

商业银行代理保险业务的现状、问题及对策分析

吴 偲

(湖北经济学院金融学院 湖北 武汉 430205)

摘 要:我国“银保合作”的发展模式起较晚,想要发展成熟还需完善相关的特色业务和变更相关的实行模式,而现在由于行业受到“支付宝”电商融资机构等新兴互联网金融体的冲击,以及外部市场和内在行为主体等方面的制约,发展前景不容乐观。研究我国商业银行目前发展现状和仍存亟待解决的问题,并提出解决问题的对策,对于我国商业银行走向深层次的发展和适应时代的转型具有重大的现实意义。

关键词:商业银行;保险业务;银保合作

中图分类号:F83 **文献标识码:**A

doi:10.3969/j.issn.1665-2272.2017.11.038

1 我国商业银行代理保险业务发展现状

1.1 代理保险业务发展特点

依据国内银行保险市场的发展历程和各商业银行银保业务的发展特点;代理保险业务阶段可以分为:萌芽阶段、发展阶段和繁荣阶段(见表1)。

1.2 国外代理合作模式现状

国际代理保险模式划分可分为:银行主导模式、保险公司主导模式和银保共建模式,通过一体化方式划分可分为:分销协议模式(Distribution agreement);战略联盟模式(Strategic alliances);合资公司模式(Joint Venture);成立金融集团化模式(financial Holding Group)。

1.2.1 分销协议模式

银行和保险公司通过合作协议的方式销售保险产品,这是银保合作的初级阶段,银行以获取手续费为目

的,在此基础上,保险公司分支机构和银行分支机构签署委托代理合同,独立或者捆绑销售保险产品(见图1)。

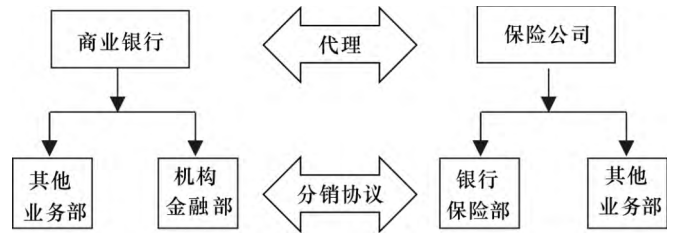


图1 分销协议模式

1.2.2 战略联盟模式

银行和保险公司为达到共同拥有市场共同使用资源等战略目标,签订一种长期合作关系,两者结合取长补短,协调办理业务,且两者不仅仅局限于线上业务合作,同时深化到线下的后期服务合作,共同承担要素的松散型网络组织。使得银保双方利益共享、风险共担、项目共筹,形成更加紧密的合作关系(见图2)。

1.2.3 合资公司模式

银行和保险公司之间签订保险合资协议,共同出资组建一家合资公司,由双方共同经营,共同开发,共同收益,共担风险。进行业务合作的一种模式,是一种更加紧密联系的模式,便于优势共享(见图3)。

1.2.4 金融集团化模式

银行和保险公司实现银保合作化最高的一种模式,通过金融集

表1 银行代理保险业务发展的阶段

萌芽阶段	发展阶段	繁荣阶段
1998年前	1998—2008年	2008年以后
1 合作保险公司的数量有限,覆盖范围小。	1 合作保险数量有所增加。	1 合作保险主体大幅增加。
2 代理销售产品主要为产险,代理模式单一。	2 银保业务范围扩大,代理保险结构发生巨大变化,分红险后来居上,成为主要代销品种。	2 保险业务范围明显拓展。全行业全面系统形成了监察管理体系。
3 业务管理模式松散,没有专门的经营业务成员。	3 初步设立了全行业的代理监管体系。	3 银保业务在全行业中间业务的占比大幅提高。
4 经济效益差。	4 分支机构逐渐开始重视保险业务的兴起。	4 业务收益贡献率提升明显,拓展业务全面发展。
5 社会影响力小,民众大多持怀疑态度。	5 业务贡献率在全行业仍旧占比低。	

收稿日期:2017-04-21

团控股的一种模式。通过并购建立子公司来进行银行保险金融业务的混合经营,形成两者之间一体化运作,同质化经营,从而达到双方运作更加效益化的目的(见图4)。

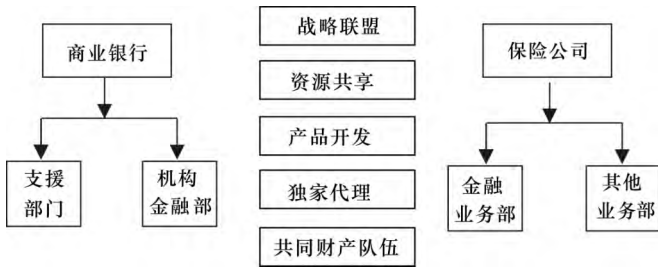


图2 战略联盟模式

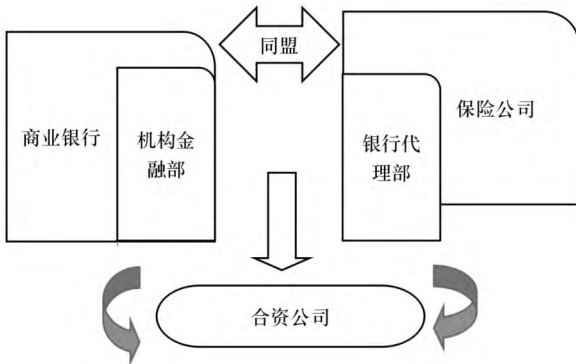


图3 合资公司模式

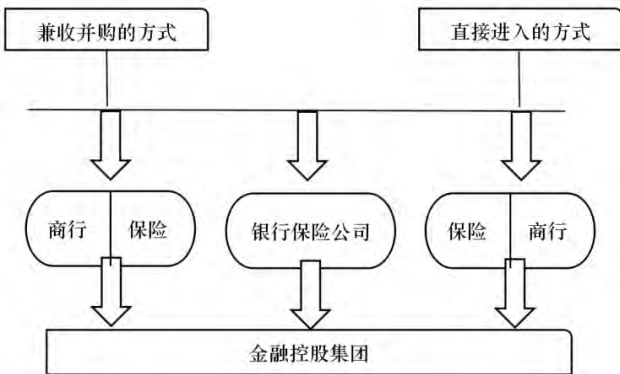


图4 金融集团化模式

2 银行代理保险业务面临的主要问题

2.1 银保合作内容松散、短期化、层次低

我国银保合作大多都是无序的、浅层次的。且保险产品缩水情况时常发生,使许多银行都只是将保险产品作为附加业务。而保险公司的经营观念仍然停留在临时性、短期性、周期性上,缩减在银行代理保险业务上的开支,这样使得银保合作的综合效益难以体现。

2.2 银行保险产品销售方式单一,同质化特点明显

近几年来,保险公司推出的银行保险产品基本上是五年期以上的储蓄型替代产品,而这具有与储蓄“同质化”的特点,导致后期效益达不到或者不适合客户的需要,而发生的客户和商业银行的矛盾纠纷往往会损伤商业银行的品牌形象。

2.3 银保业务技术革新手段落后

目前,商业银行除了具有完善的结算系统之外,技术革新一直是短板。主要问题是创新能力不足,系统内部后台发展动力不足导致前台的业务种类和内容迟迟不能革新。而保险业没有进行全面联网和代理保险业务的全国系统的开发,导致保单流转速度慢、购保手续冗杂、理赔时间长、后期服务不到位、管理漏洞等一系列问题的发生。

2.4 金融业务监管相对薄弱

我国实行在分业经营体制,使银行业由银监会监管,保险公司由保监会监管,造成两者归责划分冲突,导致监管机构不作为现象时有发生,致使双方的监管力度不够。且银保业务监管基本上各自政,难以形成合力。

3 发展银行代理保险业务的对策分析

3.1 改变传统观念,深化合作,互利共赢

银行和保险公司必须改变传统观念,积极创新,在合作中形成共识,分配好每种险种的利益归宿,并且明确双方责任,将目标任务和提成挂钩,协同构建激励机制。要将银行业和保险业由自由分散发展转变为资本融合、资产全托管、股权合作等新形式,并且共同开发新品种,形成真正深层次的互利共赢的局面。

3.2 创造宽松的宏观政策环境

利用资源配置的手段积极引导银行业和保险业的业务融合,为其发展提供一个良好的外部发展环境。同时要合理防控金融风险的发生,寻求多渠道的解决方法,如:参股有实力的企业,投资看涨的公司、合并收购见衰的集团、采用成立金融集团的方式,转嫁风险,达到内部的平衡。

3.3 构筑科学的银保业务代理营销模式

在新产品的开发上,应该推动银保联手创新。银行和保险公司应对市场进行细化分析,找出差异,逐个击破,使产品能兼具储蓄性、保障性和投资性,以满足客户对集约化的金融服务的要求。

3.4 构建完善的内部监控体系

分业经营、分业监管政策的长期存在,难免在经济一体化大融合时期会出现管理上的交叉漏洞。而内部的风险控制管理就更需要建立内部风险预警机制,提升监管效率。同时,要建立专业化的监察分队,规范监管政策和监管标准,监测和评估金融行业的整体风险。

参考文献

- 1 罗晓春.商业银行现金管理问题探析[J].财会通讯,2011(7)
- 2 黄武杨.银行再造和现钞货币流动态管理[J].中国城市金融,2012(2)
- 3 韩雯.ANP方法在商业银行现金管理业务中的应用[J].货币银行,2011(7)

(责任编辑 吴 汉)