

行业联合倡议告别“以费换量” 险企银保渠道治理待升级

一纸倡议书寥寥数百字,却字字敲在行业痛点。近日,笔者了解到,广东省保险行业协会与广东银行同业公会日前联合向全体会员单位发出“深化银保协同 共促高质量发展倡议书”,提出摒弃“以费换量、以利拓市”的传统路径,告别高费用竞争的不可持续模式。

过去几年,银保渠道凭借爆发式增长重回寿险“主力渠道”。然而,规模狂奔之下,费用虚列、恶性竞争、“小账”等乱象从未真正退场。在业内人士看来,倡议书的发布,是一次对银保渠道积弊的正面宣战。那么,当监管利剑一再出鞘、地方协会喊话不停,如何告别高费用的旧模式?告别之后,银保业务又将走向何方?



一地喊话告别“旧模式”

广东省保险行业协会日前发布的信息显示,广东省保险行业协会与广东银行同业公会联合发出倡议,提出摒弃“以费换量、以利拓市”的传统路径,告别高费用竞争的不可持续模式。将合作重心从拼费率、拼规模转向拼专业、拼服务、拼质效,让银保业务回归本源,以价值共识筑牢协同发展根基。

在严守底线规范费用管控方面,倡议书倡议紧扣监管新政,协同构建全口径、全流程、可追溯的“报行合一”费用管控体系。严格落实分项备案、阳光列支、刚性比例监管红线要求,杜绝变相返点、利益输送、成本转嫁等违规行为。

需要关注的是,近年来,地方协

会针对银保业务不止一次发出倡议。2025年,安徽省保险行业协会发文指出,安徽省银行业与保险业紧密合作,银行代理保险业务稳步发展,与此同时,行业内卷竞争现象也日益凸显,影响行业健康发展与金融消费者权益。安徽省银行业协会与保险行业协会发布联合倡议书,倡议书倡导公平竞争,抵制无序内卷;坚持“报行合一”,杜绝恶性竞争;落实主体责任,防范经营风险等。

银保业务,最初是指保险公司通过银行渠道向客户提供保险产品和服务,并逐步发展为保险公司和银行机构采用的一种相互融合渗透的战略,通过共同的销售渠道为共同的客

户群体提供具有特定特征的金融产品,满足客户多元化金融需求。而近两年频频提及的“报行合一”,是指保险公司在实际销售产品时的手续费支付标准,必须和当初向监管部门报备产品时提交的标准完全一致。

倡议接连发布的背后,与国家金融监督管理总局年内下发的《关于进一步加强银行代理渠道费用管理有关事项的通知》(以下简称《通知》)具有高度关联性。《通知》要求保险公司将银保渠道的佣金、银保专员薪酬激励、培训费、分摊固定费用等全口径成本纳入备案,并划定多条“监管红线”。这意味着,银保渠道“报行合一”改革正式进入“深水区”。

“新模式”下需较量专业和服务

尽管当下银保渠道保费规模一路高歌猛进,重回寿险业“主战场”,但“小账”顽疾屡治不绝,罚单接连落地,潜藏的风险从未真正远离。比如高增长的光环之下,费用虚列、恶性竞争等老问题依然盘踞。

在银保渠道明确执行“报行合一”管理要求、反内卷相关倡议接连发布的背后,盘古智库高级研究员江瀚表示,首先,从宏观金融环境来看,当前低利率环境已成为常态,商业银行的存款利率持续下行,这使得银保渠道作为连接银行与保险的枢纽,其重要性愈发凸显。然而,过去依赖高费用换取规模的粗放模式,实际上是对金融资源的巨大浪费。其次,过去银保渠道的费用管理存在“多头管理、口径不一”的问题,导致数据不可追溯、违规行为频发。

“‘以费换量、以利拓市’的高费用竞争模式,本质上是一种低水平的路

径依赖,其弊端是显而易见的。”江瀚表示,一方面,这种模式导致了严重的资源错配,险企为了支付高昂的渠道费用,不得不压缩产品成本或追求短期高回报投资,从而埋下了利差损风险;另一方面,它扭曲了市场竞争机制,使得那些专注于产品创新和专业服务的优质企业反而在价格战中处于劣势,形成了“劣币驱逐良币”的恶性循环。这种模式不仅损害了消费者的利益,也透支了行业的未来,因此被定性为不可持续的旧模式。

从拼费率到拼专业,从价格战到价值战,行业银保渠道的转型已然拉开序幕。而能否真正告别高费用旧模式,考验的不仅是决心,更是每一家保险公司的行动与定力。在业内人士看来,要彻底告别这一模式,必须重构银保合作的价值共识。财经评论员郭施亮也表示,告别不可持续的传统打法,需

要真正落实“报行合一”,让竞争回归产品、回归服务本身,重视客户需求,提升长期服务能力。未来的发展趋势应该加速向头部化、专业化方向发展,利用好数字化、AI赋能,提升产品竞争力,增强服务能力,通过产品设计更加人性化,让竞争回归服务本质,增强用户使用黏性,进而提升核心竞争力。

毫无疑问,随着价格战的退潮,银保业务将回归金融本质。未来的竞争将是专业服务能力的较量,最终实现优势互补、互利共赢,以协同联动激发行业活力,共筑银保新生态。江瀚认为,未来的银保合作将向“金融+服务”的生态圈延伸。正如相关倡议中提到的“立足专业互补、资源共享”,可以进一步探索“保险+康养”新赛道,整合医疗、健康、养老等上下游资源,为客户提供全生命周期的综合服务解决方案。(北京商报)

旅游列车频发 特色航线加密 暑期出行市场供需两旺持续升温

随着2026年暑期运输正式开启,居民出行需求持续释放,铁路、民航等交通运输市场迎来客流高峰。铁路部门密集增开旅游列车,航空公司持续加密热门航线,租车市场需求也同步攀升,暑期出行市场呈现供需两旺态势。业内专家认为,随着交通与文旅消费深度融合,暑期消费潜力将进一步释放。

笔者获悉,旅游列车成为不少旅客暑期出游的新选择。日前,国铁太原局从太原、大同、临汾接续开行3列银发旅游专列,护送2300余名中老年旅客开启为期16至18天的新疆深度之旅。行程覆盖戈壁绿洲、雪山湖泊等新疆标志性自然景观,并配备医护人员随行,提供健康监测、应急保障等服务。“退休后我每年都会和老同学一起旅游,坐旅游列车不仅省心省力,还有医护人员随行,我们玩得更安心。”旅客王大爷笑着告诉笔者。

与此同时,各地也立足资源禀赋,围绕避暑游、研学游等多元需求,不断丰富旅游列车产品供给。据了解,7月起,国铁北京局将开行文旅专列“津旅时光号”京津冀全新线路,并把广阳非遗手编绳、非遗线香等京津冀特色非遗项目搬上列车。国铁济南局计划围绕研学出游需求,推出“好客山东·齐鲁1号”海滩清凉专线、文物研学专列,进一步推动铁路与文旅深度融合。

铁路旅游市场持续升温的同时,民航市场也迎来暑期客流高峰。航旅纵横数据显示,截至6月30日,7月国内航线机票预订量已超1580万张,环比前一周增长约68%。

从暑期出行目的地看,生态优越、气候舒适的小众目的地迎来流量爆发,“冷资源”成功激活夏日文旅热经济。南方航空相关负责人告诉笔者,暑运期间,公司计划在北京枢纽新开、加密北京大兴至阿克苏、伊宁、长白山、西宁、银川等多条暑期特色旅游航线。山东航空方面也表示,将新增济南至长白山、青岛至佳木斯等航线,并增加济南、青岛至贵阳、昆明等西南清凉目的地航班班次。

“相较于传统热门旅游城市,此类目的地凭借宜人的夏季气温、原生态的山水风貌与独特的小众人文体验,精准契合亲子避暑、户外休闲、康养旅居等多元出行需求,整体客流增速显著高于平均水平。”航旅纵横相关人士指出。

除铁路、航空外,自驾出行也成为不少家庭暑期出游的重要选择。租租车发布的《2026暑假自驾出行风向标》显示,国内暑期自驾市场格局稳定,暑假自驾热门目的地前十名中,西部地区占据五席,西部城市持续领跑。

值得关注的是,新能源汽车成为自驾市场的新增量,头部租车平台持续加码新能源租车。据悉,近日神州租车与小鹏集团签署了战略合作协议,完成了1300台小鹏新能源车型的批量交付。一嗨租车也开放了问界M6、小米SU7等一系列市场热销新能源车的7月租赁档期。(经济参考报)