

银行可以接受基金公司或者保险公司的委托，签订书面代销协议之后，代为销售相关产品，也就是说我们通过正规的银行渠道的买到的基金和保险产品是真实的，只是这些产品出自其他的基金公司或者保险公司，不是银行的自有产品，银行只是起到代销的作用。

更深层次的理解就是，如果你是通过银行购买的基金或者是保险产品。产品本身的设计、投资和管理都是由基金公司或者保险公司全权负责，而银行作为代销迥鼓，负责做好销售环节的各个事项，销售人员培训、持证上岗、投资者风险承受能力评估、合规销售、避免销售误导、配合基金/保险公司为投资者提供良好的后续服务等

。

通过银行购买基金或者保险产品要注意什么问题？

第一，了解清楚你所购买的产品性质，一定要确认你购买的到底是什么产品，如果是基金，要知道属于什么类型的基金，风险收益特征是怎么样的，交易规则是怎么样的。特别需要注意的一点就是不要把保险当做银行理财产品购买，保险最重要的功能是保障，很多投资者听取工作人员片面的推荐信息在冲动之下购买产品，过了犹豫期甚至是几年之后才发现产品表现跟自己预期相差太多，从而发生矛盾和冲突就是因为当初没有了解清楚导致的，其中最多的就是把保险产品当做理财产品去买

。

第二，充分了解银行和基金保险公司所扮演的角色，很多投资者是抱着对银行的信任和银行理财产品的传统认知而买了银行代销的产品，要确定清楚产品的发行方和银行只是代理销售的角色。

第三，确保签署产品资料和填写信息正确有效，并在相关业务凭证上亲笔签字，否则可能影响产品的投资有效性或对产品利益产生重大影响。