

“报行合一”政策持续显效

去年头部险企银保收入同比上涨  
上市银行代销保险收入同比普降

■本报记者 冷翠华

一组看似矛盾的数据刚刚出炉——根据上市险企和上市银行2024年年报，去年上市险企银保收入大多同比上涨，而上市银行代销收入却普遍同比下降，部分银行保险代销收入甚至呈现同比锐减。

业内人士认为，上述看似矛盾的数据背后，是“报行合一”政策的落地实施，以及银保业务的转型发展。未来，银保渠道仍将是保险业非常重要的渠道，“价值银保”是险企要着力推进的重点工作之一。

## 核心原因：报行合一

简单理解，银保渠道是指“银行为保险公司代销保险产品，同时保险公司向银行支付手续费和佣金”的一种合作模式。

从上市险企角度看，2024年，新华人寿保险股份有限公司(以下简称“新华保险”)银保渠道实现保费收入516.74亿元，同比增长8.1%；中国人寿保险股份有限公司(以下简称“人保寿险”)去年实现银行保险渠道保费收入511.56亿元，同比增长4.3%；中国太平洋人寿保险股份有限公司去年银保渠道实现规模保费409.02亿元，同比增长7.4%；中国平安人寿保险股份有限公司(以下简称“平安人寿”)去年个人业务新业务的银保渠道保费收入217.94亿元，同比增长10.6%，个人业务续期业务的银保渠道保费收入约257.95亿元，同比增长26.5%；中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)去年银保渠道总保费收入同比小幅下降。

2024年，A股上市险企银保渠道保费收入大多实现同比上升。不过，多家A股上市银行去年的代销收入同比普遍下降，这主要是由于代销保险收入下降。

具体来看，农业银行去年实现手续费及佣金净收入755.67亿元，较2023年减少45.26亿元，下降5.7%。其中代理业务收入下降20.6%，主要是代理保险相关手续费收入减少；建设银行2024年年报显示，手续费及佣



未来，银保渠道仍将是保险业非常重要的渠道，“价值银保”是险企要着力推进的重点工作之一

王琳/制图

金收入中，代理业务手续费收入144.12亿元，较2023年减少44.82亿元，降幅23.72%，主要受保险、基金等降费政策影响；此外，招商银行去年实现代理保险保费1172.25亿元，同比增长21.07%，不过，其代理保险收入64.25亿元，同比下降52.71%；平安银行2024年代理及委托手续费收入54.34亿元，同比下降29.4%，主要是代理个人保险收入下降。

普华永道管理咨询(上海)有限公司中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者分析称，随着“报行合一”政策(保险公司在向监管部门报送产品审批或备案材料中所使用的产品定价假设，必须与实际经营过程中的行为保持一致)的落实，银保渠道的手续费率出现大幅下降，行业平均幅度约30%，因此，虽然2024年险企银保渠道保费贡献度仍在上升，但银行的代销收入则呈现同比减少态势。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格也对《证券日报》记者表示，银保渠道保费上涨而销售费用下降的主要原因在于“报行合

一”政策对银保渠道佣金进行了严格约束，导致银行代理保险的中间收入大幅下降。同时，险企通过优化业务结构，转向长期期交、高价值产品，虽然保费规模增长，但手续费率较低，进一步压缩了银行的佣金空间。

## 大力发展“价值银保”

去年，各上市险企银保渠道的价值贡献都有明显提升。在业内人士看来，未来，险企和银行还需联手持续提升银保渠道的业务价值。

2024年，平安人寿的银保渠道聚焦价值经营，高质量发展成效显著，银保渠道新业务价值同比增长62.7%。新华保险丰富银保渠道产品供给，聚焦期交规模，提升价值贡献，实现保费及价值率双增长。人保寿险通过完善制度、强化刚性管控，推动渠道转型高质量发展，努力提升银行保险渠道新业务价值，实现新业务价值23.41亿元。中国人寿优化经营管理体系，积极推动渠道转型，降本增效成效明显。

“随着保险行业探索高质量发展模式，险企对保费规模的追求发生改变，转为平衡规模和价值。因此，险企也都在对银保渠道投放的产品及期限结构进行调整，提高期交产品占比，提升产品价值率，拉长产品期限，从而提升银保渠道的价值贡献。”周瑾表示。

龙格补充表示，“报行合一”推动险企降本增效，提升利润率，同时，险企专业化队伍建设的深化也将助力价值提升。

在周瑾看来，尤其是在传统个险代理人模式面临重大转型以及保险行业加大分红类产品销售的背景下，银保渠道在继续贡献大量保费的同时，有望进一步兼顾价值贡献，保险公司和银行也会进一步探索更加长期共赢的合作模式，并可能在客户长期经营层面达成一致，即以客户的需求和长期经营为目标，银行和险企摒弃基于短期代理费用的合作模式，充分满足客户财富配置和风险管理的需求，提升银行的客户黏性，降低险企的销售成本，深度探索“产品+服务”的发展模式。

## 14家上市银行2024年私行“账本”观察：

## 两家国有大行私行资管规模去年突破3万亿元

■本报记者 李冰熊悦

高净值客户作为零售金融业务中最具价值挖掘潜力的客群之一，历来是商业银行争夺和服务的重点。截至4月7日，A股已有23家上市银行披露了2024年年度报告，主要商业银行的私人银行业务“账本”随之浮出水面。

《证券日报》记者以14家公布了去年私行数据的上市大中型银行(包括6家国有大行及8家全国性股份制银行)为分析样本梳理发现，尽管当前商业银行零售金融业务有所承压，上市大中型银行的私行业务却整体表现不俗，且座次排位趋于稳定。前述14家银行去年的私行客户数均呈现较高增速，其中有5家银行的私行客户数在10万户以上，7家私行资管规模在1万亿元以上，9家去年的资管规模增速在10%以上。

## 国有大行稳居第一梯队

从披露数据可以看到，不管是私行客户数还是资产管理余额来看，工商银行、农业银行、建设银行、中国银行4家国有大行均稳居第一梯队。

截至2024年末，工商银行的私行客户数为28.9万户，较上年末增加2.6万户，增幅为9.9%；农业银行的私行客户数为25.6万户，较上年末增加2.4万户；建设银行、中国银行的私行客户数分别为23.15万户、19.89万户。

全国性股份制银行中，招商银行的私行客户数依旧保持领先地位，截至2024年末，达到16.91万户，较上年末增长13.61%；其次是平安银行、中信银行，私行客户数分别较上年末增长7.3%、13.77%，至9.68万户、8.41万户；兴业银行、光大银行、民生银行的私行客户数增长也较为强劲。其中，兴业银

行的私行客户月日均数为7.70万户，较上年末增加7859户，增幅为11.36%，客户净增创近三年新高；而光大银行、民生银行的私行客户数去年底已分别突破了7万户、6万户。

私行资管规模也是衡量私行业务实力的重要指标。在14家公布去年私行数据的上市大中型银行中，有12家银行披露了私行资管规模数据，这12家银行截至去年底的私行资管规模均较2023年末实现增长，9家银行的资管规模增速在10%以上。

据梳理，截至去年底，14家银行中私行资管规模“万亿元俱乐部”成员共有7家，分别为工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、平安银行、交通银行、中信银行，资管规模达3.47万亿元、3.15万亿元、3.14万亿元、2.78万亿元、1.98万亿元、1.30万亿元、1.17万亿元。

其中，农业银行、中国银行的私行资管规模站上3万亿元，成为“3万亿元阵容”的新晋成员。而这两家国有大行去年的私行资管规模增速同样领先，分别较2023年末增长17%、16.73%。

需要指出的是，每家银行对私行客户设置的门槛并不相同。比如，招商银行的私行客户指在该公司月日均全折人民币总资产在1000万元及以上的零售客户；平安银行平安私行客户标准为客户近三月任意一月的日均资产超过600万元。

中国银行研究院研究员吴丹告诉《证券日报》记者，当前我国私人银行业务呈现出“头部集中、差异化竞争”的格局。头部银行凭借品牌、客户基础和综合服务能力强占据主导地位，中小银行则通过差异化策略争夺市场份额，或深耕区域市场，或专注特定行业。外资银行也在依托全球化网络和成熟经验，为高净值客户提供专业跨境服务。“多层次竞争格局推动着私人银行服务向更专

业化、精细化的方向发展。”

## 持续延伸服务“触角”

作为零售金融业务的重要组成部分，私人银行业务为诸多商业银行零售转型的重要抓手。从各家银行披露的私行数据来看，在当前商业银行净息差收窄、零售业务增长承压的背景下，私人银行业务显示出相当的韧性。主要商业银行正在持续深挖高净值客群价值，构筑私行业务竞争壁垒。

业内人士认为，银行传统零售业务增长乏力之际，私人银行业务凭借高净值客户资产规模的稳定性和高附加值，已成为商业银行稳定中短期业绩、长期优化客户结构的重要引擎。

吴丹认为，私人银行业务在零售银行业务发展中扮演着至关重要的角色。“高净值客户虽然数量占比小，但对零售业务利润的贡献度较大，这类客群资管规模大、服务需求多元，能显著提升银行的中间业务收入，优化盈利结构。高净值客户的低利率敏感性和高黏性也有助于银行降低负债成本，增强业务稳定性。”

“私人银行业务不仅是财富管理的重要抓手，更能带动投行、资管、家族信托等跨业务协同，突破了传统零售业务依赖息差和单一产品的局限性。此外，私人银行客户的非金融需求，如健康管理、圈层资源对接等，也为银行拓展增值服务、增强客户黏性提供新场景。”券商银行特约研究员薛洪言对记者表示。

当前商业银行正从深化客户分层服务策略、提供差异化产品及服务组合、打造多元化非金融权益等方面持续构筑私行服务体系。记者注意到，为不断延伸私行服务“触角”，去年多家银行持续完善私行中心布局。

比如私行资管规模迈上新台阶的

农业银行持续深化专业服务体系，截至2024年末，建成150家总行级私行中心、300余家分行级私行中心和800余家支行级财富管理中心，进一步扩大私行专业服务覆盖面。2023年末，该行建成总行级私人银行中心、分行级私人银行中心和支行级财富管理中心分别为100家、100家和500家。

邮储银行去年创新搭建版私行模式，建设超过10家私人银行中心，由总行专业团队直管管理，线下高强度队伍集训，线上深化运营指导、能力打磨、大数据案例分析，为私行中心运营实现敏捷传导与专业赋能。

中信银行则将私行中心作为私行客户“服务+经营”的重要阵地，去年该行私行中心布局逐步完善，截至2024年末，已批建私人银行中心99家(其中新批建11家)，覆盖69个重点城市。

薛洪言认为，未来私行业务将围绕“深度服务、生态融合、长期价值”三大方向演进。一是需求端从单一资产配置向“人一家一企一社”综合服务延伸，例如针对创富一代的家族信托、企业接班规划，以及面向年轻客群的ESG投资等。二是服务模式从产品销售转向全生命周期陪伴，资源整合从内部协同扩展到跨界合作，头部银行加速与券商、保险、律所等机构联动，构建涵盖税务规划、慈善信托的一站式解决方案。三是竞争策略上，从“规模竞争”转向“价值竞争”，客户洞察深度、科技应用能力及生态资源整合效率成为竞争的胜负手。长期来看，私行业务需重塑考核机制，从规模导向转为客户资产健康度指标，才能真正实现从“规模竞争”到“价值经营”的转型。

“未来商业银行需要进一步结合科技手段和全球化视野，依托智能投顾、大数据分析等科技手段提升服务精准度，实现高端业务与普惠业务的协同发展，构筑银行综合竞争力。”吴丹表示。

## 强化账户安全管理

## 多家银行收紧无卡存取业务

■本报记者 彭妍

日前，招商银行发布公告称，该行将于4月9日起停止ATM扫码存款服务。据不完全统计，自2024年3月份至今，已有超过50家银行机构宣布停止无卡存款、无卡取款、扫码存取款等功能，覆盖国有大行、股份制银行、城商行及农商行等多类金融机构。

受访人士表示，银行收紧无卡业务主要出于风控和成本考量，未来更多机构将跟进。此举旨在平衡服务便利性与资金安全性，推动金融服务向更严格的身份核验和技术赋能方向转型，未来以智能风控补齐传统无卡业务的风险短板。

## 保障客户资金安全

据招商银行发布的公告，客户后续可持银行卡，通过招商银行ATM或前往该行营业网点办理存款业务。此举是“为保障客户资金安全”。

近年来，国内银行业持续收紧无卡存取款业务。去年上半年，国有大行率先启动调整。例如，工商银行于去年4月份暂停手机银行无卡取现功能；交通银行紧随其后，终止个人手机银行无卡取款功能中的预约取款服务；农业银行、建设银行等机构亦陆续跟进。去年下半年，股份制银行及城商行持续跟进。例如，民生银行在去年发布公告，自6月7日起全面关闭手机银行“ATM无卡取现”功能；兴业银行在去年6月28日宣布，自7月10日起终止手机银行ATM扫码取款服务。

中小银行也进一步收紧。栖霞农商银行、莱州农商银行等地方金融机构自去年12月份起，全面取消自助设备“预约取款”“无卡存款”等非接触式服务，要求客户通过实体银行卡办理业务。彼时，栖霞农商银行表示，为提升服务质量，保障客户资金安全。

薛洪言也表示，在行业整体向无卡化进阶的背景下，商业银行的创新转型需做好风险与效率的平衡，重点在于将生物识别、行为特征分析等智能风控手段深度嵌入存取款流程，最终实现从简单的介质替代升级为基于数字信任体系的金融服务再造，更好地推动安全与便捷的平衡。

## 国际原油、黄金期价创出阶段新低

■本报记者 王宁

近日，海外商品期市主要品种期价大幅走低，包括原油和黄金等期价创出阶段性新低。多位分析人士向《证券日报》记者表示，由于海外市场基本面波动，国际油价和金价出现不同程度回调，但就投资逻辑来看，两个商品存在明显差异；短期来看，由于不确定性因素尚存，建议投资者短期转变为防御性投资策略。

## 原油期价创近四年新低

北京时间4月7日，纽约商品交易所(NYMEX)原油主力连续合约盘中跌破60美元/桶关口，已连续5个交易日下滑，并创出2021年2月份以来新低；与此同时，纽约商业交易所(COMEX)黄金主力连续合约盘中失守3000美元/盎司关口，连续3个交易日收于阴线。截至记者发稿，NYMEX原油期货报59.77美元/桶，创出近四年来新低；COMEX黄金期货报3041美元/盎司，3000美元关口失而复得。

银海期货有限公司大宗商品研究部高级研究员董川向《证券日报》记者表示，国际油价持续走低主要在于海外市场宏观面和供应端的双重利空，例如石油输出国组织(OPEC+)宣布将增产，促使国际油价开启下跌行情。

中粮期货有限公司原油研究员陈心仪告诉记者，海外市场宏观面波动和原油主产国宣布增产，对原油期货市场价格形成显著冲击，其中增产消息显然是超预期利空，投资者原本期待油价弱势格局下能得到产油国利好托底，但本次产量调控思路，给多头预期再泼冷水。“从基本面上看，国际油价长期下行趋势确立，空头力量目前正在增强，长期或处在60美元/桶之下运行。”

海外市场基本面波动引发商品市场避险情绪升温，国际金价亦借

频率也不高，且存在洗钱、诈骗等风险。二是客户可能误操作导致存取款差错，反而需要花费更多时间处理，影响用户办理业务的效率，增加了银行运营成本。

薛洪言表示，多家银行收缩无卡存取款业务的核心动因在于平衡风险防控与运营效率。随着电信网络诈骗和洗钱手段的升级，无卡存取款因其匿名性特征成为风险敞口较大的业务环节。相较于需要实体卡验证的传统方式，无卡操作虽然在便捷性上具有优势，但也削弱了银行对用户真实身份的核验能力。特别是在大额交易场景中，仅凭手机验证码或动态口令的验证机制难以满足反洗钱监管的穿透式审查要求。

## 平衡安全与便捷

薛洪言表示，银行收缩无卡存取款业务带来了运营成本的结构性优化，将原本分散在ATM终端维护、异常交易监测的资源集中到数字渠道的安全体系建设上，同时通过引导用户向手机银行迁移，为后续的客户行为数据分析创造更优质的人口。

从用户端来看，中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏对《证券日报》记者表示，无卡存取款业务的收缩，一定程度上给适应无卡存取款业务办理的客户带来不便，但也有助于保障其资金财产安全。

业内人士认为，金融科技发展要求银行通过数字技术重构业务模式、业务流程及应用场景。当前多家银行正优化无卡业务布局，探索创新转型路径以实现可持续发展。对此，姜飞鹏认为，在优化无卡存取款业务过程中，不仅要做好客户引导教育，赢得客户的理解和支持，而且要强化风险管理措施，优化完善网点、自助设备、手机银行等渠道服务，为客户提供优质的金融支付。

薛洪言也表示，在行业整体向无卡化进阶的背景下，商业银行的创新转型需做好风险与效率的平衡，重点在于将生物识别、行为特征分析等智能风控手段深度嵌入存取款流程，最终实现从简单的介质替代升级为基于数字信任体系的金融服务再造，更好地推动安全与便捷的平衡。

势上涨，但金价与油价却表现出同步走低行情。在金端期货股份有限公司宏观研究员黎天元看来，市场流动性下降成为本次国际金价走低的主因。他向记者表示，作为传统避险资产，黄金在本轮市场调整中也未能幸免，主要原因是各类风险资产快速下跌导致流动性急剧下降，部分投资者被迫抛售相对稳定的黄金资产，以解决其他资产短期流动性危机，黄金价格在抛压增大下出现调整。

## 建议采取防御性策略

虽然目前国际油价和金价出现同步下滑态势，但分析人士认为，两者交叉逻辑并不一致，待期价企稳后或出现分化走势。

“国际宏观面波动引发市场恐慌情绪升温，油价出现大跌行情，但未来可能存在变数。”董川表示，目前油价上涨面临双重压力，短期市场存在流动性风险和预期反复修正风险，预计后市油价波动或加剧，期价将维持震荡偏弱格局，市场正在等待基本面明确指引。对于投资者而言，建议以买入期权方式对冲现货、期货单边风险，并做好仓位管理和风险控制。

国际油价下跌行情或未结束，有分析人士认为当前还在寻找新的平衡位置。在陈心仪看来，国际油价正在试探当前位置支撑，短期内市场交投情绪处于恐慌期，若无多头力量入场托底，油价或将持续试探低点寻找支撑，长期投资策略仍以偏空为主。

不过，对于国际金价短期投资策略，黎天元表示，待短期流动性危机后，黄金仍是良好避险资产，地缘风险和宏观经济面的不确定性，以及美元走弱等因素，将继续支撑黄金期价中长期走强。

对于投资者而言，多位分析人士表示，在当前不确定性增强的环境下，防御性策略或是最佳选择。