

# 特别评论

2024年12月

## 保险行业研究

### “报行合一”一周年，几家欢喜几家忧？

#### 联络人

作者

金融机构部

张璐 010-66428877

lzhang@ccxi.com.cn

陶美娟 010-66428877

mjtiao@ccxi.com.cn

贾天玮 010-66428877

twjia@ccxi.com.cn

其他联络人

金融机构评级总监

王雅方 010-66428877

yfwang@ccxi.com.cn

#### 事件

2023年以来国家金融监督管理总局先后下发《关于规范银行代理渠道保险产品的通知》、《关于银保产品管理有关事宜的通知》以及《关于规范人身保险公司银行代理渠道业务有关事项的通知》，引导人身险行业在银保渠道切实执行“报行合一”。短期来看行业新单保费增长承压，但银保渠道的佣金水平明显改善，新业务价值率快速提升，且银保系公司受益更为明显；长期来看有望重塑行业渠道结构，降低费差损风险。

## 监管督促行业实行“报行合一”，防范费差损风险，提高负债质量。

人身险产品主要依据发生率、费用附加率、利率等精算假设来确定产品价格，实际情况与精算假设之间的差异会形成死差、费差、利差，成为人身险公司的利润来源。近年来，部分人身险公司采取激进的经营模式，通过快速提升渠道手续费、虚列费用等方式吸引渠道合作、抢占市场份额，导致行业无序竞争现象显现。部分人身险公司实际发生的费用水平已远超产品定价时的附加总费用率，行业费差损风险不断累积。由于人身险公司负债端以长周期储蓄型产品为主，利润来源主要为利差益，在投资业绩较好情况下，人身险公司尚可用利差益弥补费差损。但近年来随着权益市场震荡加剧、债券市场收益率低位运行，大多数人身险公司投资业绩表现不佳，人身险行业投资收益率已由 2013 年的 5.50% 下降至 2023 年的 2.29%。利差对利润的贡献度逐步收窄，对费差损的弥补有限。为压实负债端成本，监管一方面下调保险产品预定利率，另一方面压降渠道费用，多措并举提高行业负债质量。

2023 年以来监管机构多次发文推动行业实行“报行合一”，即保险公司给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，要与保险公司在实际经营过程中的行为情况保持一致，这一政策的实施有助于行业有效压降渠道成本、防范费差损风险，促进行业长期稳健经营。

## 银保渠道率先开展，经代渠道紧随其后，个险渠道仍处于探索期。

在代理人缩水和储蓄型保险产品备受消费者青睐背景下，银保渠道成为各人身险公司争夺市场份额的重要渠道，导致银保渠道手续费高企、“小账”现象屡见不鲜。为有效遏制该现象，“报行合一”政策率先在银保渠道展开。2023 年 8 月 22 日，国家金融监督管理总局（以下简称“金融监管总局”）向各家人身险公司下发《关于规范银行代理渠道保险产品的通知》，要求各人身险公司通过银行代理销售的产品，应当审慎合理确定费用假设，据实列支费用，佣金等实际费用应与备案材料保持一致，且各公司已备案的银保产品，应于 2023 年 8 月 31 日前补充报送费用结构和佣金上限等内容。2023 年 10 月和 2024 年 1 月，金融监管总局分别下发《关于银保产品管理有关事宜的通知》、《关于规范人身保险公司银行代理渠道业务有关事项的通知》，对银保渠道的“报行合一”提出更加明确的要求并多举措力求落地实施。为推动“报行合一”政策落地，上海、广东等地保险行业协会发布银保自律公约，对于趸交、3 年交、5 年交、10 年交的保险产品，保险公司给予银行的一次性手续费上限分别下调至 3%、9%、14%、18%，老七家在此基础上再打九折。在监管引导下，人身险公司陆续调整银保渠道业务，与银行按照重新报备的手续费签署合作协议，2023 年下半年保险公司和银行已基本完成重新签署工作。根据行业统计数据，“报行合一”执行一年以来，全行业相关渠道平均佣金水平较之前降低 30%。

同时，“报行合一”实行之后，银保渠道竞争的关键将由手续费转向产品和服务，利好产品线丰富、服务水平较好的大型保险公司，行业马太效应会更加明显。为了缓解中小保险公司业务开展压力，2024 年 4 月金融监管总局发布《关于商业银行代理保险业务有关事项的通

知》，取消已施行多年的银行网点与保险公司合作不得超过3家的限制。该政策是对银保合作的一次“大松绑”，有助于中小公司和更多银行网点合作，缓解“报行合一”带来的竞争压力，从而推动银保渠道经营模式的重塑。

随着银保渠道“报行合一”取得积极成效，监管机构进一步将“报行合一”政策拓展至经代渠道。2024年2月，金融监管总局发布《关于2023年度人身保险产品情况的通报》，指出部分人身险公司报送的经代渠道终身寿险产品设计的销售费用率为预定附加费用率的两倍左右，并要求其针对通报问题进行全面自查整改，并应于2024年2月26日前上报整改报告；其他公司应当对照通报问题进行全面自查，立即整改。为满足监管要求，保险公司已密集对经代渠道产品进行下架调整，经代渠道“报行合一”正式拉开序幕。

个险渠道方面，由于各家人身险公司个险渠道基本法、队伍架构和费用政策计算的差异较大，因此个险渠道短期内受到“报行合一”政策的影响较小。但从近期各大上市保险公司2024年中期业绩发布会来看，部分头部人身险公司已开始布局个险渠道“报行合一”，从长期来看，为规范市场行为、压降人身险公司成本，个险渠道“报行合一”势在必行。

### 上半年银保渠道业务增速降温，渠道结构逐渐重塑，非银保系公司调整步伐加快。

从长期来看，“报行合一”政策将促进人身险公司提质增效，但政策执行初期势必会使得人身险公司业务发展经历短期的“降温换挡”。2024上半年，人身险行业实现规模保费3.03万亿元，较上年同期增长10.97%，但增速下降1.13个百分点。由于三季度以来人身险各类产品预定利率进一步下调，人身险公司抓住窗口期展业，推动前三季度行业规模保费增速同比回升2.19个百分点至13.51%。

根据新单保费渠道数据可得的人身险公司样本（以下简称“样本组A”）数据统计，2024年1-6月样本公司总规模保费<sup>1</sup>同比增长3.34%，其中银保渠道总规模保费同比增长1.97%，人身险公司业务规模仍然保持增长态势。但从期限结构的角度来看，2024年1-6月样本公司新单保费同比减少14.48%，新单保费对总规模保费贡献度为32.59%，贡献度同比下降6.79个百分点，由此推断，“报行合一”政策影响下，2024年上半年人身险公司业务规模增长主要依靠续期保费拉动，新单保费有所收缩。

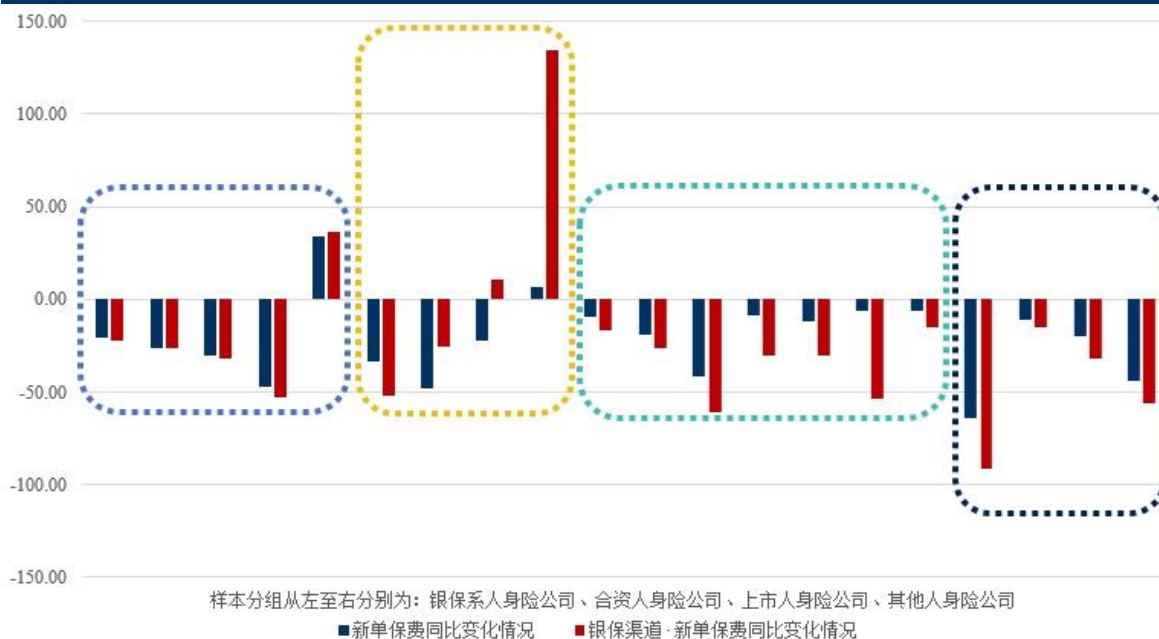
对于保险公司而言，银行作为零售金融的核心载体之一，其强大的客户资源与广泛分布的营业网点在代销保险产品方面具有天然优势，银保渠道的重要性不言而喻。但从银行的角度出发，代销保险产品带来的中间业务收入在其总收入中占比有限，且保险产品同质化严重、可选范围广泛，合作地位上的不对等造成了保险公司对于银保渠道掌控力度偏弱的局面。本次“报行合一”政策带来的“降佣潮”将会改变银行选择合作保险公司的标准和逻辑，同时亦重塑了人身险公司的销售渠道结构。

从新单保费的渠道结构来看，样本公司银保渠道新单保费合计同比减少33.31%，银保渠道对

<sup>1</sup> 部分样本公司规模保费数据不可得，以原保险保费收入数据替代，下同

新单保费的贡献度为32.29%，贡献度同比下降9.12个百分点。其中，银保渠道保费贡献度占比超过50%的人身险公司新单保费平均同比降幅为25.13%，超过全部样本降幅均值(21.52%)。虽然绝大多数样本公司新单保费均出现不同程度的下滑，但不同类型公司银保渠道降幅有较大差异。具体来看，银保系样本公司因其主要依靠银保渠道展业，整体新单保费的变化趋势和幅度与银保渠道新单保费的变化情况基本保持同步；合资样本公司表现不一，而上市样本公司和其他样本公司则表现为银保渠道的新单保费降幅明显大于新单保费降幅(如图1所示)。

图 1：2024 年 1-6 月不同类型样本公司新单保费增速（%）



资料来源：中诚信国际整理

在“报行合一”政策推进过程中，不同类型人身险公司渠道调整步伐有所区别。银保系人身险公司背靠母行资源和网络，以同母行的渠道协同为其核心竞争力，对银保渠道的把控能力往往高于非银保系保险公司。根据样本组A数据统计，2024年1-6月银保系样本公司的银保渠道新单保费占比降幅在10个百分点以内，渠道稳定性较强；而非银保系样本公司的银保渠道新单保费占比变化十分明显（如图2.1所示）。

值得一提的是，合资样本公司银保渠道新单保费占比呈现逆势上升态势，由此推断，在“报行合一”叠加放开银保渠道“1+3”合作限制后，一方面渠道费率下降使得业务价值提升，另一方面触达银行网点展开合作的机会增加，“小而美”合资人身险公司以其注重产品质量和服务创新为优势，在银保渠道的竞争中占据一席之地。

上市样本公司均为行业头部公司，其品牌实力强大，渠道多元化程度高，且多以个险渠道为核心渠道。但近年来，由于个险渠道进入深度调整期，叠加居民储蓄意愿增强，头部公司不同程度的加大银保渠道拓展力度。2024年上半年，“报行合一”的推行使得银保渠道新单保费规模明显收缩，但凭借个险渠道转型成果的逐步显现以及多元化渠道的支撑作用，整体新单



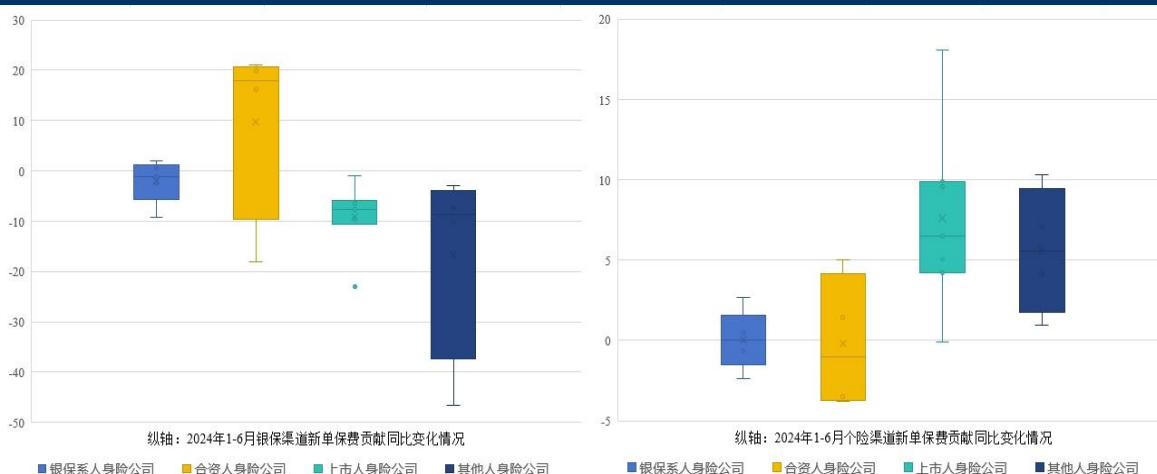
保费规模降幅较小。

保费规模相对较小的其他样本公司整体综合实力较弱，其原本主要通过较高的费用投入争取银行合作机会，但在“报行合一”政策下失去竞争优势，导致银保渠道新单保费贡献下降幅度十分显著。

在银保渠道新单保费规模收缩的同时，已深度调整多年的个险渠道或将迎来发展机遇。具体来看，大部分样本公司个险渠道保费贡献有所上升。相较于银保系样本公司，非银保系样本公司在个险渠道转型力度较大（如图2.2所示），其中上市样本公司经过近年来个险渠道的持续转型发展，成效逐步显现，在各类型样本公司个险渠道贡献增幅中拔得头筹。

整体来看，基于样本组A数据可推断，“报行合一”政策短期内使得人身险公司新单保费规模下滑，且渠道策略逐步分化。银保系公司将继续深耕母行渠道，合资公司或将把握机遇加大银保渠道拓展力度，上市公司将会兼顾个险和银保渠道发展，深化多元渠道布局；其他中小人身险公司则面临多重压力，仍需寻找差异化竞争优势。

图 2.1&2.2：不同类型样本公司渠道新单保费贡献同比变化情况（%）



资料来源：中诚信国际整理

此外，在银保渠道由“费用驱动”逐渐转为“价值驱动”的当下，如何调整产品策略来适应新渠道格局是各人身险公司面临的重要抉择。根据样本组A数据统计，2024年1-6月，银保渠道新单保费中趸交保费合计占比29.43%，同比下降6.09个百分点。样本组A数据一定程度上反映了人身险行业在监管政策引导下向高价值期交产品转型的策略。

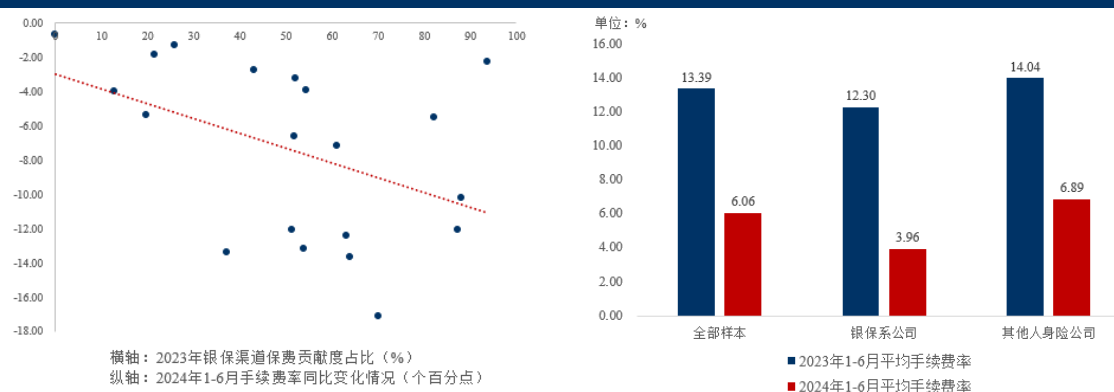
### 人身险公司提质增效明显，银保系公司受益最大。

“报行合一”政策的实施，虽使得行业新单保费规模短期“降温”，但由粗放型向精细化的转型发展使得行业发展质效双升。下文以尚未实行新准则的发债人身险公司为样本（以下简称“样本组B”）进行统计分析。2024年1-6月样本组B公司手续费及佣金支出合计同比减

少 41.17%，平均手续费率<sup>2</sup>为 6.06%，同比下降 7.33 个百分点，佣金率下降显著。

由于目前“报行合一”政策在各渠道分步实施，银保渠道率先开展，主要通过银保渠道展业的样本公司费率水平改善更为明显（如图 3.1 所示）。其中，银保系公司 2024 年 1-6 月的手续费及佣金支出同比减少 63.68%，平均手续费率为 3.96%，同比下降 8.34 个百分点，费率水平和下降幅度均优于样本公司总体水平。由此可见，在“报行合一”背景下，银保系公司可凭借其较好的股东资源优势，深化与股东间的业务协同，以较低的手续费率与股东及其系统内公司开展业务合作，实现业务的稳健发展和经营效率的稳步提升。

图 3.1&3.2：不同类型样本公司银保渠道保费贡献度与手续费率变化的关系



注：由于样本组 B 部分公司 2024 年 1-6 月银保渠道保费贡献度占比比较难获得，图 3.1 横轴暂用 2023 年银保渠道保费贡献度占比替代。

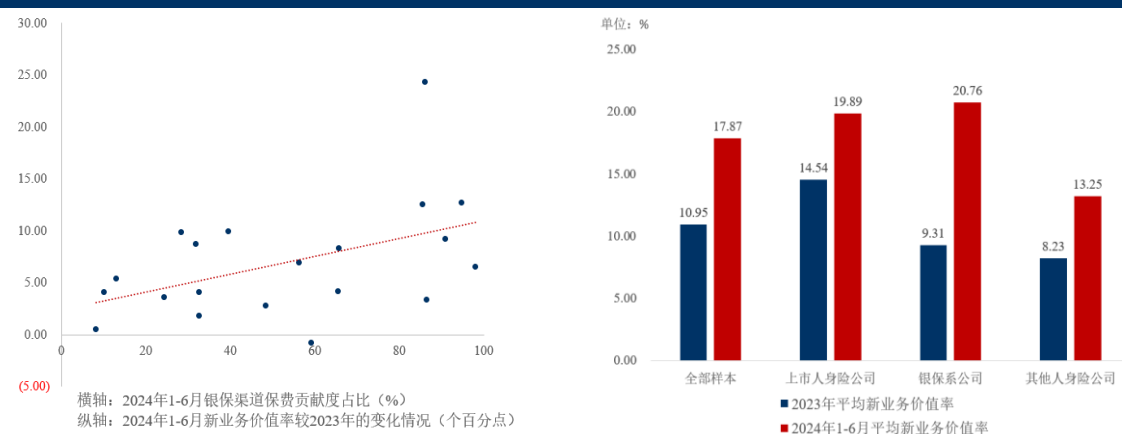
资料来源：公开资料、中诚信国际整理

“报行合一”政策除了对人身险公司经营效率产生直接影响外，还通过影响费差帮助人身险公司积累利润、增厚业务价值。根据可得新业务价值率的样本组（以下简称“样本组 C”）数据统计，2024 年 1-6 月样本组 C 平均新业务价值率较上年全年上升 6.92 个百分点，且银保渠道保费贡献度越高的样本公司，新业务价值率上升越快（如图 4.1 所示）。

具体来看，2024 年 1-6 月银保系样本公司的平均新业务价值率较 2023 年全年上升 11.45 个百分点，新业务价值率的上涨幅度远高于上市样本公司和其他样本公司水平。由此可推断，“报行合一”政策对银保系公司业务价值的提升效果最为显著。

<sup>2</sup> 手续费率=手续费及佣金支出/保险业务收入

图 4.1&amp;4.2：不同类型人身险公司的新业务价值率变化情况



资料来源：中诚信国际整理

## 结论

总体来看，“报行合一”政策是金融严监管背景下的重要举措，能有效遏制行业无序竞争、粗放发展。虽然“报行合一”使得人身险公司调整渠道策略、重构竞争格局，行业短期规模保费承压，但该政策通过重新分配人身险公司和渠道机构的“蛋糕”比例，强制性压降渠道成本，有助于人身险行业提质增效。由于目前“报行合一”政策在各渠道进展不一，现阶段银保渠道占比更高的公司受益更大，未来随着政策的全渠道实施及行业转型成效显著，人身险行业有望实现“量”“质”齐升。

中诚信国际信用评级有限责任公司和/或其被许可人版权所有。本文件包含的所有信息受法律保护，未经中诚信国际事先书面许可，任何人不得复制、拷贝、重构、转让、传播、转售或进一步扩散，或为上述目的存储本文件包含的信息。

本文件中包含的信息由中诚信国际从其认为可靠、准确的渠道获得，因为可能存在人为或机械错误及其他因素影响，上述信息以提供时现状为准。特别地，中诚信国际对于其准确性、及时性、完整性、针对任何商业目的的可行性及合适性不作任何明示或暗示的陈述或担保。在任何情况下，中诚信国际不对任何人或任何实体就 a) 中诚信国际或其董事、经理、雇员、代理人获取、收集、编辑、分析、翻译、交流、发表、提交上述信息过程中可以控制或不能控制的错误、意外事件或其他情形引起的、或与上述错误、意外事件或其他情形有关的部分或全部损失或损害，或 b) 即使中诚信国际事先被通知该等损失的可能性，任何由使用或不能使用上述信息引起的直接或间接损失承担任何责任。

本文件所包含信息组成部分中信用级别、财务报告分析观察，如有的话，应该而且只能解释为一种意见，而不能解释为事实陈述或购买、出售、持有任何证券的建议。中诚信国际对上述信用级别、意见或信息的准确性、及时性、完整性、针对任何商业目的的可行性及合适性不作任何明示或暗示的担保。信息中的评级及其他意见只能作为信息使用者投资决策时考虑的一个因素。相应地，投资者购买、持有、出售证券时应该对每一只证券、每一个发行人、保证人、信用支持人作出自己的研究和评估。

作者	部门	职称
张璐	金融机构部	资深分析师
陶美娟	金融机构部	高级分析师
贾天玮	金融机构部	分析师



中诚信国际信用评级有限责任公司  
 地址：北京东城区朝阳门内大街南竹杆胡同2号  
 银河SOHO5号楼  
 邮编：100010  
 电话：(86010) 66428877  
 传真：(86010) 66426100  
 网址：<http://www.ccxi.com.cn>

CHINA CHENGXIN INTERNATIONAL CREDIT RATING  
 CO.,LTDADD: Building 5, Galaxy SOHO, No.2 Nanzhugan Lane,  
 Chaoyangmennei Avenue,Dongcheng District,  
 Beijing,PRC.100010  
 TEL: (86010) 66428877  
 FAX: (86010) 66426100  
 SITE: <http://www.ccxi.com.cn>