低，继续运营此类业务将耗费较高的维护成本。此外，随着金融科技的发展，银行应利用数字技术改造业务模式、业务流程、应用场景等，对现有ATM机功能进行优化升级，进而不断提升金融服务水平。

## 加强尽职调查

除收紧自助机具的存款业务外，同样出于保护客户资金安全的考虑，多家银行对柜台存取现金业务的尽职调查也有所加强。

记者调研了解到，目前多数银行在办理大

额存款业务时，会询问客户钱款来源及用途，并进行身份核实和登记，但在金额门槛方面各家银行略有差异，多数为人民币单笔5万元以上或者外币单笔等值1万美元以上。

河北厚诺律师事务所律师雷家茂告诉记者，根据商业银行法等法律的规定，银行必须保障储户信息及资金不受任何单位及个人的非法侵犯，若因银行审核不严等导致储户信息泄露，存款被盗取或挪用等，银行需承担相应责任。所以，银行必须核实存款人的身份及相关信息。

记者了解到，2025年1月1日起施行的新《中华人民共和国反洗钱法》明确，金融机构应当按照规定建立客户尽职调查制度，包括识别并采取合理措施核实客户及其受益所有人的身份，了解客户建立业务关系和交易的目的，涉及较高洗钱风险的，还应当了解相关资金来源和用途。

此外，防诈骗也是银行做好客户身份及钱款流向核实的重要原因。

“此前遇到过一个诈骗分子谎称是一位老人的儿子，带老人来柜台取钱的案例。我们例行询问老人所取钱款用途。在此过程中，诈骗分子和老人的回答有很大冲突，我们以取现10万元需提前预约为由，当天没有把钱给他们，并将该案例上报给分行相关部门，得知分行在近期接到过其他支行反映的相似案例。我们留存证据后，将情况反映给了警方，及时拦截了这场诈骗。”上述中信银行工作人员讲述。

业内人士表示，银行在开展反洗钱、防诈骗等工作时，应当在其业务权限范围内按照有关规定，平衡好风险管理与优化金融服务的关系，不得采取与风险状况明显不相匹配的措施，并切实保护公民的隐私权等。