

金融深一度

银行网点与保险公司合作“1+3”限制取消半年 万亿元银保渠道重塑

■本报记者 冷翠华

银保渠道向来备受重视。对险企而言，银保渠道近年来每年能贡献万亿元级的保费收入；对商业银行而言，代销保险可提升中间业务收入，有利于缓解净息差下行压力。当前，银行网点与保险公司合作的数量限制已松绑已有半年。《证券日报》记者走访了解到，这半年来，“报行合一”、预定利率下调等政策与银保“1+3”限制取消共同深刻影响银保市场，加速了市场格局的洗牌，并推动银保渠道经营模式的重塑。

银行与险企“朋友圈”双向扩容

近日，记者在北京走访了多家银行网点，发现目前银行网点合作的险企普遍已经超过3家。其中，部分网点将个别险企定为重点合作伙伴。

位于北京南四环的某股份制银行网点理财经理告诉记者，目前可以从该网点购买的保险产品来自5家险企，但比较推荐其中一家，该险企的产品有增额终身寿险，也有分红型产品，前者条款相对简单、收益写进合同，后者弹性更大但比较复杂。同时，该理财经理告诉记者，如果有更多理财需求，也可以从该App上进行选择，合作险企更多，产品选择范围更大。

银行网点“朋友圈”扩大，源于监管政策的调整。今年5月9日国家金融监督管理总局（以下简称“金融监管总局”）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》的重要内容之一是，取消银行网点与保险公司合作的数量限制，此前银行网点与险企合作“1+3”的限制已执行了近14年。

所谓银保“1+3”，即根据当时监管规定，商业银行每个网点在同一会计年度内只能与不超过3家保险公司开展代理业务合作，其主要原因之一是在希望双方能够建立长期、稳定的合作关系。不过，随着十多年来保险市场快速发展，规则与现实的适配性也逐渐降低。而且，部分险企倾向于不再注重提升产品和服务，而是竞争驻点“资格”，由此银保业务拼手续费、“高小赚”等问题愈发凸显。而随着“报行合一”政策的落地并强化实施，拼手续费的问题得以解决，同时，限制银行网点合作险企数量的必要性也几乎可以忽略。

据记者采访，《通知》落地半年来，不少险企持续与多个银行网点推进合作，扩大合作银行的覆盖面；

同时，多家银行网点工作人员向记者介绍，目前可以选择的保险公司比较多。

“银保合作数量限制取消，险企可以与更多的银行网点合作，提供更丰富的金融产品和服务，整体上看，为银保业务的进一步发展提供了广阔空间。”某银行系险企相关负责人方其（化名）对《证券日报》记者表示。

市场格局变化进行时

随着银保“1+3”限制的取消，银保渠道的市场格局也正在持续发生变化，部分中小险企抓住窗口机会，实现银保业务的快速发展。

记者获得的行业交流数据显示，今年前9个月，74家人身险公司共取得银保新单保费约6732.7亿元，同比下降21.1%。其中，48家险企银保新单保费收入同比下降，26家同比上升，其中8家同比增长超100%，全部为中小险企。

对此，某人身险公司山东分公司总经理余干成（化名）对《证券日报》记者分析称，这主要有四方面原因。

一是银保“1+3”的限制取消，增加了中小型险企与银行的合作机会，拓宽了中小型险企和银行发展空间。

二是中小险企在银保渠道更加注重差异化竞争策略，比如部分新兴中小险企推出更具竞争力的保险产品，或者通过优化销售渠道和更高价值的附加服务来提升客户体验，从而提升产品吸引力和市场竞争力。

三是部分中小险企深化银行渠道合作，建立更加紧密的合作关系，通过增加经营费用投入、聚焦细分市场、创新渠道产品等方式，提升保费收入。

此外，中小险企的保费基数较小，成长动能更强，在市场机遇期更易有针对性地调整策略，实现保费强势增长。

易方其表示，随着银保“1+3”限制的取消，市场竞争格局正在发生深刻变化，整体来看，中小险企获得更多与银行渠道的合作机会，但是在激烈的市场竞争中，需要投入更多的资源来创新产品和服务；同时，大型险企马太效应显著，基于自身丰富的资源和业务基础，更容易扩大市场优势；不过，银行系险企的压力增大，以前背靠自家银行的资源优势被削弱，需要更加注重提升自



王琳/制图

身竞争力和服务创新。

先行政策早有伏笔

实际上，近半年来，在银保渠道，与取消银保“1+3”限制共同推进的政策是“报行合一”。

“报行合一”指的是保险公司严格执行经备案的保险条款和保险费率，而不能“说一套，做一套”。今年1月份，金融监管总局发布《关于规范人身险公司银行代理渠道业务有关事项的通知》。这是继2023年8月份发布《关于规范银行代理渠道保险产品的通知》、2023年10月份发布《关于银保产品管理有关事宜的通知》后，金融监管总局对银保渠道“报行合一”的再次重申。

在业内人士看来，“报行合一”是监管部门取消“1+3”限制前的“先行政策”，两项政策共同作用，体现了监管推动银保业务高质量发展的思路，推动银保业务价值的提升。

从银保渠道的市场表现来看，今年前9个月，人身险公司银保业务整体同比下降，但业务价值明显提升。

今年7月份，金融监管总局人身险司司长罗艳君在受访时表示，从“报行合一”执行效果看，全行业相关渠道平均佣金水平较之前降低30%。

短期看，受监管政策调整等因素影响，银保业务的“量”受到一定影响。同业交流数据显示，今年前9个月人身险公司银保业务整体同比下降，74家人身险公司银保新单规模保费同比下降21.1%。

随着银保“1+3”限制的取消，银保渠道的市场格局也正在持续发生变化，部分中小险企抓住窗口机会，实现银保业务的快速发展

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对《证券日报》记者分析道，银保渠道从去年三季度开始执行“报行合一”政策，这改变了保险销售渠道和代理人的激励机制，佣金价格战停歇，手续费下降，导致代理人队伍和银行销售人员营销意愿下降，短期内银保渠道新单保费收缩。

中华联合保险集团有限公司研究所首席保险研究员邱剑对《证券日报》记者分析道，从产品供给端看，险企推动产品回归长期储蓄和保障保障，收缩趸交理财型保险规模，导致新单保费减少；从消费端看，普通型人身险产品的预定利率近两年从3.5%下调3.0%再到2.5%，产品不断更迭，在新一轮保险产品预定利率调整过渡期，保险消费需求前置，也导致今年银保渠道新单保费下降。

从“费用驱动”转向“价值驱动”

佣金率的下降、业务结构的改善，尽管短期内压制了银保新单保费规模，但在上述政策引导下，险企的银保业务也在持续变革，从“费用驱动”转向“价值驱动”，从而推动高质量发展。

从上市险企来看，今年前三季度，太保寿险的银保渠道坚持以价值为核心，聚焦重点区域和战略渠道，持续深化专业经营，实现规模保费347.27亿元，同比增长6.2%。中国人寿前三季度新业务价值保持快速增长，较去年同期重述结果增长25.1%，尽管该公司未单独披露前三

季度银保业务的情况，但从上半年表现来看，其银保渠道业务结构优化十分明显，银保续期保费达327.36亿元，同比增长27.7%，占渠道总保费的比重为65.83%。此外，前三季度，平安寿险在银行合作方面，深耕网点经营，银保渠道新业务价值同比增长68.5%。

从全行业来看，记者获得的数据还显示，前三季度新单期交规模保费同比下降14.9%，降幅小于整体。对此，余干成分析认为，随着市场利率持续下降，保险产品的预定利率相对于银行存款利率的优势逐渐显现，这促使银保渠道期交业务规模和份额占比持续提升；同时，监管政策引导银保业务价值转型发展，合作银行的工作重心也逐渐从简单的理财场景导向转向规划保障场景与客群经营。整体来看，险企的银保业务正在从投资储蓄型保险产品的简单代销转向为客户提供财富管理

南京银行获多方股东青睐

记者注意到，此为法国巴黎银行（QFII）年内第二次出手增持南京银行。在此之前，2024年2月26日至3月13日，法国巴黎银行（QFII）曾在二级市场增持该行股份，增持股份占该行总股本比例为0.77%（以2024年3月13日该行总股本计算）。

除上述外，南京银行还吸引了国资背景大股东增持。根据该行披露的相关公告，江苏省管企业东部机场集团有限公司（以下简称“东部机场集团”）于2024年8月23日至10月9日期间，在二级市场增持该行股份，成为南京银行的新进股东。增持后，东部机场集团持有该行的股份比例为1.09%。

另外两家增持的国资背景大股东分别为江苏交通控股有限公司（以下简称“江苏交控”）、南京高科股份有限公司（以下简称“南京高科”），两者均以可转债转股的方式增持。

南京银行2024年第三季度报告显示，今年前三季度，江苏交控以可转债转股的方式合计增持该行股份约3883.26万股；南京高科以可转债转股的方式合计增持该行股份约1327.69万股。截至报告期末，江苏交控及其全资子公司江苏云杉资本管理有限公司合计持有该行的股份比例增至14.96%；南京高科持有该行的股份比例为9.98%。

从经营基本面上来看，今年前三季度，南京银行营收同比增长8.03%至385.58亿元，归母净利润同比增长9.02%至166.63亿元。营收结构方面，由于南京银行的净利息收入及非利息净收入在营收中的占比相当，故尽管利息净收入与行业趋势保持一致面临同比下滑，但非利息净收入却实现同比增长19.84%，进而拉动营收增长，显示出较强的营收韧性。该行的总资产较上年末增长11.31%，资产增速在上市城商行中居于前列。截至三季度末，该行不良贷款率较上年末下降0.07个百分点，拨备覆盖率为340.40%，风险抵补能力较好。

同时，锁凌燕表示，险企也要切实转变发展方式，深入洞察并主动适应行业趋势及市场需求变化，及时跟进新兴技术，推动能力提升、质量变革和效率变革，帮助自身更好地构筑起“护城河”。

多因素支撑大股东增持

今年下半年以来，有南京银行、光大银行、北京银行、苏州银行、重庆银行、厦门银行、沪农商行、苏农商行、江阴银行等多家上市银行获重要股东增持。

如苏州银行于10月8日发布的公告显示，该行第一大股东苏州国际发展集团有限公司于2024年9月19日至2024年10月8日期间通过二级市场合计增持该行股票约1477.52万股。增持后持股比例由11.82%增至12.20%。

优质的经营基本面、较好的未来发展前景以及良好的投资价值，是支撑大股东增持上市银行的重要因素。

星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示，综合这些获重要股东增持的银行经营特征来看，多数银行三季度业绩较好，在净息差承压的行业大环境下表现出较强的经营韧性。“从投资回报层面来看，在今年市场低位位置，这些银行的净资产均显著低于一倍，同时股息率普遍超过5%，具有较高的长期持有价值和逆向布局价值。当前权益市场向好之际，大股东在较低位置增持股票，大多获得较好的投资收益回报。随着国内经济回升向好，大股东也有望获得持续的高分红回报。”

值得关注的是，近日增加地方政府债务限额置换存量隐性债务的有关政策获全国人大常委会审议批准。这对银行机构的影响来看，多家机构分析称，本轮债务置换对银行的资产质量、信贷投放等形成利好，经营基本面上有望得到提升。

国信证券银行团队称，债务置换利好银行资产质量改善，尤其是会大幅缓解市场对于城投基建类贷款不良暴露的担忧。此外，化债有助于推动经济复苏，全面提升银行体系。“随着地方政府债务风险的降低和信贷环境的改善，商业银行将有更多的资金用于信贷投放。这将有助于商业银行拓展业务领域，提高盈利能力，并进一步提升资产质量。”南开大学金融发展研究院院长田利辉对记者表示。

另外从估值的角度看，中信证券研究称，债务置换政策的推出对银行业影响积极，其有效夯实资产负债质量，有助于打开银行业估值空间。

黄金与原油等龙头商品期价联袂走低

■本报记者 王宁

11月份以来，国际商品市场波动较大，其中龙头品种黄金与原油期价出现联袂走低行情。具体来看，WTI原油期货主力12月份合约维持在70美元/桶左右，北京时间11月11日，该合约盘中跌破70美元/桶关口；COMEX黄金期价下探趋势明显，本月内从最高2772美元/盎司高位不断下行，最终跌破2700美元/盎司关口，截至11月11日记者发稿，该合约报2677.8美元/盎司。

在中行期货投资咨询部研究员王莹告诉记者，美国大选结束后黄金避险情绪得到修复，短期出现大跌行情，同时，美国未来可能采取对外提高关税、对内减税的政策，市场预期对油价形成不利影响。

从机构持仓来看，美国商品期货交易委员会（CFTC）持仓数据显示，截至11月5日当周，COMEX黄金非商业净多头头寸出现明显回落，下滑至25.5万手，其中，多空头寸周度骤降近3万手。市场人士表示，国际市场宏观政策落地使得美元指数走强，黄金期价

遭遇打压，多头信心进一步降低。安粮期货投资咨询部负责人钟远认为，造成龙头商品承压是多因素所致，如美国宏观经济数据支撑美元走强，降低黄金资产吸引力；投资者避险需求减弱；市场风险偏好回升，黄金价格有所承压等。

龙头商品的普遍承压，短期投资机会降低，分析人士建议投资者应当做好分散资产配置，运用多种工具降低风险。

“短期来看，风险释放或致使贵金属继续承压，而产油国延长减产，叠加美联储降息等，原油可能继续维持震荡格局，需等待美国财政政策具体落地情况。”王莹表示，短期资产价格波动较大，投资趋势并不明朗，建议降低仓位交易，减少操作频率，利用期权策略等规避短线波动风险。

对于投资者风险管理建议，钟远建议几方面着手：一是分散投资，通过分散投资于不同类型的资产，如股票、债券、黄金和原油等，可降低风险；二是运用多种风险管理工具，如期权等，在市场波动时，保持冷静，避免盲目跟风或恐慌操作。

多家银行大额存单利率降至“1字头”

■本报记者 彭妍

随着新一轮商业银行存款挂牌利率的普遍下调，大额存单等特色存款产品利率也顺势走低。《证券日报》记者了解到，当前多数银行的大额存单年化利率均跌破2%，步入“1字头”。从当前年化利率水平来看，多数银行的大额存单利率和定期存款利率已经趋于一致。

致。

例如，工商银行在售的2024年大额存单产品，起存20万元，6个月、1年期、2年期、3年期利率分别为1.35%、1.45%、1.45%、1.9%。建设银行在售的起存20万元的大额存单，3个月、6个月和3年期的利率分别为1.15%、1.35%和1.9%。

除上述国有大行外，不少股份制银行的大额存单利率也降到了“1字头”。不过，相比国有大行，股份制银行大额存单年化利率略高。

部分中小银行的大额存单利率水平仍保持一定优势。记者查阅多家中小银行App的存款信息发现，部分中小银行的大额存单的利率仍保持“2字头”，但其大额存单利率与本

行整存整取的定期存款年化利率相差无几。

此外，记者了解到，目前市场上的大额存单利率走低后其销售也大不如前。“由于目前普通定期存款与大额存单利率基本一样，而且普通定期存款起存金额更低，所以咨询购买大额存单的客户远少于去年。”北京建行某支行网点的理财经理对记者表示。

仍有调降空间？

博通咨询首席分析师王蓬博告诉《证券日报》记者，近期银行下调大额存单利率，主要有三方面原因：首先，银行的净息差持续收窄，需要优

化负债结构，压降高成本存款；其次，央行多次下调存款基准利率，以支持实体经济，这一举措直接影响了包括大额存单在内的各类存款产品的利率水平；再者，市场资金面较为宽松，银行揽储压力相对缓解。总体上看，未来大额存单的发行业务可能呈下降趋势。

大额存单一度是银行机构的“揽储利器”。然而，随着存款利率的不断下调，大额存单利率也出现了下调。对于银行机构而言，该如何优化揽储举措？

中国银行研究院研究员杜阳在接受《证券日报》记者采访时表示，银行在压降长期限存款后，可以通过以下方式进行揽储：一是创新存款产

品。在满足监管要求的前提下，银行可以开发具有特色和创新的存款产品，以满足不同储户的需求。二是优化存款服务。银行可以提升存款服务体验，如提供便捷的网上银行、手机银行等服务，简化存款流程，提高客户满意度。三是优化营销策略。银行可以通过线上线下多渠道进行存款营销，如举办存款优惠活动、联合推广等，提高存款产品的知名度和吸引力。

展望未来，多位业内人士分析认为，商业银行净息差收窄压力仍较大，为了压降资金成本，减缓净息差缩窄的压力，银行可能会继续下调存款利率，大额存单利率也会随之下降。