

杂志

地方杂志

图书

文集

论文

最新杂志

保险资讯 2010年第31...

保险研究 2010年第11...

保险研究—实践与探...

保险资讯 2010年第30...

保险资讯 2010年第29...

推荐资料



欢迎订阅 << 保险研究 >>

首

标题: 关于规范银保手续费的分析与思考(下)

作者: 王毅

作者单位:

导师:

其他作者:

中文摘要:

关键字: 银保手续费

类型: 其他保险 来源: 中国保险报

正文:

——从保险监管派出机构视角看如何治理银保手续费违规支付问题

银行柜员的二次选择权是小账问题的又一要因

在银保业务这个市场化较高的领域,建立了省对省协议制度,手续费标准也放开了,为什么小账依然存在呢?首先,需要对银保合作的模式作进一步深入的分析。

第一,必须承认在银保合作双方中银行的强势地位。一方面,银行具有网点多、信誉好、对于保险公司来说,渠道为王,没有比银行更好的兼业代理机构了;另一方面,占据寿险半壁江山的保险公司对银行渠道的依赖性,而对银行来说,代理保险的手续费收入只是其中间业务收入的一小部分是银行整体业务的一小部分,银行强势地位明显。但也要看到,随着银保业务的快速发展,银保业务中的地位日益凸显,相比基金和其他理财产品,保险产品受宏观经济和资本市场波动影响较小,银保业务的发展也符合银行结构调整的要求,所以银行对于代理保险业务也越来越重视。

第二,银行内部的激励机制尚未有效建立。银保产品主要依靠银行柜员销售,保险公司支不支付按适当的比例分配给柜员,然而,银行内部的分配机制并未对柜员起到相应的激励作用。首先,位,保险公司很难在协议中要求银行将手续费按一定比例用于奖励基层网点和柜员,或者即使协议法监督银行落实到位。同时,即使银行建立了分配机制,仍然难以有效制止柜员索要小账。调研遍建立了激励机制,如趸交产品一般柜员的提成在100元/每万元保费,即1%左右,可是保险公司

第三,现有代理合作模式导致了银行柜员的二次选择权。保险公司的合作对象是银行而不是以选择保险公司,但柜员不能选择保险公司。作为银行的员工,其职责是做好包括银行自身业务在内的各项工作,从理论上讲,这一点毋庸置疑。但是,在多家代理的模式下,一家银行网点可以代理销售由于产品同质化,消费者选择余地不大,因此,销售保险产品的选择权在很大程度上取决于柜员。柜员现两个选择权(保险公司基本没有选择权),商业银行与保险公司签订合作协议是一次选择权,选择产品是二次选择权。两个选择权都很重要,一是关系保险产品上柜,二是关系保险产品销售。一次选择权是利益诉求,就是手续费;二次选择权本不应有利益诉求,但在银保双方内控机制不健全、外部监管不到位下,权力得不到有效制约,必然要设租、寻租,至此,小账难以避免。调研和检查情况表明,一般较好的银行柜员,其获取的小账收入远远高于其工资收入。

解决手续费小账问题的思考

基于以上分析,可以形成一个大致的思路:一是手续费标准不该管,也管不好,各级协会自律;二是签订协议的权限上收非常有必要,成效明显,但还不够;三是银行内部的激励约束是必须解决银行柜员的选择权问题,这对于治理小账问题至关重要。

解决银行柜员的选择权寻租问题有两种思路:一种是维持现有模式,通过加大监管力度、力从外部环境和银保合作现状看,需要一个长期的过程,期间难免因为商业贿赂导致行业出现问题的代理合作模式,制约乃至消除柜员的选择权。在价格管制无效的情况下,不妨考虑采取适当的

行网点一对多的代理模式改为一对一。一对一只适用于银行最终端的网点，总对总、省对省协议度。一对一模式下，柜员在一段时间内只能销售一家保险公司的产品，失去了选择权，也就无法小账的意愿也会大大降低。开展银保代理一对一模式应把握以下原则：

第一，坚持市场主体自愿原则。一对一模式本质上应该是银保双方基于长期合作的要求、关系，是一种自愿的行为，监管部门要做得是引导、规范。

第二，坚持手续费市场化原则，取消手续费自律和对手续费标准的干预。监管部门要加强对管，避免过度竞争影响保险公司偿付能力。

第三，坚持集中管理原则。实行“协议省对省，网点一对一”，保险公司手续费仍由省公司

第四，建立合理的激励约束机制。要保证银保双方权利义务对等；同时银行内部要建立对基约束机制，开前门，堵后门。

从长远看，银保一对一模式肯定不是最好的模式，因为消费者的选择权同样受到制约，市场进”。但在现阶段的各种模式中，该模式无疑是最优的，正如“见费出单”、“零现金”一样，有效的制度。随着市场取向改革的推进、法治的健全、内外部环境的改善、监管的加强，银保在更好的模式。

[上一篇：浅谈医疗保险支付制度改革国际趋势](#)

[下一篇：转变方式 促寿险业又好又快发展](#)

[点击下载](#)