

股市倒逼银行保险产品创新 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/275/2021_2022__E8_82_A1_E5_B8_82_E5_80_92_E9_c67_275408.htm 在股市、银行、保险这一三角关系中，后两者逐渐意识到了联手抗衡前者的必要。在股市、银行、保险这一三角关系中，后两者逐渐意识到了联手抗衡前者的必要。近来，随着数家银行保险高调宣布联手合作，一度被银行保险双方视为鸡肋的银保合作，又现再度升温之势。业内人士分析称，新一轮的银保合作，折射出股市发展对储蓄及保险投资产品的一定替代效应，它倒逼银行保险机构深入审视自身的市场定位，并加速产品形成创新机制。在股市、银行、保险这一三角关系中，后两者逐渐意识到了联手抗衡前者的必要。对于保险公司来说，资本市场的替代危机，虽不似银行存款搬家那么令社会各界瞩目，但情形已颇为严峻。我们跟银行的关系曾经是最亲密的，现在这个位置让给了基金，一位外资保险公司银保业务负责人士对记者说，尤其是寿险市场正在步入低谷。2004年之前，传统的分红型保单是银保市场的主流产品。2004年下半年，央行九年来的首次加息以及人们对中国进入加息周期的预期，使得以分红型保单为主的银保产品应声而落，不少公司的银保销售出现高台跳水。而从去年以来，随着资本市场发力，万能险亦风光不再。为了适应市场的变化，保险公司只有推陈出新，迅速变换银保产品热点。投资连接型保险（即投连险）由是再次登台。该产品最大特点是为保户设专门投资账户，将保费收入中绝大部分的资金投入股市，赚取回报，但不承诺保底收益，投资风险由保户自担。尽管该类保险产品

多年来在国外已发展成熟并得到市场认可，但在国内却处于试验阶段。业内人士分析称，储蓄投资型保险产品与其他投资产品直接在收益上比拼的局面在所难免。但是，保险的本质在于其风险保障功能，纯保障型保险产品的销售虽有待于国内居民保险意识的提高，但保险公司更应该在投资者教育上承担责任，要在产品创新、渠道整合和市场营销三方面下足苦功。银保业务对于保险公司的渠道整合显然有着重要意义。虽然除去高额的佣金，保单微利甚至无利，但银保业务是我们短期内提升保费规模的捷径。相比而言，保险代理人销售渠道则需要很长时间的培育才能形成规模。一位小型保险机构人士如是坦陈。由于银保业务大多数属于趸缴产品，保险公司需提取较高比例的准备金，这会对保险公司的资金运用带来挑战。但是，对于投资与风险控制能力较强的外资保险公司来说，银保业务产生的大笔保费收入，让他们具有了施展拳脚的机会，权衡利害之后仍将予以大力发展。不过新一轮的银保合作显然在延续多头合作、松散型合作的旧有模式。目前的市场环境中，大型银行与保险公司之间建立排他性合作的可能性比较小。上述外资保险人士称，事实上，目前银保合作还是处于一个比较尴尬的阶段，尽管合作业务范围在扩展，但合作关系还是以松散型为主。不过，寻求保险代理之外更深的合作领域，是双方在困境中寻找突围的进一步尝试。在混业经营、交叉销售上富有经验的外资银行，正在逐渐向中国复制其国外银保合作经验。汇丰银行在华分支转制为本地法人银行后不久，汇丰控股便宣称，已向中国监管部门提交设立合资保险公司的申请。新加坡华侨银行有关人士也向记者表示，华侨银行转制为法人银行后，将考虑

与华侨银行集团旗下合资公司中新大东方人寿保险谋求银保合作。为了扭转在银保合作中的绝对弱势地位，不少中资保险公司也正在寻觅与银行的资本纽带。在当前混业经营氛围渐浓的环境下，基于交叉销售上的银保合作或许将出现新的面貌。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com