

银行保险的定义

1. 银行保险的各种定义

销售渠道说：“银行保险用于描述银行通过其分支网络交叉销售保险产品的现象”——OECD

产品服务说：“银行保险是通过共同的销售渠道，向共同的客户提供保险与银行产品和服务。”——慕尼黑再保险

经营方式说：将银行保险定义为一种融产品、服务及组织创新为一体的金融创新。

发展战略说：将银行保险当作一种金融一体化、金融服务融合的趋势在银行与保险业边界的具体表现和趋势。

2. 各种定义的比较

A.从销售渠道的角度看，银行保险是保险公司利用银行的渠道实现产品的销售。

B.从产品服务角度看，银行保险是诸多保险产品和服务中的一种产品形式而已。

C.从经营方式的角度看，银行保险是保险公司的一种产品销售和服务提供方式。

D.从发展战略的角度看，银行保险是一种金融一体化、金融服务融合的趋势在银行与保险业边界的具体表现和趋势。

3. 银行保险的定义和内涵

前述四类定义都是用传统的金融视角——金融机构观来诠释银行保险。

从金融功能观出发，本教材采纳的银行保险定义是：银行保险是银行与保险公司共同向第三方提供保险金融服务的业务形式。



1.2 国外银行保险的产生与发展

1. 法国

法国的金融体系属于以银行为主导的欧洲大陆模式，法国银行业在银行保险的发展中牢牢占据了主导地位，几乎所有的银保合作都是由银行控制保险公司的方式发起的。

2. 德国

德国是实行金融混业经营最为典型的国家，这使得银行保险在德国的发展具有其他国家无可比拟的天然优势。

尽管银行在德国的银保模式中居于强势地位，但兼并收购不是银行保险的主要运营模式，更多见的是销售联盟和交叉持股。

3. 美国

与欧洲各国相比，美国的银行保险起步较晚，主要是通过控股公司下设银行、保险、证券等不同类型的金融子公司，以母子公司的方式实现银行保险交叉销售。

4. 其他国家

在欧洲，德国、英国、法国、比利时、丹麦、意大利、荷兰和奥地利都允许银行与保险公司相互100%持股，只有挪威、瑞典和瑞士等少数国家有所限制。

在亚洲，日本、韩国等国家也都放松了银行与保险及其他非银行金融机构的股权合作。



1.3国内银行保险的产生与发展

4.国内银行保险存在的主要问题

- (一)银保合作主要以分销协议模式为主,偏重短期利益
- (二)银保业务手续费过高,增大了保险公司经营成本
- (三)银保合作模式简单,误导销售隐患大
- (四)产品单一,趋同性强,与银行产品的互补性弱

5.香港特别行政区的银行保险

- (一) 发展历程
主导运作模式: 银行投资控股保险公司;
- (二) 经营模式
业务发展基本采用一对一模式
银保产品由保险公司和银行共同开发设计
- (三) 产品类型和销售方式
短期分红等简单保险产品通过银行柜台销售,投连险等复杂产品则通过客户经理对客户进行面对面销售;
客户经理对客户面对面的销售又分为保险产品的专业销售模式及证券、基金、保险产品的混合销售模式。
- 监管体系
以香港保险业监理处为主体的保险监管部门对保险业实行较宽松的他律与自律并举的监管政策。

6.台湾地区的银行保险

- (一) 发展历程
- (二) 组织模式协议合作、战略联盟、合资公司和金融控股公司四种模式
- (三) 发展现状
金融控股集团保费占半壁江山
以利率变动型年金等新型产品为主
- (四) 市场特色
银行保险合作中介化
银行销售人员管理规范化
银保专管员定位合理化
银保产品多元化
监管引领前置化
风险处理及时化



思维导图学保险, 每天精进一点点

长按识别二维码, 学习往期内容

主要是经由银行与保险公司之间交叉持股、相互收购、兼并及合并，或者通过保险公司设立银行、银行设立保险公司等新设方式，来实现的银行和保险公司更高程度一体化的经营方式。

优点：1、从一开始集团便拥有银行业与保险业经营所必需的专业人才与经验。2、该方式使得银行可以在较短的时间内进入保险领域。3、银行较易推行自己的保险战略

缺点：1、对于银行而言，在众多的保险公司中寻找一家规模合适、意愿相近的合并对象并非易事。2、并购的成本可能太高，尤其是在收购的方式下，收购的成本可能大大高于新建一家保险公司的成本。3、并购后的银行与保险公司往往在企业文化、经营风格等方面存在显著的差异，要使二者真正融为一体可能需要较长的时间与成本，并可能承受最终失败的风险。

优点：1、银行可以完全控制新设立的保险公司，可以按照自己的经营策略开展保险业务；2、这种方式也避免了银行与保险公司合作所带来的不同企业文化之间的冲突。这两方面的优点也是该方式获得成功的主要原因。

缺点：1、新建一家保险公司通常需要较大的投资，新公司可能缺乏经营保险业所需的专业人才与经验；2、在一个发展较为成熟的保险市场上，一家新公司要想取得一定的市场份额也绝非易事。因此，银行通常会先尝试交叉持股或资本渗透，在取得一定保险业务的经营经验之后才会采取这一方式。

银行与保险公司之间签订资本合作协议，结合双方优势和特点，共同出资建立一家独立的保险公司，由银行与保险公司共同拥有、共同控制、共享收益、共担风险。

优点：1、银保双方拥有了利益共同体，合作关系更稳固，信息交流更密切；2、可避免建立一家新的保险公司所必须投入的巨大成本；3、可在银行与保险公司之间分担成本与经营风险；4、可获得从事保险业务所需的专业知识与经验，为银行以后单独从事保险业务培养人才、积累经验。

缺点：1、股东双方不一定能文化融合、目标一致。2、合资企业寿命一般较短，将近80%的合资企业最终以销售协议的形式结束。

定义

兼并收购

优劣势

新建方式

定义

优劣势

四、金融集团模式

2.1 银行保险的经营模式

一、分销协议模式

定义

银行与保险公司之间签订代理销售协议，银行作为兼业代理人利用其经营网点销售保险产品，实现银行保险产品的交叉销售。

优点

1、最为简单的合作方式，无需建立资本纽带，只需要进行有限的投资，无需给予资源的特别优惠和其他安排，一旦签署协议，银行即可直接代理销售保险产品。
2、在产品上，银行可以将保险产品单独销售，也可以将保险产品与银行产品组合销售，提高交叉销售产能并能增加中间业务收入。

不足

双方之间缺乏长效合作的动力机制，对双方的约束力都不是很大，合作双方缺乏进一步合作的热忱，都不愿意多投入，成本相对较低，合作的随意性较强，导致银行保险的经营总处于不稳定的状态，不容易产生丰厚的利益。

二、战略联盟模式

定义

由两个或两个以上有着对等经营实力的企业，为达到共同拥有市场、共同使用资源等战略目标，通过协议契约而结成的优势互补、风险共担、要素水平流动的松散型网络组织。

优劣势

1、更稳定的合作形式；2、具有一定的排他性；3、银行业务和保险产品在一定程度上整合；4、共享或部分共享客户信息资源；5、在销售渠道和信息系统中共同投资，风险共担

三、合资公司模式



- 组织形式制**
单一银行制、分支银行制、集团银行制、连锁银行制、代理银行制
- 治理结构**
决策机构：包括股东大会、董事会以及董事会下设专职委员会。
执行机构：包括行长（高级管理层）和职能部门。
监督机构：包括监事会及下设专职委员会。

三、商业银行的组织形式和内部结构

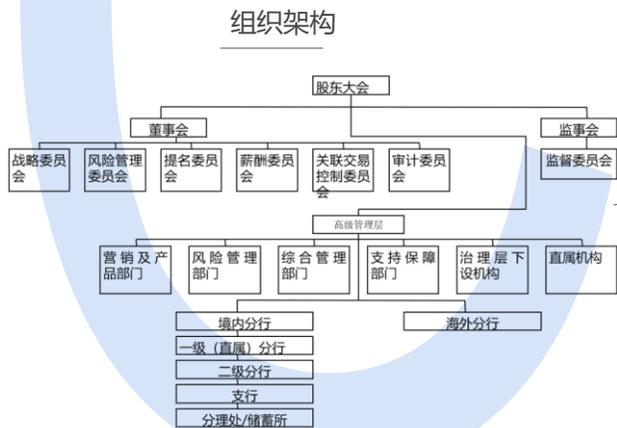


图2-1 商业银行的组织架构

2.2 商业银行的业务范围和内部结构

一、银行的职能与分类

- 中央银行
- 商业银行
- 政策性银行

二、商业银行的业务范围

- 负债业务**：存款业务、借款业务
- 资产业务**：现金资产业务、贷款、投资业务
- 中间业务**：交易业务、清算业务、支付结算业务、银行卡、代理业务、担保及承诺业务、资产托管业务、贵金属业务、投资银行业务和咨询顾问类业务、资产管理业务

四、银行保险在商业银行中的地位与作用

- 业务合作范围**：代理业务：代理销售保险业务和代收代付保险业务；
保险资产服务业务
- 业务合作意义**：
 - 有利于保持商业银行客户群的相对稳定
 - 有利于商业银行培养新的利润增长点
 - 符合金融资产管理的未来走势
 - 有助于构架全功能型金融集团



2.3 保险公司的业务范围和内部结构

一、保险公司的职能与分类

保险公司的职能

- 经济职能
- 社会管理职能

保险公司的分类

- 按业务范围：人寿保险公司、财产保险公司、健康保险公司、养老保险公司等。
- 按行为主体：为直接保险公司和再保险公司。
- 按所有制性质及公司出资人：国有保险公司、外资保险公司和民营保险公司等。
- 按公司组织结构：股份制保险公司、相互制保险公司、专属保险公司等。
- 按监管范围：保险集团（控股）公司、财产保险公司、人寿保险公司、健康保险公司、养老保险公司、再保险公司、保险资产管理公司、外资保险公司、保险专业中介机构和保险兼业代理机构等

二、保险公司的业务范围

原保险业务

- 人身保险公司基础类：普通型保险、健康险、意外险、分红险、万能险
- 人身保险公司拓展类：投资连结险、变额年金

再保险业务

- 财产保险类公司业务
- 分出保险业务
- 分入保险业务

资金运用业务

- 银行存款；买卖债券、股票、证券投资基金份额等有价值证券；投资不动产；国务院规定的其他资金运用形式。

业务范围的限定原则

1. 保险专营原则
2. 禁止保险兼营原则
3. 业务范围限制及分类管理原则
4. 资金运用稳健、安全性原则

三、保险公司的组织形式和内部结构

组织形式

- 股份有限公司和有限责任公司

组织结构

- 直线职能型组织结构
- 事业部型组织结构

发展趋势：直线职能型组织结构目前我国应用较广泛。

银行保险系统组织结构

- (1) 职能部门形式；
- (2) 准事业部形式；
- (3) 事业部形式

四、银行保险在保险公司的地位与作用

在全球主要的保险市场，银行保险已逐步成为保险公司寿险销售的主渠道。

银行保险对保险公司在客户、产品、品牌、渠道、业务等方面带来了显著的价值提升。

银行保险加强了银行、保险公司间的沟通交流，保险公司不但能够通过银行提供的丰富快捷的金融产品满足自身日常资金管理需要，同时能够通过购买银行销售的基金及办理协议存款等产品满足保险资金保值增值的要求，另外也有助于提升经营理念和管理水平。

银行保险的产生、发展加快了金融业混业经营的步伐，加速了金融机构的并购风潮，并且推动了保险公司银行保险经营模式的转型升级。

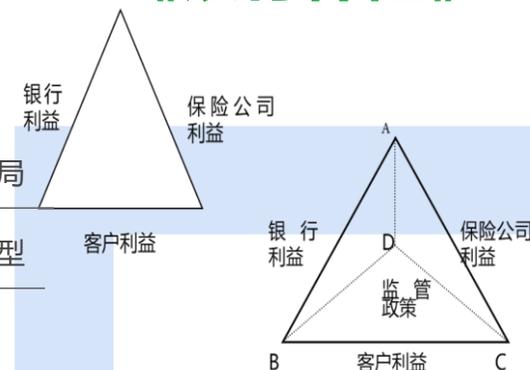


2.4 银行保险的 利益分配机制

一、银行保险的利益分配机制

银行、保险公司和客户利益分配的“三角形”格局

我国银行保险的利益机制应该是个“四面体”模型



二、国内银行保险利益分配现状

银行与保险公司在不同合作模式下的利益分配方式

合作模式	利益分配方式
分销协议模式	支付代理手续费
战略联盟模式	除手续费外，通过协议约定相关利益分配机制
合资企业模式	共同约定利益分配机制
金融集团模式	以集团利益最大化为目标制定利益分配机制

三、银行保险利益分配策略

监管部门应当为银行保险业务的发展提供一个相对宽松的监管环境，逐步推进费率市场化。

银行应该发挥自律机制，强化手续费管理。

银行和保险公司要改变既往“以产品为中心”、“以渠道为中心”的经营理念，把注意力集中在市场终端，真正树立起“以客户为中心”经营理念，围绕“以客户为中心”的银行保险提供更优质高效的产品和服务。



3.1 银行保险产品和服务的功能与特点

一、银行保险产品和服务的功能

风险保障功能

储蓄功能

融资功能

二、银行保险产品和服务的特点

投保简便性

服务便捷性

销售对象

保障功能

缴费单位

保险期间

3.2 人身保险类银行保险产品

一、人身保险类产品概述

人身保险是以人的寿命和身体为保险标的保险

保险标的的特殊性

保险利益的特殊性

保险金额确定与给付的特殊性

保险期限的特殊性

二、人身保险产品的特征

三、人身保险产品的分类

人寿保险

以人的寿命为保险标的人身保险。分按照保险责任分为定期寿险、终身寿险、两全保险

年金保险

以被保险人生存为给付保险金条件，并按约定的时间间隔分期给付生存保险金的人身保险。

健康保险

以因健康原因和意外伤害导致损失为给付保险金条件的人身保险。

意外伤害保险

被保险人因遭受非本意的、外来的、突然的意外事故，对被保险人的身体造成损害，导致死亡、残疾或者发生保险合同约定的其他事故，保险人按照合同约定给付全部或部分保险金的一种人身保险。



3.3 财产保险类银行保险产品

一、财产保险类产品的概述

广义财产保险是以财产及其有关的经济利益和损害赔偿责任为保险标的的保险；

狭义财产保险则是以物质财产为保险标的的保险。

二、财产保险类产品的特征

1. 财产风险的多样性
2. 保险标的价值的可衡量性
3. 保险利益的特殊性
4. 保险金额的确定具有客观依据
5. 保险期限较短

三、财产保险类银行保险主要产品

1. 与银行贷款业务相关的财产保险
2. 与银行担保业务相关的财产保险
3. 与银行结算业务相关的财产保险
4. 与银行理财业务相关的财产保险
5. 与银行卡业务相关的财产保险



3.4 银行保险产品与服务的发展趋势

一、银行保险产品发展趋势

逐步回归风险保障本质，兼顾投资理财功能

立足简单产品，差异化发展

二、银行保险的产品创新

1.从银行保险产品定位看 银保产品可分为替代型和互补型产品两类

2.从银行保险产品功能定位看 银保产品的保障功能是区别于其他金融产品的根本特征

3.从银行保险产品同质化方面看 目前市场上数以百计的银保产品的区别甚微，同质化严重

4.从银行保险产品的创新策略看 目前很多公司在银保产品设计方面，已经改变了过去的先卖产品，再匹配投资的模式。

三、银行保险的服务完善

1.售前环节 客户识别和细分

2.售中环节 风险评估、风险管理、代收保费及快速出单

电话回访和售后咨询；提供各种保全服务和理赔服务；提供增值服务

3.售后环节 提供保单质押贷款服务；不断完善客户投诉处理机制



4.1 渠道管理

1. 银行保险渠道的分类

- 按业务来源分 网点柜面渠道、理财专柜渠道、企业客户（团体）渠道、信贷及信用卡渠道、网上银行渠道、电话银行渠道、自助银行渠道等。
- 按银行保险渠道产生保费占比分 主渠道（通常将占比超过20%的渠道称之为主渠道）和辅助渠道。
- 按合作银行的性质分
 - 按商业银行的种类分：内资银行渠道和外资银行渠道
 - 按商业银行的规模分：国有大型商业银行、中型股份制商业银行、城市商业银行和农村信用社
- 按银行内部业务渠道的类型分 网点渠道；网上银行渠道；电话银行渠道；自助银行渠道

2. 银行保险渠道拓展

- 渠道拓展的分类 根据原有合作情况，分为新渠道拓展、原有渠道扩展等。
- 渠道拓展的程序 前期准备、渠道沟通、协议签署、渠道启动
- 银行与保险系统对接的模式 一般采用总对总模式，银行总行系统与保险总公司系统完成对接，银行各地分行和保险公司各地分公司均可使用银行保险通业务系统。
- 银行保险新渠道 银行保险互联网渠道；互联网技术应用。

3. 银行保险渠道维护

- 银行保险渠道维护的必要性
- 银行保险渠道维护措施
 - 1、激发销售意愿
 - 2、提升服务能力
 渠道资讯整理、联络沟通、培训辅导、营销推动、网点服务

4. 银行保险的网点管理

网点数、网点活动率、网均件数、件均保费

5. 银行保险渠道与产品的匹配



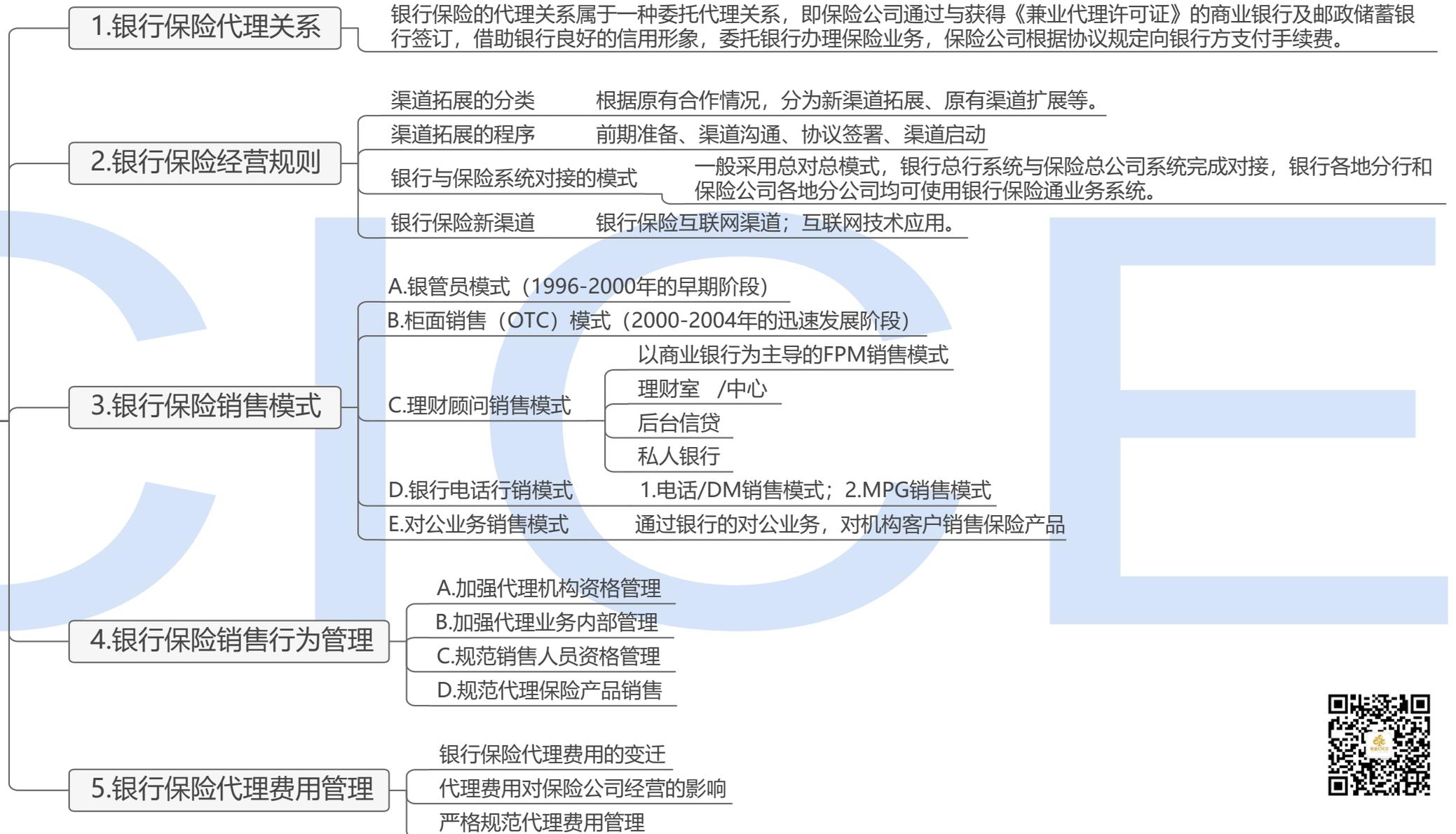
$$\text{保费} = \text{活动网点数} \times \text{活动网均产能}$$

$$= \text{活动网点数} \times \text{网点活动率} \times \text{活动网点产能}$$

$$= \text{活动网点数} \times \text{网点活动率} \times \text{网均件数} \times \text{件均保费}$$



4.2 销售管理

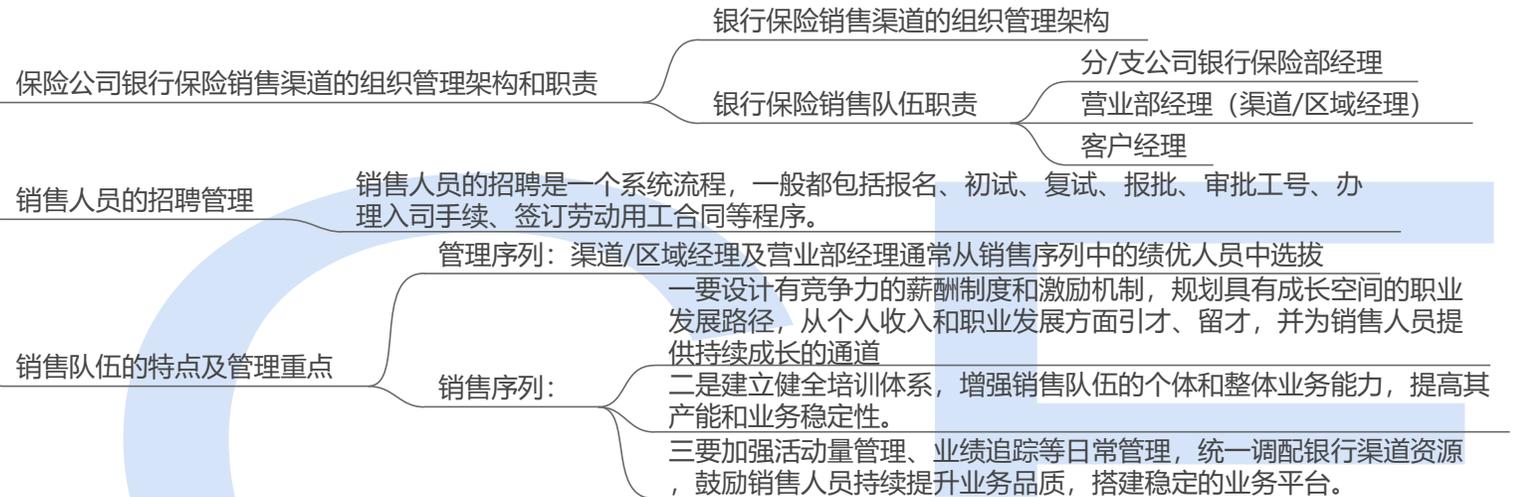


4.3 人员管理

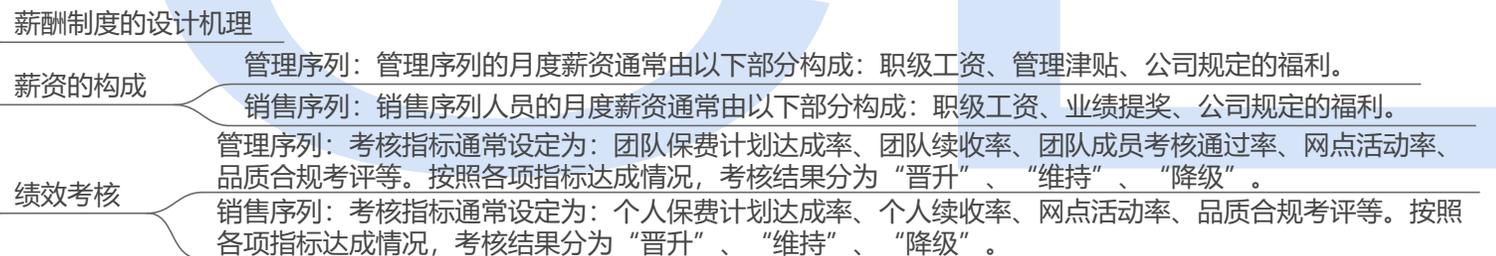
1. 银行保险人员管理架构

我国的银行保险起步时间较晚，销售模式主要是柜台直销模式，在这种模式下，销售队伍包括保险公司的专管员（或理财顾问、客户经理）、银行的职员（只是销售简单的产品）等。

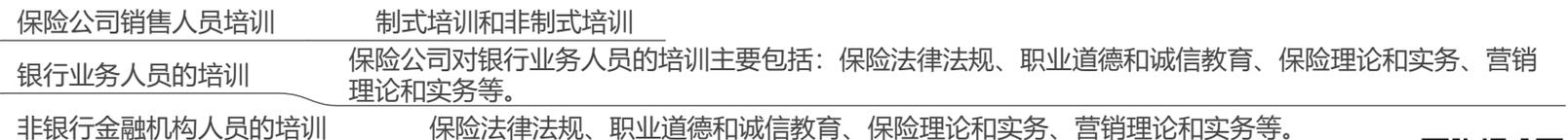
2. 银行保险销售队伍管理



3. 薪酬制度和激励机制



4. 营销业务培训



5.1 银行保险核保

1. 人身保险类银行保险核保要素与操作实务

人身保险类银行保险核保概念 核保又称风险选择或风险评估，是保险人评估、筛选被保险人个体风险的过程。保险人对被保险人的预期死亡率、残疾率、发病率及其他保险事故预期发生率进行分类、筛选，根据风险程度决定是否承保及承保条件。

- 核保评估因素**
- A. 非健康风险因素的评估** (1) 保险利益 (2) 投保目的 (3) 职业 (4) 交费期限及交费方式 (5) 驾驶 (6) 业余爱好及运动 (7) 生活习惯 (8) 环境
 - B. 财务风险因素的评估** 非健康因素的核保中，财务核保占据着重要地位。其目的在于确定合理的保额，减少逆选择和道德风险。
 - C. 健康风险因素的评估** (1) 年龄 (2) 性别 (3) 体格 (4) 血压 (5) 脉搏 (6) 既往病史 (7) 现病史 (8) 家族病史

核保操作实务

2. 财产保险类银行保险核保要素与操作实务

财产保险类银行保险的核保要素 投保单审核、风险查勘评估报告、承保条件、暂保单、批单等内容。

财产保险类银行保险核保操作实务

- 财产保险核保核批流程**
 - (1) 初审人员接受初审任务
 - (2) 初审人员进行初审，提出初审意见。
 - (3) 省分公司或总公司核保人员提出审批意见。
 - (4) 核保核批通过。
- 责任保险核保核批流程**
- 信用保险核保操作实务**



5.2 银行保险承保

1. 银行保险承保的概念

是指在银行保险业务领域保险人进行风险评估、筛选、确定承保条件及适用费率，并与投保人签订保险合同等一系列活动的全过程，其基本目标是为保险公司安排一个安全和盈利的业务分布与组合。

2. 银行保险承保主要环节与基本业务流程

普通新单承保业务流程

1. 承接新单；2. 数据生成；3. 核保；4. 保险合同生成及送达

银保通新单承保作业流程

目前，银行保险业务的开展主要依靠“银保通”系统，不能通过银保通核保的，转由人工核保。

新单承保业务管理要求

1. 实现与保险公司的业务系统对接
2. 实现对保险销售人员的管理
3. 能够提供电子版合同材料，包括投保提示书、投保单、保险单、保险条款、产品说明书、现金价值表等文件
4. 记录各项承保所需信息，并对各项信息的逻辑关系及真实性进行校对
5. 保存、传输投保原始文件扫描件的电子文档
6. 有现场出单功能的系统，应合理设置产品参数，兼容不同年龄被保险人的不同保险费率

3. 银行保险承保主要环节与基本业务流程

在承保过程中，商业银行应向投保人提供完整合同材料。对合同材料不得进行删减或截取内容。在销售时通过银行扣划收取保费的，划款时应向投保人出具保费发票或保费划扣收据。

保险公司应当建立投保单信息审查制度。发现客户信息不真实或由其他人员代签名，尚未承保的，不得承保；已承保的，应要求商业银行限期予以更正。

保险公司应当在划扣首期保费24小时内，或未划扣首期保费的在承保24小时内，以保险公司的名义，向投保人的手机发送提示短信。

商业银行及其销售人员不得篡改客户投保信息，不得以银行网点电话、销售及相关人员电话冒充客户联系电话。

5.3 银行保险理赔

1. 理赔管理简述

保险理赔的普遍原则

1.重合同、守信用；2.主动、迅速、准确、合理；3.实事求是

理赔作业的主要环节

接案 立案 初审 调查 核定 复核、审批 结案、归档

理赔所需资料

保险合同证明资料:①保险单②投保单③业务员报告书④业务批单⑤书面承保协议等

身份关系证明资料 保险事故证明资料 理赔证据

2. 人身保险类银行保险理赔操作实务

人身保险类银行保险理赔最重要的依据就是保险合同和保险相关法律法规，按理赔的原则和一般性流程实行标准化操作，在实践中比财产险类银行保险理赔更显简单，只是在理赔资料上有些特定要求。在人身类银保产品的理赔过程中，客户除需提供一般的理赔资料外，还需提供以下特定资料。

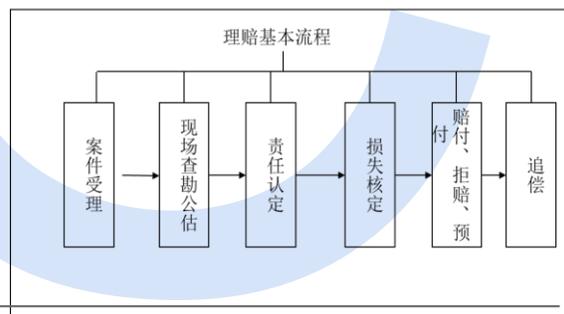
1.身故证明类 2.医疗证明类 3.费用证明类 4.残疾证明类 5.交通事故类 6.其他意外事故证明

3. 财产保险类银行保险理赔操作实务

财产险理赔工作的特点

1.保险标的的多样性 2.保险标的的复杂性 3.保险标的的可查性

理赔流程



理赔资料

1.出险通知书 2.损失清单 3.有关保险财产的财务资料
4.有关费用单证及相关资料 5.有关事故证明文件



在思想理念方面，“以客户为中心”的大服务理念还没有真正树立起来

在客户界面方面，服务和销售渠道尚未形成一体化网络

在内部服务价值链方面，商业银行和保险公司在制度流程、资源整合、运行机制等方面尚未形成对服务一线和客户需求的快速响应和支持机制

存在的不足

随着经济社会的转型发展，银行保险消费呈现出多样化、理性化的特点和趋势，银行保险客户服务更加注重从外延式发展向内涵式发展转变，更加注重从同质化竞争向差异化竞争转变，更加注重从粗放开发资源向和谐利用资源转变。

趋势

树立以“客户为中心”的理念，建立由外而内的思维模式

打造便捷友好的客户界面，实现超越期望的客户体验

构建高效的内部服务价值链，提高客户需求响应速度

着力点

A.咨询服务

B.风险规划与管理服务

C.接报案、查勘与定损服务

D.理赔服务

E.客户投诉处理服务

F.客户信息管理

G.财产保险类银行保险客户服务的特别内容

H.人身保险类银行保险客户服务的特别内容

5.银行保险客户服务能力建设

4.银行保险客户服务的主要内容

5.4 客户服务

1.客户服务简述

- (一)客户满意度理论
- (二)客户关系管理理论
- (三)服务利润链理论

银行保险客户服务是指银行保险业务保险人与代理人在与现有客户及潜在客户接触的阶段，通过畅通有效的服务方式，为客户提供产品信息、品质保证、合同义务履行、客户保全、纠纷处理等项目的服务以及基于客户的特殊需求和对客户的特别关注而提供的附加服务内容。

2.银行保险客户服务的概念与分类

- (一)基础性服务：集中体现为经济赔偿与保险金的给付
- (二)延伸性服务：围绕基础性服务展开，主要包括防灾防损、契约保全、附加价值服务等

3.银行保险客户服务的依据和原则

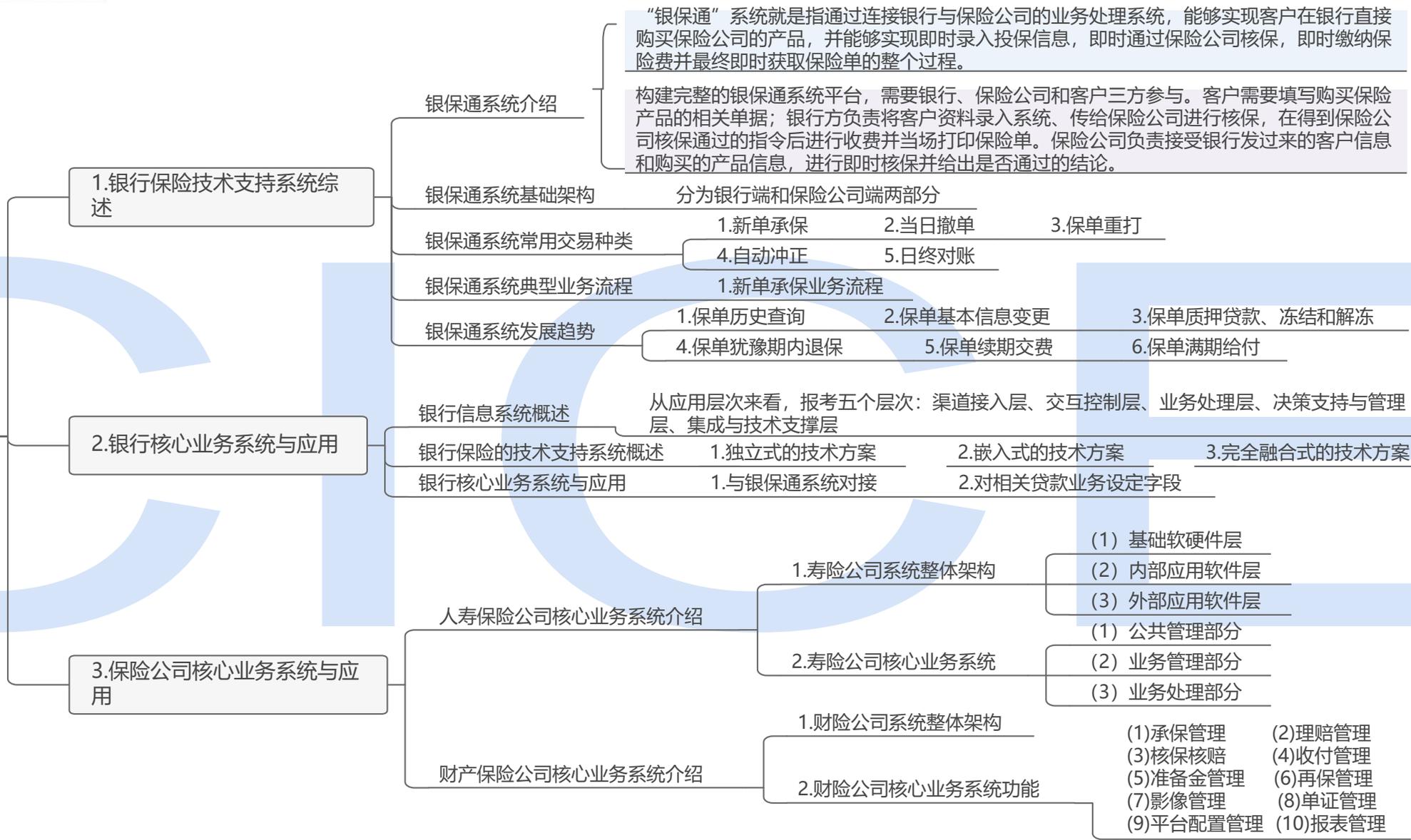
(一)银行保险客户服务的依据

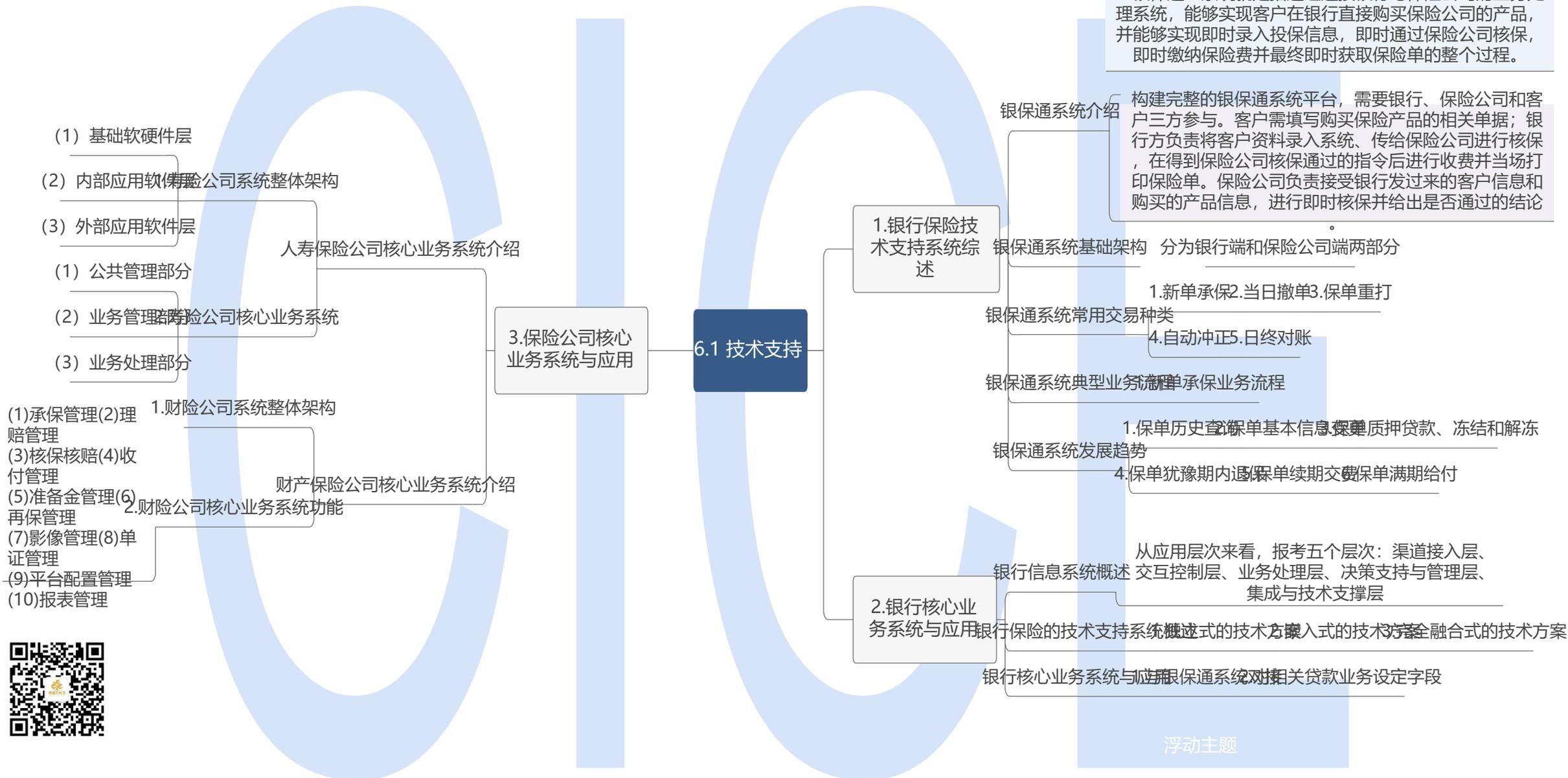
(二)银行保险客户服务的原则

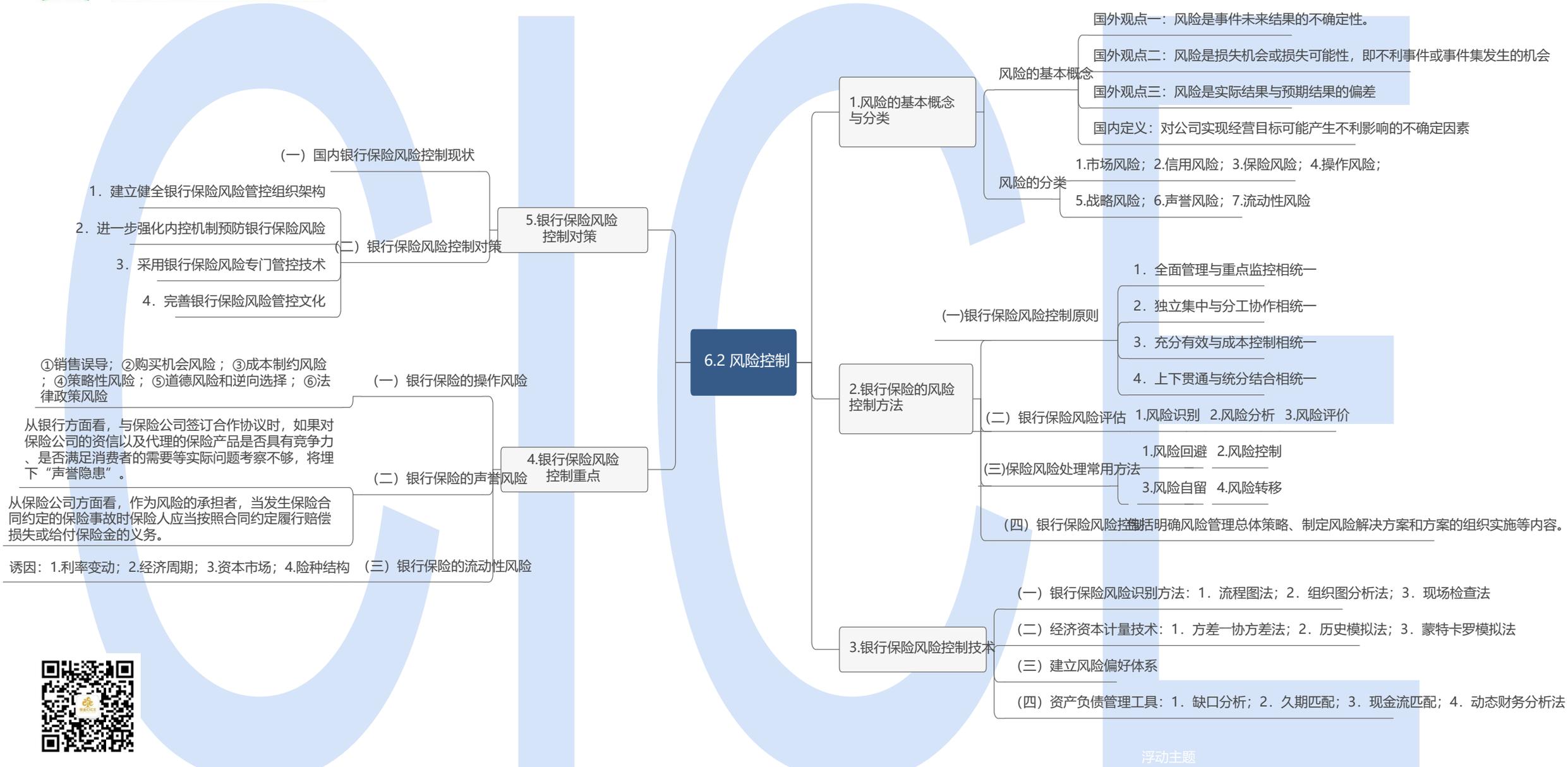
1. 银保协同原则
2. 依法合规原则
3. 标准化原则
4. 实事求是原则
5. 快速服务原则
6. 方便客户原则



6.1 技术支持







7.1 银行保险监管的主体和内容

1. 银行保险监管的主体：中国银保监会

2. 银行保险监管的客体：保险公司、商业银行、相关中介机构

3. 银行保险监管的内容

(一) 市场准入监管；

(二) 经营行为监管；

(三) 偿付能力监管

(四) 公司治理和内控监管；

(五) 跨业监管和集团监管

4. 银行保险监管的措施

一是在偿付能力监管方面

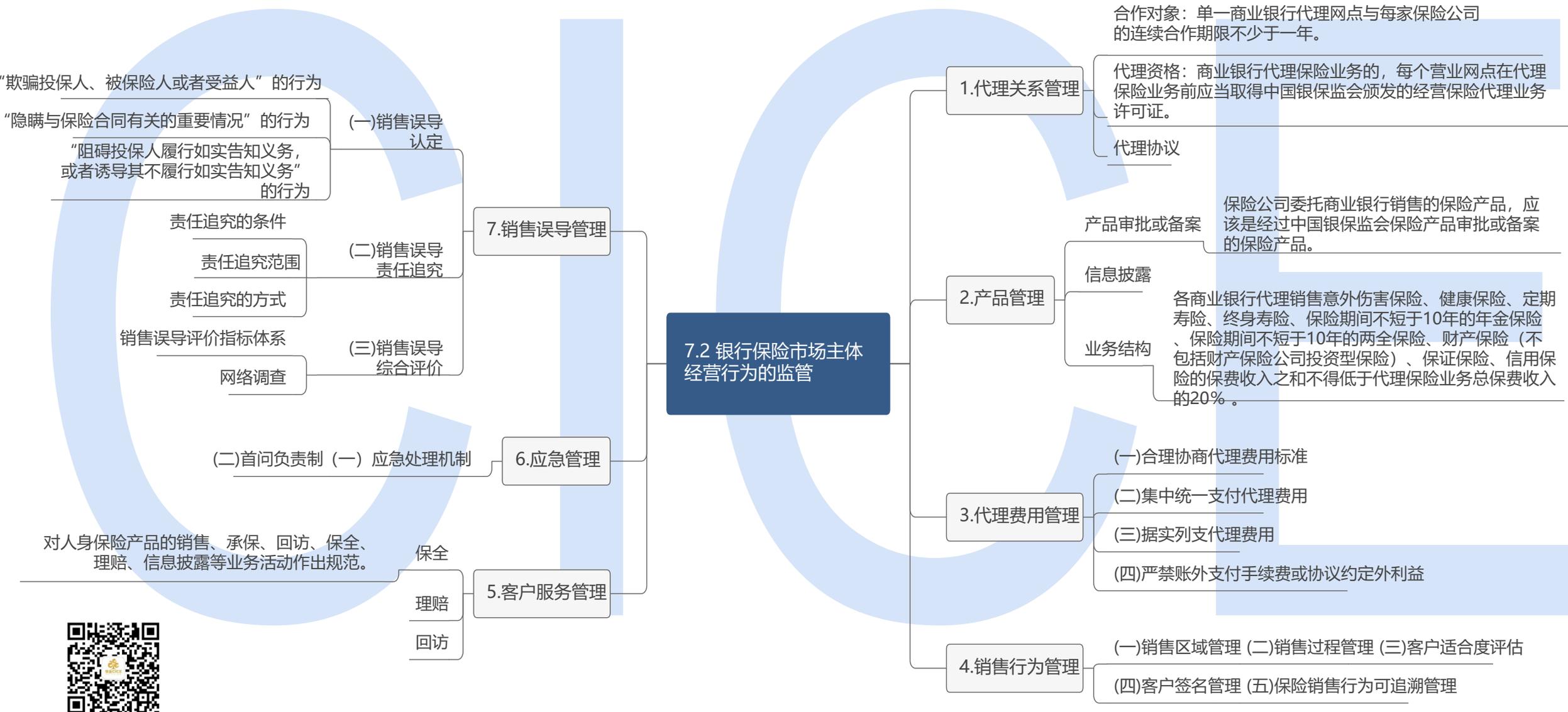
在标准划分方面：中国银保监会根据保险公司偿付能力状况将其分为三类：不足类、充足I类、充足II类；

在监管处置方面：监管机构对这三类公司采取不同的监管措施。

二是在机构监管方面

根据《关于实施保险公司分类监管有关事项的通知》，对保险公司分为ABCD四类。





7.3 保险公司偿付能力的监管

1. 我国偿付能力监管体系发展历程

第一代偿付能力监管制度体系

- 一是规定了科学、完整、有效的偿付能力监管机制
- 二是建立了与国际趋同、以风险为基础的动态偿付能力监管框架
- 三是明确提出了分类监管要求

第二代偿付能力监管制度体系

- 1. 制度方面
- 2. 标准方面

2. 偿付能力评估

偿付能力充足率指的是保险公司的实际资本与最低资本的比率。核心偿付能力充足率指的是保险公司的核心资本与最低资本的比率。偿付能力充足率大于100%，表明偿付能力充足。

分类监管评价结果反映保险公司偿付能力风险的整体情况，包括资本充足状况和其他偿付能力风险情况。

3. 偿付能力报告和管理

4. 偿付能力监测和预警

偿付能力的监测

一是银保监会对保险公司偿付能力进行季度审查，要求保险公司按季度报送偿付能力报告，对保险公司偿付能力进行分析和监测。

二是银保监会定期或不定期对保险公司偿付能力评估的合规性和真实性实施现场检查，确保偿付能力监测分析的有效性。

子主题

一是要求保险公司季度偿付能力报告中对未来一至两个季度的偿付能力进行预测

二是建立动态偿付能力测试制度。

三是要求保险公司每季度对现金流状况进行分析预测并向监管机构报告，对可能出现的现金流恶化进行预警。

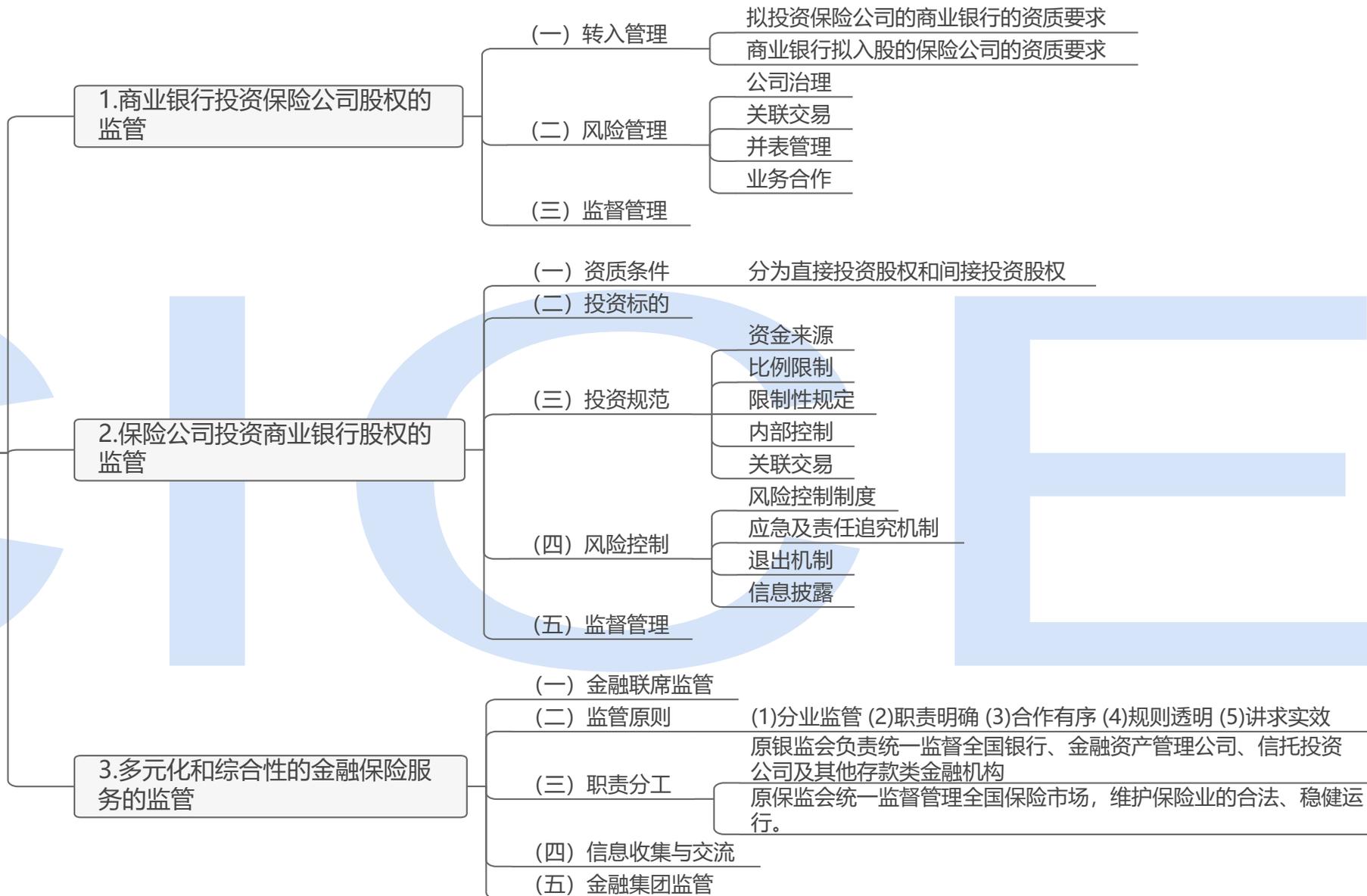
偿付能力的预警

5. 监管干预制度

6. 破产救济制度



7.5 银行与保险公司深层次合作和跨业监管



8 银行保险典型案例

8.1 国外银行保险典型案例

- 一、汇丰集团银行保险案例
- 二、荷兰国际集团银行保险案例
- 三、德国安联集团银行保险案例
- 四、欧美银行保险逆集团化趋势

8.2 国内银行系保险公司崛起

一、银行系保险公司概述

是指商业银行通过股本合作或集团内部设立等方式组建的保险公司，它主要依靠股东和集团的银行资金、客户资源、网点资源和品牌优势，开展保险业务。

二、银行系保险公司的分类

按股权比例划分：全资保险公司和非全资保险公司

按股东背景进行划分：外资银行系、非银行系、邮政渠道银行系保险公司

按股权设置流程进行划分：通过股权并购成立和直接设立的保险公司

其他形式：保险系银行公司，集团化银行系保险公司

三、银行系保险公司的崛起

四、银行系保险公司的业务模式

产品结构的转变

营销模式的转变

经营理念的转变

五、银行系保险公司的发展方向

创新产品、创新销售、创新服务

