

课程名称：《谈谈新的监管形势下，如何发展银行保险》

主讲：鲁峰

课程大纲\要点：

银行保险的概念：

银行保险，简单点说就是通过银行的网点柜台等渠道销售保险产品。在全能银行体制下，银行被允许经营保险业务，银行渠道销售保险产品理所当然。在银行和保险分业经营的情况下，保险公司通常委托银行代理销售其保险产品，银行赚取佣金。

银行保险是保险公司或银行采用的一种使银行业务和保险业务相互渗透和融合的战略。银行保险把银行和保险等多种金融服务联系在一起，通过客户资源的整合与销售渠道的共享，提供银行、保险等有关的金融产品服务，以一体化的形式来满足客户多元化的金融服务需求。

银行保险的渊源：

银行业与保险业相互结合渗透已经有很长的历史了。欧洲国家的银行保险业务自 19 世纪就开始出现。在这一阶段，银行保险基本局限在银行充当保险公司兼业代理人的形式，即银行代理销售保险产品并向保险公司收取手续

费。从 20 世纪 80 年代开始，欧洲的银行保险获得了较大的发展。银行开发出与其传统业务不完全相同的资本化产品，如养老保险年金产品。投保人在银行按年度支付保费，在约定的某一固定期限之后，一次性或分次归还定额年金，并附加保障功能。银行涉足资本性保障产品的开发，被认为是银行保险的起源。银行主动参与到保险领域的生产环节和销售环节，并与保险公司展开竞争。同时，银行保险在世界其他地区，包括美国、拉美、澳大利亚、亚洲，都获得发展。在机构组织方面，银行采取了新设或者并购保险公司等措施加入保险领域，将银行业务与保险业务结合起来，为客户提供综合金融服务。在银行保险产品的开发方面，银行逐步介入了保险产品的制造环节，推出了复杂多样的保险产品，如纯保障的寿险产品，借贷者寿险、失能险、长期护理保险、信用保险等。世界各地也出现了众多综合型金融集团。

银行保险模式：

在银行保险的模式方面，不同的法律监管体系之下，不同的金融市场，不同的银行保险演进阶段，乃至不同的金融机构，都呈现出不同的特性。依据银

行业务和保险业务渗透整合的程度和形式，银行保险通常可以概括为以下类型：

一、银行代理模式。

保险公司提供产品，银行提供销售渠道，代理销售保险产品，向保险公司收取手续费。

二、战略伙伴关系。

银行与保险公司建立较为紧密的伙伴关系。银行保险双方在产品、渠道、其他业务的融合程度和合作范围都可能较高，双方合作期限也可能较长。银行除收取手续费外，还可能参与分享保险业务的部分利润。

三、资本股权纽带。

银行投资入股设立保险公司，保险公司投资入股设立银行，金融控股公司同时拥有银行和保险子公司。通过股权纽带所连接的银行保险业务，双方在产品、渠道、激励体系、其他业务的融合可能更深。

上述三种模式在中国都是存在的。具体可以总结如下：

➤ 纯粹的销售协议

- 中国银保的典型模式；
- 银行和保险公司合作非常有限，通常仅限于产品销售；

- 通常情况下，银行和保险公司的关系非常脆弱；
- 银行网点为稀缺资源，银行在银保合作过程中常常处于优势地位；
- 银行和保险公司的业务流程整合非常有限。

➤ 有银行入股的合资保险公司

- 自 2009 年开始，银行被允许投资保险公司。有几家银行控股了保险公司；

- 虽然银行拥有保险公司股份，现阶段银行仍然代理销售其他保险公司的产品。和股东银行达成

- 排他性销售协议是这类合资寿险的努力方向；
- 业务线的整合和一体化开始出现（比如产品开发、培训、系统整合等），

但整合程度仍然较低。

- 以下为银行投资入股的保险公司：

—交通银行—交银康联人寿

—中国建设银行—建信人寿

—北京银行—中荷人寿

—中国工商银行—工银安盛人寿

—中国农业银行—农银人寿

—中国银行—中银保险，中银三星人寿

➤ 金融控股模式

- 此模式是指单一的法人实体（金融集团或控股公司）同时拥有银行和保险子公司，全资和控股都有可能；

- 同属于同一金融集团或控股公司的银行虽然目前仍然销售其他保险公司的产品，可是排他性销售协议是有可能达成的；

- 业务线的整合和一体化开始出现（比如产品开发、培训、系统整合等），但整合程度仍然较低。

- 有数家金融集团同时拥有银行和保险公司，比如：

—光大集团（光大银行，光大永明人寿）

—中信集团（中信银行，信诚人寿）

—招商局集团（招商银行，招商信诺人寿，招商仁和人寿）

—中国平安保险集团（平安寿险，平安产险，平安银行）

—中邮集团（邮政储蓄银行，中邮人寿）

➤ 战略联盟

- 银行和保险公司更深层次的合作模式，在销售渠道的合作基础上自上而下的深化了合作方式；而不仅限于分支机构和营业网点

- 银行和保险公司基于战略联盟协议在产品开发、服务条款、渠道管理等更多方面进行更深入广泛的合作。

- 通常发生在大型的银行和保险公司之间，比如下列大型银行和保险公司曾经签署过战略合作协议：

—中国建设银行和安邦保险集团

—交通银行和太平洋保险集团

—建设银行和平安保险

在不同的法律和监管体系下，银行保险模式有很大的区别。当讨论银行保险的时候，我们应该意识到，各个国家的银行保险的管制和实践是有区别的。根据法律，银行和保险在中国分业经营。单就银行销售保险产品而言，保险公司和银行之间全部都是代理关系。差别在于，具有战略伙伴关系或者资本纽带关系的银行保险，相较单纯的银行代理，保险业务和银行业务的融合程度可能较深。

➤ 银行保险的优势

- 整合客户资源。一般而言，银行客户数量众多，而且具有较多优质客户。

保险公司通过银行保险模式可以接触到更多优质客户资源。

- 共享销售渠道。共享银行的信贷、理财、结算、零售、Online 等渠道。
- 银行网点众多，方便客户购买。
- 银行信誉度高，易于获得客户信任。
- 提供综合性金融服务，满足客户综合金融产品和服务需求。
- 银行通过代理销售保险产品获得非利息收入。

➤ 主要监管措施和评价

- 银行被要求按照能力规模确定合作保险公司数量和合作范围。银行网点

资源稀缺，较大规模的保险公司在获取银行网点资源方面处于优势地位。

- 银行人员需要考取保险代理人资格证才能销售指定保险产品，持证上岗；

保险公司专管员也需要通过资格考试和相应培训。保险公司专管员不能在银行

驻点销售保险产品。

- 复杂的保险产品仅在理财等专柜销售。
- 鼓励保险公司、银行发展和销售风险保障型和长期储蓄型保险产品。规

定上述风险保障型和长期储蓄年金型保险费收入的比重不低于 20%。

- 两全保险产品、年金保险产品，首次生存保险金给付应在保单生效满五年之后，且每年给付或部分领取比例不得超过已交保险费的 20%。

- 万能型保险产品、投资连接型保险产品应提供不定期、不定额追加保费，灵活调整保险金额等功能。保险公司不得以附加险形式设计万能型保险产品或投资连接型保险产品。

- 15 天犹豫期。

-

➤ 现状与问题

- 寿险销售的主要渠道。据统计，通过银行渠道获得的保费收入已占人身保险保费总量的近 50%

- 产品：以投资型产品为主，例如：投连（invest-linked），万能（Universal），分红（Participating），缺乏保障类产品。在欧洲较为普遍的产品，中国还是空白。

- 有一些较为激进的保险公司专靠售卖此类产品，从事负债驱动型投资。

公司资产端面临期限匹配和回报率匹配带来的风险和现金流量风险。

- 监管层面严格审批此类产品和限制销售额度。
- 银行保险在产品和渠道层面整合程度并不理想。
- 销售误导类的问题客户投诉比较集中，社会反映强烈。混淆产品类型、

夸大产品收益、隐瞒产品情况。

关键成功要素 (Key Success Factors)

- 产品开发：能够和银行产品合理捆绑结合的产品，适合不同银行渠道的

产品

- 渠道和业务流程设计
- 分配&激励制度设计
- IT系统对接&技术支持
- 培训
- 在处理和银行的业务联系方面，包括产品创新、渠道整合，保险公司应

该 take the lead

➤ 银行管理银行保险业务的要点

- 和保险公司紧密合作，整合银行保险业务和流程：产品、渠道、分配&

激励、IT&技术支持、银行保险业务流程设计

- 银行员工保险代理资格考试
- 销售培训
- 合规

➤ 消费者购买银行保险需要注意的关键问题

- 根据专区内公示信息确认销售资质。
- 了解产品信息，切勿盲目签字确认。
- 积极配合“双录”，固化销售过程关键环节。
- 认真对待回访。根据实际情况回答。
- 重视犹豫期权益。不满意应在犹豫期内退保。