

保险资讯—海外保险...  
保险资讯 2010年第34...  
保险研究 2010年第12...  
保险研究(增刊) 20...  
保险资讯 2010年第33...



# 欢迎订阅 << 保险研究 >>

首页 >> 资料库 >> 论文

标题: 美国银行保险的发展及启示
作者: 车文静, 王菲菲
作者单位: 建设银行山东省分行
导师:
其他作者:
中文摘要:
关键字: 银行保险 美国 启示
类型: 其他保险 来源: 《山东省农业管理干部学院学报》2009年第2期
正文:

## 一、美国银行保险运作模式及成功要素

### (一) 美国银行保险的产生及发展

在2000年以前,美国一直实行银行、保险、证券三业分离的监管法规,并且由70年代竞争的加剧,美国银行业主要的利差收入下降。而欧洲因为一直奉行全能银行制,银行和保险混业经营没有监管方面的限制,因此在传统业务基础上,其开展的银行保险业务发展迅速,为银行业带来可观的中间业务收入,由此和美国的银行业形成不公平的竞争条件。

这种不公平的状况直到1999年11月美国国会通过了《金融服务现代化法案》得以结束。该法案从监管上彻底拆除了银行从事保险业务的障碍,银行被允许通过金融控股公司的形式进入保险领域,从此银保合作业务正式进入充分发展时期。许多美国银行迫切希望迅速建立银保合作框架,而相比新建或联盟方式,并购可马上获得被并购公司的专业人才和成熟的运作模式,进而获得产品和市场,使银行能在很短的时间内开展银保业务,许多美国银行就选择并购保险代理机构,形成金融集团的方式进入保险业。在《法案》颁布前,这样的并购案在美国年均不超过50起,而在2000年,多达170起,平均并购交易值也从1999年的200万美元增长到2003年的1000万美元。通过并购美国的银行业迅速在保险领域站稳了脚跟。目前,大约35%的美国银行或资产超过100亿美元银行中的91%,资产小于10亿美元银行中的27%对其个人和商业客户至少经销一种保险产品,通过银行售出的保险金额比1998年增长了至少2倍。

### (二) 美国银行保险的运作模式

就产品来看,美国银行保险销售的保险产品种类非常广泛:(1)人寿产品:在银保合作发展初期,该产品所占的比重非常大,因为它与银行本身的产品很接近,银行利用自己的网络优势和客户资源经营起来相对高效,获得更多的边际效益。在这一领域,银行提供了种类繁多的保险产品,包括定期和终身寿险,两全保险,信用人寿保险,储蓄计划等。(2)产险产品:如办理住房贷款时的火灾保险,办理汽车贷款时的汽车保险,办理押汇业务时的运输保险等,这些产品通常是银行自身业务的延伸。(3)除此以外,美国银行保险还销售针对高端客户的特定产品以及将保险产品与资产管理产品组合销售等。

就销售渠道而言,包括独立代理,银行职员,银行内部专业销售人员,直销等,其中最为有效的是银行自己的员工经过训练后对其已有客户销售保险产品,因为这些员工更了解其客户。美国银行业一般会针对不同的客户群体制定不同的销售策略,如针对高端客户采用专门代理的方式,以佣金的形式收取费用,进行个性化销售。而针对大众客户及简单产品,如抵押贷款保险,则利用银行网络,电话等简便快捷的工具进行低成本批量化市场营销。

就收入而言,银行增长的最快的保险费收入来源是已在银行拥有账户的客户,实际上是银行利用了现有的客户关系资源,通过对老客户推销新产品扩大对同一客户的产品销售——从一条牛身上扒下了多张皮。

### (三) 美国银保合作成功的要素

从总体上看,尽管美国银保合作远没有欧洲那么源远流长,但是它却取得了很大的成功。许多银行拥有的保险业

用户名   
密码   
[免费注册](#) [登录](#)

## 书刊快讯

- 《保险资讯——海外...
- 《保险研究》2010年...  
2010年第34期总第17...  
热力推出保险研究当...  
2010年第33期总第17...

## 热点文章

- 2010年1-4月全国保险...
- 北大保险评论:从23号
- 五部门发布《关于公立
- 时隔三年央行首度加息
- 台湾地区修订全民健康

## 热点词

- 1 保险法
- 2 企业年金
- 3 交强险
- 4 巨灾风险
- 5 保险学会
- 6 保险营销员
- 7 保险监管
- 8 学术年会
- 9 保险数据
- 10 地方保险

务在规模，增长和盈利方面在世界范围内都处于领导地位。其成功的要素总结起来主要有一下几点：

第一，金融管制的放松。

第二，强大的分行网络和广阔的业务地域覆盖面。美国银行运用现代网络技术，统一的操作平台，为客户提供方便、快捷的售前，售中和售后服务，实现了银行保险业务的电子化。

第三，银行与保险公司的一体化联合形成了统一的文化。许多商业银行在与保险公司合作时，虽然都表示要加强联系和沟通，但是由于两者行业文化的差异，很少能做到这一点。

第四，美国银行业并不把保险看作增加短期收入的捷径，而是将保险业务作为银行的长期目标。

消费者普遍会信赖那些信誉卓著的大银行，因为它们规模越大越不容易倒闭，由银行推荐的保险产品安全系数很高。

[1] 2

上一篇：[浅谈基本养老金全国统筹实施](#)

下一篇：[香港银行保险的发展启示](#)

[点击下载](#)

相关杂志：

■ [美国保险教育对我们的启示](#)

■ [美国的精算师和生命表](#)

相关图书：

■ [美国商业普通责任保险](#)

■ [银行保险——国际经验及中国发展研究](#)

相关文集：

相关论文：

■ [印度银保合作发展的现状及原因](#)

■ [美国银行保险的发展及启示](#)

[联系方式](#) | [LOGO说明](#)

技术支持：[北京甘同风险管理咨询有限公司](#) [中国保险网\(RMIC.CN\)](#)



Copyright (c) 1997-2005 [www.iic.org.cn](#) All Rights Reserved. 版权所有：中国保险学会 京ICP备05048800号

地址：北京市西城区金融大街15号鑫茂大厦北楼7层 邮编：100033 电话：010-66290379 66290392 传真：010-66290378