



# 非银金融行业增长第二曲线： 银保渠道再出发



个险承压背景下，银保发展重回视野。近年来，在个险渠道进入深度改革之际，以一体化协同、价值驱动为特色的“新银保”模式逐渐兴起，各大险企加大银保渠道发展力度，挖掘银保渠道新价值。处于深度调整期的寿险行业，银保渠道成为增长主力军，各公司寿险业务虽转型不一，但纷纷开始重新重视银保渠道，发展以银保渠道为代表的多元渠道成为各大险企的共同选择。

复盘银保 30 年发展，银保历经四大阶段再出发。我国的银保渠道始于 20 世纪 90 年代，1) 简单代理阶段（1993-2001），开始探索银保业务发展，逐渐确立“分业经营、兼业代理”为主流模式，新型寿险产品出现推动渠道实现快速发展；2) 全面合作发展阶段（2002-2008），银行和保险投资合作不断加强，助力银行中间业务收入增长，随着竞争加剧，无序竞争等问题日益突出；3) 银保新政阶段（2009-2016），“90 号文”出台，银保取消驻点销售，系列监管规定开启银保新阶段。趸交和中短存续期产品发展受到监管约束，各大险企纷纷进入银保清虚阶段，不断调整业务结构，蓄力银保后续发展；4) 清虚改革、规模与价值齐升阶段 2017-至今，代理人渠道承压，银保发展贡献价值增量，中短存续期产品逐渐退出，银保渠道迎来高质量发展二次启航。

大财富管理、银行零售转型和监管正本清源助力银保价值提升。银保业务可以丰富银行零售的金融产品并帮助银行建立高质量的人才队伍，而保险公司可以通过银保渠道“以趸促期”，以趸交获得客户，再继续对客

户提供期交产品的销售，提升公司的价值以及完善对客户保障的需求。新形势下，行业开始深入推进银保渠道的价值转型，强化保险保障作用，聚焦渠道新业务价值的持续提升。从业务类型来看，银保渠道价值型期交业务保持较快增长，业务从过去销售趸交类为主、同质化产品向满足客户在退休养老、财富管理、资产传承等全生命周期的多样化保障需求转变。

多重因素共同推动欧洲银保实现成熟一体化发展。银行保险发源于 20 世纪 70 年代的欧洲，之后便迅速发展起来，现已成为欧洲保险业的主要销售方式之一。从欧洲银行保险的发展历程看，银行保险经历了不断深化的四个发展阶段：代理销售、战略联盟、合资公司和金融集团。复盘欧洲银保渠道发展可以发现，完善而宽松的法律监管环境、较高一体化程度的合作模式以及符合渠道特点的产品设计等因素推动了欧洲银保渠道的蓬勃发展。

新形势下，各大险企运用自身优势，加大银保战略投入。1) 中国平安率先将平安银行原财富管理板块业务与银保业务打通，建设兼具职业和创业特征的“平安银行家”队伍，通过“产品+生态”的横向体系，以健康、

**预览已结束，完整报告链接和二维码如下：**

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_47520](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_47520)

