

银保渠道“松绑”

中小险企春天来了？

近日，国家金融监督管理总局发布《关于商业银行代理保险业务有关事项的通知》(以下简称通知)。通知指出，取消银行网点与保险公司合作的数量限制。

这意味着，银保渠道此前执行的“商业银行每个网点在同一会计年度内只能与不超过3家保险公司开展保险代理业务合作”条款废止。

消息一出，引发行业内的热烈讨论，尤其是银行和保险作为通知涉及的主角。多位业内人士表示，这一政策的出台，对于银保渠道格局将产生相当大影响，保险行业竞争加剧是可以预见的。而对客户而言，银保产品的性价比和吸引力也有望提升。

促进银保深度合作

近年来，作为银行中间业务收入的重要组成部分，代理保险业务在银行业务中的重要性凸显。在净息差承压的背景下，银行业普遍加大了对财富管理业务的重视程度，提升代理保险收入被认为是做大中间业务收入的关键一招。

“近年来，存款利率持续下行，银行理财净值化转型，储蓄型保险产品受到投资者青睐，不少银行都在顺势加大对保险产品销售，以弥补理财业务下滑压力的影响。拓展代理保险业务，是银行在净息差下降的挑战下稳定收入和利润的重要举措。”一家银行保险代销渠道负责人告诉记者。

据上述人士介绍，“资管新规”实施以来，固定收益型普通寿险，有效弥补了保本理财产品的市场空白。在市场利率不断下行的大背景下，商业银行也抓住契机，迅速调整代销金融产品的营销重点。这其中，以增额终身寿险为代表的固定收益型普通寿险最受消费者青睐，业务占比提升迅速。

此前，在“1+3”限制下，银行对于代销产品的选择有较大选择权和话语权，不少保险公司为了抢占渠道网点合作份额，会在给予银行较高代理手续费和佣金的基础上，给营销人员额外的“小账”“返点”等。对于这一问题，监管部门已多次出手。

2023年以来，监管部门加强对银保渠道的监管。2023年8月，国家金融监管总局发布《关于规范银行代理渠道保险产品的通知》，向银保佣金费用“开刀”，要求保险公司在银保产品精算报告中要明确说明费用假设、费用结构，列示佣金上限，严控负债成本。“报行合一”制度开始在银保渠道推行。2023年10月和2024年1月，监管部门分别下发相关文件皆剑指“报行合一”。“报行合一”实施后，据监管部门初步估算，银保渠道佣金费用较之前平均水平下降约30%，费用恶性竞争得到较好管控，有效降低保险公司费差损风险。

对于先后推出“报行合一”和放开银行网点与保险公司合作的数量限制，有业内人士指出，其中蕴含监管逻辑。实施“报行合一”，是放开银行网点与保险公司合作的重要保证，从而避免放开合作限制后出现无序竞争。

国家金融监管总局公开表示，通知的实施，有利于更好发挥商业银行和保险公司的优势，促进双方长期深度合作，探索转型发展新路径；有利于拓宽商业银行和保险公司的合作范围，提升银行代理保险业务价值和消费者满意度；有利于丰富银行保险产品和服务，更好地满足消费者多元化、多层次保障需求，切实维护消费者权益。



重塑银保合作生态

取消银行网点与保险公司合作的数量限制，是否意味着一波“签约潮”来临？

“在‘报行合一’的背景下，银保渠道‘松绑’，保险公司想要‘竞争上岗’，曾经的‘豪掷’手续费策略显然已经走不通了。”一位保险经代人士对记者表示，“更多的渠道对我们的产品销售肯定是有好处的，但与此同时必然会有激烈竞争，要签约更多银行网点也不容易。”

这一点，在银行方面人士口中也得到确认。“银保渠道‘松绑’，银行出现‘签约潮’的可能性不大。”一位银行银保渠道相关负责人表示，虽然“一对三”放开，但其银行对于签约保险公司的资质和服务能力要求较高，即使放开，预计其银行也依然会在几家头部保险公司中选择，不会出现大量签约的现象。

另一位股份行理财经理则表示，以往虽有合作数量限制，但银行并不存在银保产品不满足客户需求的情况。新规对银行银保业务不会产生太大影响。但在同一银行网点，如果能够提供更多银保产品选择，可以为消费者提供更多便利。

有业内分析人士透露，银行在选择合作保司时受多方面影响。“银行的考虑要结合银行自身的转型来看。如果还是追求短期的中间业务收入，可能还是会看中佣金比率和产品定价。如果银行越来越关注客户需求的满足以及对保险公司服务的满意

度，则会更关注保险公司的品牌和服务品质。”

总体来看，尽管取消合作销售网点限制，是一项利好多方的政策。但保险公司的口碑实力、人脉关系、服务实力和资源是不容忽视的。这也意味着，银保业务机会和风控难度加大了。对大型险企来说，或更为受益。

市场分析人士也认为，头部险企资源丰富、更具竞争优势，将受益于此次调整，银行网点合作签约规模有望进一步扩大。

国泰君安非银研究团队研报分析称，在同等费率环境下，头部保险公司的产品，得益于附加服务体系更具竞争优势，预计银行与头部险企的合作意愿将进一步提升。

而中小保险公司方面，虽然可以通过签约更多银行网点销售自家产品，但取消数量限制并不意味着监管对银保渠道监管松绑。中小险企能否顺利与银行网点签约，涉及多方面因素，如产品优势、佣金水平、资源是否互补、险企前端提供的培训支持能力等，或将面临更大考验，行业竞争或加剧。

不过，从中长期看，业内一致认为，“报行合一”后，保险公司的费用结算更加规范，消除了补贴手续费等不正当竞争的“土壤”，有助于重塑银保合作生态，反过来也会倒逼保险公司强化产品设计、提高持有人体验，助力行业健康可持续发展，各生态参与方最终都会从中受益。

记者 史旻

拍卖公告栏

刊登热线：

13884469746 姚

另外承接《宁波晚报》政府类、企业类、招聘等公告，欢迎垂询！

浙江金城拍卖有限公司 拍卖公告

受委托，本公司将于2024年6月11日10时至2024年6月18日10时止(延后除外)在诚拍网(www.chengpw.com)进行公开拍卖活动，现将有关事项公告如下：

一、拍卖标的：位于宁波市海曙区石碶街道雅戈尔大道559弄48、60号354室商业用房，建筑面积119.08㎡，土地使用权面积18.41㎡，起拍价50万元，拍卖保证金5万元，本标的有租赁为带租拍卖(详见商业用房拍卖清单)。

二、展示看样：即日起至2024年6月10日止，接受咨询和预约看样。联系电话：15867891847。

三、拍卖方式：有保留价的网络增价拍卖。

四、竞拍办法：竞买人登录“诚拍网”进行注册、实名认证，在2024年6月18日10时前按“诚拍网”系统提示，选择竞拍标的后进行报名、缴付保证金(注：竞买人本人与注册人及缴付保证金银行账户的姓名或名称必须一致)，并申请参拍、冻结保证金，方可出价竞拍。在2024年6月11日10时—2024年6月18日10时的拍卖期间，竞买人对标的出价后，则该标的自动进入24小时自由竞价倒计时；在倒计时的24小时自由竞价时间内，如有其他竞买人报名缴纳保证金的也可参与竞价；在自由竞价结束时点前5分钟内若还有出价，延时竞价时间(5分钟)启动；在延时竞价时间内，若还有出价，电子竞价系统再自动继续连续5分钟，以此类推，直至无应价出现，电子竞价系统自动关闭。

五、经确认的承租人按本拍卖公告的要求办理报名手续、缴付保证金和参加竞买的，在同等价格条件下享有优先购买权，原承租人须在报名的同时向拍卖公司提交相关房屋租赁合同等资料和本人身份证件。原承租人未按规定报名、缴付保证金和参加竞买的，则视为放弃优先购买权。

六、联系电话：87810772、87715615、13336669966、87869881(网络技术服务)。

联系地址：宁波市百丈东路28弄2号嘉汇国贸B座907室。未尽事宜详见诚拍网“www.chengpw.com”发布的拍卖公告、竞买须知和拍卖清单等拍卖文件。