



关闭 文章

[2007年1月]我国银行保险发展现状与对策研究

关闭

作者: [丁凤瑶] 来源: [本站] 浏览:

国外汇储备

何加强会计

国衍生金融

国有商业银行

云南农村信

章

章

品市场竞争

业银行走混

国存款保险

国创业板市

华夏并购案

银行保险是指保险公司或银行采用的一种相互渗透和融合的战略,将银行和保险等多种金融在一起,并通过客户资源的整合与销售渠道的共享,提供与保险有关的金融产品,以一营形式来满足客户多元化的金融服务需求。近年来,银行保险在全球范围内的发展可以说是艾,在国内的发展更是突飞猛进。在西方日趋成熟的保险市场上,银保合作始终保持着快速行保险已成为保险业销售寿险产品的主渠道之一。如意大利、德国、英国等,银行销售的保整体保费的15-20%。作为全球第三大保险国的法国,银行销售的保费收入达整体保费的60%。已成为现代保险业发展的一个新的增长点。

一、我国银行保险发展的现状

银行保险在我国起步较晚,银行保险市场从2000年才真正启动,但发展十分迅猛,银保合作深。表现之一是银保业务规模扩张较快,2001年至2003年,银行保险保费收入分别为47亿元元、816亿元,在寿险保费收入中的比例分别为3.3%、17.1%、31%。银保业务演变成了与销、团体直销相并列的寿险销售三大渠道之一,拉动了寿险业务的增长;表现之二是营销产富,已经由单一的储蓄分红险唱独角,到现阶段万能险、健康险、养老险等渐次登上银行柜三是营销模式不断完善由储蓄所柜面销售,延伸到银行理财中心、电话直销等;保险也已行客户理财服务不可或缺的一部分,客户享受到的服务也更专业化,更人性化。

进入2004年,银行保险业务未能延续增长的良好势头,增长率仅为3.9%,当年银保保费收亿元,占人身险保费收入的比例下降为25%。2005年,银保业务增长率为13.8%。我国银保业脱了前一个时期的停滞状态,重新进入快速发展阶段。今年一季度,银保保费收入达411.61增长100.3%,银保业务量占到了寿险公司总保费收入的33.9%和全行业的25.7%,银保业务的步凸现。

二、我国银行保险存在的问题

银行保险再度起航,蕴藏问题依然不容忽视。主要表现在如下四个方面:

(一)合作形式松散,合作深度不足

我国目前的银保合作形式基本上属于分销协议下的银行保险,即保险公司凭借银行的网点推扩大保费收入;银行从中获取代理费与佣金,增加手续费收入,银行都不用承担保险责任,是向客户推销保险产品,促成销售的实现。这种银保之间的合作比较松散,缺乏长期利益纽作过于短期化,随意性强。当前保险公司(或银行)与多家银行(或保险公司)签订代理协对多”的合作模式,使双方都处在合作伙伴过多、变化太快、合作基础不稳定的状态。如中别与工、农、建、中、交以及民生银行、华夏银行等合作;工行则代理了中国人寿、平安保人寿、新华人寿、泰康人寿、中意人寿等6家保险公司的产品。“多对多”的合作模式造成利益,不愿长期投入。因此,保险公司仅把银行保险视为一种新的营销渠道,而银行也只是是一种中间业务增收渠道,这种协议合作的关系是松散的,仍处于银保合作的初级阶段。

(二)产品品种单一,缴费方式集中

我国的银行保险产品种类单一,基本上以个人寿险产品为主,有小部分健康险、意外险与财在寿险产品中,又以分红和固定收益产品为主,投资成分重、保险成分弱。银保产品同质性乏创新,没有将保险产品和银行所能提供的金融服务充分结合起来,保险公司只是将银行销种分销渠道。而在银行保险发达的国家,银保产品一般涵盖了个人寿险、年金和团体人从缴费方式看,银保产品结构单一,以3-5年期趸缴分红型产品为主,这些产品与银行储蓄似,在业务发展初期,易于为银行客户接受,但从长远来看,可能对寿险公司维持稳定的现不利影响,并且可能过度开发保险资源,不利于长期持续发展。

(三)竞争无序,缺乏长期利益共享机制

在这种“多对多”的合作模式状态下,银行具备了银行保险的主导控制权,可以从各家寿险争中,争取银行渠道价值最大化。而保险公司为了渠道的稳定性,必然会加大对渠道维护的前,银行保险所签订的多是短期代理协议,银行与保险公司的合作缺乏长期利益共享机制,续费上进行博弈。2000年时保险公司给银行的手续费只有千分之二,现在已提高到1%-3%,2提升到了3.5%-4%,一些公司手续费支出占产品预定费用率的比例甚至超过了70%。在如此高面前,银保业务几乎无利可图,甚至会导致亏损。如果再考虑公关费用、附加奖励费用、业用、人工工资等成本,银行保险业务实质上是微利或者付利润,无法创造效益,一些保险公司开始缩小银保规模,甚至是放弃这个市场,导致银行保险业务增长速度有所起伏。

(四)宣传销售误导,影响银保信誉

银行保险实际是银行代理销售保险产品,在此银行仅为代理机构,而由保险公司承担保险责任。但在实际操作中,银行保险的宣传往往混淆或模糊了二者的界限。如分红保险的宣传资料含有明显误导内容:一些销售人员为推销保险,利用老百姓对银行的信任,做误导性宣传,误导消费者,把保险和储蓄相比,盲目套用“本金”、“利息”等概念,有意或无意地混淆保险与储蓄存款的区别,以银行信用代替保险公司信用,夸大或变相扩大保险收益。此外,对银保产品的营销,存在偏重利益宣传,风险提示及预警不足,在不同程度上误导了消费者的购买决策。事实上,银行保险畅销的原因之一就是银行以自己良好的信誉做后盾,因此误导销售将成为银行保险健康发展的重大隐患,它不仅会危及保险公司,还会使矛头直指代理保险销售的银行,严重损害银行的信誉。

三、我国银行保险今后发展的对策

当前,我国银行保险的发展正处于一个十字路口上。银行与保险公司双方只有积极应对双方合作中出现的困难和问题,才能转入持续稳步发展的轨道。主要有合作模式创新、产品创新、经营创新、服务创新、技术创新、法规创新等六项对策措施:

(一)合作模式创新:深化银保合作,构建发展新模式

银行与保险公司应从企业发展战略高度认识银行保险,促进银保建立长期合作的战略联盟,逐步从分销协议、战略联盟过渡到资本合作和组建金融集团,在制度建设上应从分业走向综合,真正实现优势互补、资源共享、资金渗透乃至机构融合。

1. 规范业务发展,完善管理机制。银行应当改变保险代理中各分支机构各自为政的分散局面,统一各

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

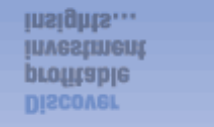
Discover profitable investment insights...

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...



行资源，寻求合适的保险公司和保险产品，从粗放型经营转变到集约化经营。同时，构建组织架构，加强系统管理，并建立起良好的评估与考核机制，形成上下联动，提高整体合力和市场竞争力，带动银保业务的发展。

2. 加强调查研究，实践可行模式。银行与保险公司都应加强银行保险发展模式的研究，做好调研与准备工作，选择切合实际的发展模式。当前，银行经营保险业务的形式除了订立市场分销协议之外，还有建立市场战略联盟、银行和保险公司建立合资企业、银行和保险公司相互兼并收购、银行组建或成立自己的保险公司等多种形式。从欧洲的情况统计，46%的银行成立了自己的保险公司、23%的银行和保险公司成立了合资企业、31%的银行与保险公司签订了分销协议。我国应根据国情，结合银行与保险公司的实际情况，加快发展模式创新，早日突破制约银保业发展的“瓶颈”。目前，银保双方在保险代理、资金结算、资产托管、约分保、发卡业务及客户资源共享等领域的多层次合作模式已经凸显，更有银保混业的萌动。

(二) 产品创新：强化产品开发，提高适销能力

要高度重视银行保险产品创新，推动新产品的开发，不断提高银行保险产品的适销能力。在产品的设计时，保险公司要重视细分市场的需求，明确市场定位，制定相应的策略，提供适合目标市场的产品与服务；银行也需要研究自己的市场需求，充分利用银行数据库中的客户资料，掌握有关客户购买习惯、经济状况、财务偏好等，从中发掘客户需求和销售机会，最终由银行和保险公司共同开发银保产品，为客户量身订做保险计划，提供全方位、一体化、混合型的金融保险产品和服务。

(三) 经营创新：转变经营方式，增强竞争实力

银保经营应从价格竞争为主转向产品、服务、品牌、价格为一体的综合实力竞争，使银行保险步入良性持续发展的轨道。对保险公司而言，通过建立成功的分销渠道，保险公司就可以大幅度扩大市场份额，又可以获得忠实的客户，同时还能降低成本，以致打败竞争对手，获得较高收益。保险公司应该不断进行渠道创新与整合，使他们真正成为公司价值链的一部分，同时保险公司必须积极进行研讨市场状况，并不断进行调整，适应它，只有这样才能更快的抢占市场，提升公司自身发展的潜力。对银行而言，发展银行与保险公司之间的战略联盟，顺应银保业务的发展趋势，从而实现在为客户提供优良的理财服务同时营销保险产品，不断增强产品和服务等各方面的竞争实力。

(四) 服务创新：完善服务体系，达成利益平衡

要强化全程服务理念，重视产品宣传和员工培训，完善售后服务体系，提升服务档次。发展银行保险业务，建立和强化“全程服务”的理念，是银行代理业务走向成熟的关键。在产品的售前、售中、售后服务上，银行和保险公司处在同等重要的位置。银行要充分认识自身在银保业务过程中的地位和作用，摆脱银保业务中以牺牲客户利益为代价的“短期行为”，将维系客户利益和长期关系放在重要位置，视银行保险业务为银行服务的一部分，切实加强管理和售后服务。保险公司则应加强对银行员工的培训和各项后援服务，将良好的营销理念、管理规程、职业操守传输给银行，带动银行柜员从只管操作的简单模式向主动宣传和服务转变，实现银保双方合作的融合和持续，进而从根本上杜绝误导消费的发生。通过银保双方的共同努力，协调银行利益、保险公司利益和客户利益三者之间的平衡点，从而实现“三赢”。

(五) 技术创新：加强技术运用，提升业务效率

银保双方要全力打造高效的电子操作平台。运用计算机技术，实现银行与保险公司间的联网，实现投保信息的及时输送和反馈，提高业务处理质量和效率，必将有力地推进银行保险业务的发展。开发便捷、高效、安全的技术平台，实现客户、银行、保险公司三方的快速信息通道和业务管理系统、提升售后服务水平，对银行保险纵深发展具有重要意义。为此，保险公司要加快开发适合银保业务的业务处理系统和售后服务体系，为银行代理保险工作提供良好的技术服务平台，提高银保业务效率。银行也要积极配合，协助保险公司解决管理和技术等方面的实际困难，提高银保双方的电子化管理水平，以确保高起点、高质量的银保合作。

(六) 监管创新：完善监管措施，健全法律保障

要营造一个以监管部门为主体，保险行业自律为辅助，银行、保险公司自我管控为基础，社会监督为补充的多层面、全方位的监管格局，促进银行保险业务的发展。一方面，要加强立法和依法监管。除完善相关法律法规外，保险监管部门和银行监管部门应联手加强监管，加大对保险公司和银行经营违规行为的处罚力度。今年7月3日，保监会和银监会联合发布的《关于规范银行代理保险业务的通知》明确规定，“保险公司不得以任何名义、任何形式向代理机构、网点或经办人员支付合作协议规定的手续费之外的其他任何费用，包括业务推动费以及以业务竞赛或激励名义给予的其他利益”；“代理手续费收入要全额入账，严禁账外核算和经营。商业银行及其工作人员不得在合作协议规定的手续费之外索取或接受保险公司及其工作人员给予的其他利益”。《通知》着力于进一步规范银行代理保险业务，防止商业贿赂，防范金融风险，促进银行保险业务持续、健康发展。另一方面，保险公司应加强行业自律，确定手续费支付上限和支付方式，将银行保险引向健康的发展轨道。要根本解决银保业务的内在矛盾，还需要保险公司和银行提升自己的内控水平，用“内力”来提高管理水平，从源头上遏制违规行为的产生，保障银保业务的健康、有序发展。

(作者单位：中国人民财产保险股份有限公司昆明分公司)

【评论】【推荐】

评一评

正在读取...



笔名:



评论:

发表评论

重写评论

[评论将在5分钟内被审核，请耐心等待]

【注】发表评论必需遵守以下条例：

- 尊重网上道德，遵守中华人民共和国的各项有关法律法规
- 承担一切因您的行为而直接或间接导致的民事或刑事法律责任
- 本站管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容
- 本站有权在网站内转载或引用您的评论
- 参与本评论即表明您已经阅读并接受上述条款

