

中间业务是银行除了资产业务和负债业务外，第三大业务。中间业务的交易量大小不影响银行的资产负债表，所以可以突破监管上对银行资产负债相关指标的限制，尽情的发展起来。

银行的中间业务主要是收取一些手续费收入。比如，代销其他机构的产品，收取其中一定比例的代销手续费；提供财务顾问服务，收取财务顾问费；提供基金托管业务，收取一定比例的托管费用。

这些通过中间业务收取的费用，统一称为中间业务收入。

本篇文章介绍银行中间业务之一，代销业务。

银行为了吸引客户，自身会研发许多产品面向客户，比如理财产品、存款产品等等。国有大行和成熟的股份制银行的产品一般比较丰富，就不怎么代销其他银行的产品。还有一些城商行，专注某个领域。比如唐山银行，光是存款产品就有100多种。

对于一些成立较晚或者规模较小的城商行或者股份制银行，因为自身系统和人员的问题，产品较少，客户量少，但又要赚钱，就可以通过代销其他机构的产品来赚取中间业务收入。

银行代销业务，根据代销产品的来源，我把它分为两类。

一类是代销基金公司、信托公司、保险公司等其他金融机构的产品，比如基金产品、信托计划、保险产品等等。银行代销这类产品主要是为了更加丰富自身的产品，满足客户多样化的理财需求。

现在我国的高净值人群越来越庞大，客户需要进行全方位的资产配置，包括理财需求、保障需求、投资需求。因此，银行为了给这部分人群提供更好的理财服务，就需要不断地引进信托产品、保险产品等等，满足他们的各类需求。

这里我延申再说一下资产管理业务和理财业务的区别。

资产管理业务是个大概念，就是帮助客户进行资产打理，并让资产保值增值的过程。银行、基金公司、信托公司、保险公司、证券公司都有资产管理业务，他们对应的资产管理产品就是银行理财、基金产品、信托产品、保险产品、券商资管计划。

银行的资产管理业务在银行又被称为理财业务。所以实际上，理财业务就是银行的资产管理业务。资产管理业务包括银行的理财业务。我说明白了？

所以，银行代销业务，就可以把市面上所有的资产管理产品拿到银行一个地方来提供给客户。这对客户来说，我只要去到银行就可以享受全方位的服务，多好。对信托公司、保险公司而言，因为本身客户比较少，再加上客户对他们的信任度不高，刚好可以借用银行这个销售渠道推广他们的产品。

双方互惠互利，何乐而不为呢？

绝大多数银行都会代销此类产品。即使是国有四大行和成熟的股份制银行，因为银行自己可不能生产保险产品、信托产品等等。

另一类是代销其他银行的产品，比如代销其他银行的理财产品。这种情况一般只见于成立较晚或者产品很少的银行。比如自身的理财产品只有一种类型，根据现行的资管新规，需要理财产品净值化、资产负债期限要匹配等多种要求，很多小银行因为能力有限，无法开发出那么多的理财产品种类，就会去代销其他银行的理财产品。

下面就以代销银行理财为例，分享一下银行代销理财的具体流程，供你们在实际工作中做参考。

第一，筛选要合作的机构，进行初步的意向谈判。主要了解对方的产品是否符合需求。

第二，准备协议签订。一般与合作银行签订两个协议，一个是主协议，一个是具体产品代销合同。其中，主协议是指与银行签订的关于代理销售理财产品的框架协议，并规定合作费率等事宜；一般和一家机构签一个主协议就好了。具体产品代销合同是指与合作金融机构就单个产品代销具体事宜所签订的合同。合作期间，多个产品需要签订多个具体的合同。

第三，确定代销渠道。是通过营业网点的柜面代销，或者通过银行的客户端（比如手机银行、网上银行等渠道）代销，或者是两个渠道都一起进行代销。

第四，确定业务对接模式。一种是系统对接，两家银行的系统实现对接后，代销的数据可以定期或者实时传送给被代销机构，一种是线下销售，每销售一笔，通过代销银行的系统进行记录，募集期结束后统一将数据人工发送给被代销机构。区别是上一种，就是没有系统对接的费用。

在正式代销前，代销银行需要为单个产品开设专门的资金归集账户。如果代销10支理财产品，就要开立10个资金归集账户。这是监管规定，理财产品单独管理，单独核算。而且，代销银行一定要将自主发售理财和代销理财分开管理。

一般在正式募集前的5个工作日，被代销银行会将拟代销产品的有关材料给到代销银行。产品材料范围包括：

- 1.销售材料。与理财产品销售有关的材料，包括市场调研材料（如有）、产品要素说明、产品运作模式、产品风险等级、风险收益分析测算。
- 2.本行、合作金融机构和终端客户签订的理财产品协议，包括产品说明书、产品协议书、风险揭示书、理财客户权益须知、风险评估测试问卷。
- 3.其他有关材料。

募集期结束后，在起息日当天，代销银行就要将募集的理财资金划入被代销银行的归集专户，后续就由被代销银行根据理财协议运作理财资金。到期日的当天，被代销银行按照代销协议将本金、当期收益、代销费用一并划入代销机构指定账户，由代销机构负责向投资客户进行兑付。

上述就是一笔代销业务的全流程了。

除了代销业务本身，在实际操作过程中，被代销银行为了提升代销效果，还会给代销银行提供免费的培训，以促进合作方代销业务合规、顺利的开展。

最后，说一个大家比较关心的地方，银行代销其他银行理财产品会得多少费用呢？一般按照募集金额的20-50Bp，也就是0.2%-0.5%左右。具体的代销费用双方协商一致即可。

