

千亿银保业务背后的“小账”顽疾：监管严打账外返佣

中经记者 陈晶晶 北京报道

2026年，在居民储蓄意愿持续走高、稳健型资产配置需求的助推下，人身险银保渠道业务持续放量，成为行业增长核心引擎。

最新数据显示，2026年上半年，78家人身险公司银保新单规模保费达5399.8亿元，同比稳步增长。

多家险企因“小账”问题被罚

险企分支机构为完成硬性业绩指标，不得不突破合规底线，“小账”成为部分险企的默认操作。

近日，曾在国民养老保险山东分公司担任银保客户经理的冯某向媒体反映，其2024年1月至2026年2月在职期间，被公司要求将工资取出用于银行“兑积分”，而该操作并不是常规客户权益兑换，实际是给银行额外的渠道费用，也就是监管明令禁止的银保“小账”。

冯某对媒体称，2025年1月被公司要求退还21068元，剔除税费后实际需退回19732.6元。此外，公司要求将该资金往来定性为个人行为，试图转嫁合规与监管风险，规避公司责任。

对于冯某反映的银保“小账”问题，国民养老保险方面在接受《中国经营报》记者采访时表示：“山东分公司前员工冯某2026年1月向总公司反映有关问题后，总公司已责成山东分公司开展专项自查。根据分公司上报的核查结果，未发现存在违反监管规定的情况，但反映出分公司个别员工存在行为不规范的问题。对于分公司上报的相关人员处

需要指出的是，银保渠道监管新规7月全面落地执行，行业账外利益乱象得到有效遏制，但“小账”并未彻底消失，部分机构转而从通过隐蔽化方式延续违规操作。

国家金融监督管理总局公布的新规7月全面落地执行，行业账外利益乱象得到有效遏制，但“小账”并未彻底消失，部分机构转而从通过隐蔽化方式延续违规操作。

多家险企因“小账”问题被罚

险企分支机构为完成硬性业绩指标，不得不突破合规底线，“小账”成为部分险企的默认操作。

近日，曾在国民养老保险山东分公司担任银保客户经理的冯某向媒体反映，其2024年1月至2026年2月在职期间，被公司要求将工资取出用于银行“兑积分”，而该操作并不是常规客户权益兑换，实际是给银行额外的渠道费用，也就是监管明令禁止的银保“小账”。

冯某对媒体称，2025年1月被公司要求退还21068元，剔除税费后实际需退回19732.6元。此外，公司要求将该资金往来定性为个人行为，试图转嫁合规与监管风险，规避公司责任。

对于冯某反映的银保“小账”问题，国民养老保险方面在接受《中国经营报》记者采访时表示：“山东分公司前员工冯某2026年1月向总公司反映有关问题后，总公司已责成山东分公司开展专项自查。根据分公司上报的核查结果，未发现存在违反监管规定的情况，但反映出分公司个别员工存在行为不规范的问题。对于分公司上报的相关人员处

寿等多家险公司分支机构及银保业务负责人、一线银保专员，因虚列费用、编制虚假财务业务资料、套取渠道资金等违规行为被监管处罚。

此外，新规下由于渠道费用压降，部分中小险企保费规模出现明显下滑，行业银保业务分化态势加剧。

多家险企因“小账”问题被罚

险企分支机构为完成硬性业绩指标，不得不突破合规底线，“小账”成为部分险企的默认操作。

近日，曾在国民养老保险山东分公司担任银保客户经理的冯某向媒体反映，其2024年1月至2026年2月在职期间，被公司要求将工资取出用于银行“兑积分”，而该操作并不是常规客户权益兑换，实际是给银行额外的渠道费用，也就是监管明令禁止的银保“小账”。

冯某对媒体称，2025年1月被公司要求退还21068元，剔除税费后实际需退回19732.6元。此外，公司要求将该资金往来定性为个人行为，试图转嫁合规与监管风险，规避公司责任。

对于冯某反映的银保“小账”问题，国民养老保险方面在接受《中国经营报》记者采访时表示：“山东分公司前员工冯某2026年1月向总公司反映有关问题后，总公司已责成山东分公司开展专项自查。根据分公司上报的核查结果，未发现存在违反监管规定的情况，但反映出分公司个别员工存在行为不规范的问题。对于分公司上报的相关人员处

“小账”减少但未消失

银保人士指出，在当前银保合作竞争激烈的现状下，“小账”不可能在短时间内快速消失。

记者从行业采访获悉，今年3月份，国家金融监督管理总局发布《关于进一步加强银行代理渠道费用管理有关事项的通知》（金寿险函〔2026〕65号），7月1日正式实施。

新规为行业划定刚性红线，明确银保费用全口径备案管理，严禁险企以任何名义向合作银行、网点工作人员支付备案佣金之外的各类费用，严令禁止通过银保专员薪酬回流、绩效二次分配、虚列开支等方式变相输送账外利益。同时，压实总分公司、银保条线管理人员问责责任，从制度层面堵住现金返佣、私下回扣的违规路径。

多名银保人士向记者表示，监管新规实施后，“小账”的费用相比以前确实降了，但是“小账”仍然存在。

上述银保人士指出，在当前银保合作竞争激烈的现状下，“小账”不可能在短时间内快速消失，对很多中小险企而言，没有“小

银保渠道增速下降

2026年上半年，78家人身险公司银保新单规模保费增速呈“前高后低”态势。

需要指出的是，此前一些保险公司在银行渠道的竞争优势，主要来自更高的手续费和短期账外激励。当这些费用空间被逐渐压缩以后，短时间内一些公司出现了因无法投放更多费用而业务

下降的情形。

最新数据显示，2026年上半年，78家人身险公司银保新单规模保费增速呈“前高后低”态势。具体来看，上半年，78家人身险公司银保新单规模保费约5399.8亿元，同比增长2.7%，而这一增速明显低于一季度的28%。

到了第二季度，多家险企银保渠道规模保费环比出现回落，特别是银行系险企保费环比亦在下降。具体来看，在58家非上市寿险公司中，2026年上半年签单保费合计8373.05亿元，其中，银保渠道签单保费合计5057.32亿元，占60.40%。一季度的银保渠道签单保费3214.42亿元，二季度为1834.69亿元，环比下降42.92%。

从公司看，二季度银保渠道保费增加的有10家，环比下降的

有40多家。环比下降的公司中，中邮人寿一季度银保渠道签单保费888.59亿元，二季度银保渠道签单保费381.10亿元，环比减少507.49亿元。

农银人寿一季度银保渠道签单保费229.79亿元，二季度银保渠道签单保费63.76亿元，环比减少166.03亿元。工银安盛人寿一季度银保渠道签单保费184.23亿元，二季度银保渠道签单保费101.82亿元，环比减少82.41亿元。利安人寿一季度银保渠道签单保费106.15亿元，二季度银保渠道签单保费41.83亿元，环比减少64.32亿元。

此外，行业交流数据显示，7月份人身险公司银保渠道新单保费342亿元，单月同比大幅下降60%；不少中小险企的单月新单保费同比下降超过80%甚至90%。

近两个月部分险企被处罚情况一览		
机构名称	处罚事由	处罚结果
长城人寿保险重庆分公司及相关责任人	虚列银保业务佣金套取费用。	机构被罚款23万元，相关责任人罚款5万元。
光大永明人寿山西分公司及相关责任人	财务业务数据不真实，对保险销售渠道业务管控不合规，保险代理人利用业务便利为其他机构牟取不正当利益。	机构被警告，罚款25万元，银保专员、银保业务部经理、营业区经理等三位责任人合计被罚7万元。
招商仁和人寿深圳分公司及相关责任人	对兼任个人代理人的银保专员培训管理不到位，数据不真实。	机构被警告，罚款50.6万元，三位责任人被警告，合计罚款20.6万元。
和谐健康保险广东分公司及相关责任人	不实列支银保专员佣金、业务数据不真实。	广东分公司罚款26万元，东莞中心支公司罚款50万元，两位责任人被警告并处罚款共计9万元。
富德生命人寿周口中心支公司	编制或者提供虚假的报告、报表、文件、资料等。	被罚款22万元，银保部经理、市区二部经理分别被罚款1万元。

资料来源：国家金融监督管理总局官网

金融助力向新而行

创新风控+周期适配 金融赋能具身智能产业生态协同

中经记者 郝亚娟 杨井鑫

上海 北京报道

当前，具身智能正处于从实验室走向规模化应用的关键转型期。

IDC 数据显示，2025年中国工业具身智能机器人市场规模约为57.4亿元，其中以工业机器人为载体的具身智能应用占据主体地位。

围绕具身智能企业的融资需求，银行亦加速金融产品创新，向产业链上下游精准赋能。《中国经营报》记者采访了解到，传统信贷模式“重抵押、重短期现金流”的评价体系，难以量化此类企业的真实价值，知识产权是具身智能企业的核心资产，但其价值评估一直是金融服务难点。对此，银行向产品创新与生态共建层面推进。

国研新经济研究院创始院长、智能经济首席专家朱克力指出，银行内部需要搭建适配硬科技企业的授信评价体系，把专家意见纳入评审参考框架，而非仅作为补充材料。同时，配套风险补偿池，分担知识产权质押业务当中专利贬值、转化不及预期带来的信贷风险，降低银行开展业务顾虑，推动科研成果和授信评估规则相互衔接。

风控突破与生态协同

面向具身智能企业，银行同步发力：一手推进风控机制突破，一手深化产学研用生态协同。

交通银行（601328.SH）上海分行将“具身智能”作为科技金融重点赋能的前沿产业，发力“金融+科技+产业”的深度融合。在产融对接与场景落地方面，银行对接创投机构、产业园区和高校，为具身智能企业提供场景撮合（如引入无人零售机器人至银行园区进行场景测试）和产业链对接，助力企业快速实现商业化落地。

工商银行（601398.SH）宁波市分行联合浙江大学 CCAI 宁波中心举办“具身智能赋能制造业”专场闭门会，定向邀请与机器人产业相关的伙伴客户参与研讨，共商具身智能产业发展路径，探索适配宁波区

金融适配护航全周期成长

致同咨询交易支持服务合伙人冯维祺指出，作为我国首个覆盖全产业链、全生命周期的标准顶层设计，该体系旨在依托中国庞大的制造与应用场景，在全球范围内率先确立规则。通过主动对接国际标准组织，推动我国优势领域标准向国际标准转化，我国具身智能产业正从国际规则的“跟随者”转变为“定义者”，全面提升在全球市场的核心竞争力。与此同时，越来越多的关键零部件厂商开始走向世界，积极拓展国际市场。

从行业整体来看，冯维祺表示，具身智能整机企业不再执着于全部零部件自研，而是将资源向“大模型”

域特色的具身智能应用场景。分行充分发挥国有大行综合服务优势，积极推动产业链上下游企业与科研院所、政府部门之间的有效联动。

交通银行上海市分行科技金融部相关负责人告诉记者，传统信贷模式“重抵押、重短期现金流”的评价体系，难以量化此类企业的真实价值——研发投入多被费用化处理，而知识产权、算法模型、数据资源、样机测试、标杆客户及场景验证等核心资产，又难以直接转化为可处置的抵押物。

朱克力也指出，具身智能行业整体处于技术迭代、样机测试、场景试点的阶段，前期要持续投入算力、模具开发、数据采集工作，长时间大额烧钱，盈利兑现周期被大幅拉长。传统贷款期限大多偏短，更加看重企业

与“数据积累”倾斜。标准体系通过统一接口、性能与测试规范，打破了厂商间的兼容壁垒，推动上游零部件向模块化、通用化发展。这不仅大幅降低了上下游的协同成本，也使核心部件企业得以摆脱“低端代工”困境，形成“龙头引领、分工协作”的良性产业生态。

产业生态的持续优化，对金融服务的适配性提出了更高要求。不同发展阶段的具身智能企业，融资需求迥异。前述交通银行上海市分行科技金融部相关负责人指出，无论是早期科创企业的股权融资需求，还是成长期企业的债权融资、设备租赁，抑或成熟期企业的跨境业

务与上市需求，交通银行均能提供“商行+投行”的一站式综合金融解决方案。针对企业不同成长阶段，交通银行上海市分行构建了差异化的服务矩阵：

在初创期，企业往往“从0到1”，面临“无资产可抵押、无稳定现金流可参考”的融资困境。服务重点是“看人、看技术、看赛道”。分行围绕核心创始团队的人才资质，提供“人才贷”之类的产品，解决初创企业早期资金困局。并在提供资金支持的同时，推出涵盖薪酬代发、个税规划、私行服务等在内的全方位非金融配套服务，解除科学家与创

业者的后顾之忧，让他们心无旁骛地投身创新。在成长期，企业进入技术验证和市场化阶段，订单增加但资金需求同步放大。分行的重点是“看订单、看增长、看潜力”。就像前面介绍的线上科创产品，“智慧知产贷”可将专利之类的无形资产转化为最高2000万元的纯信用贷款，随借随还，灵活匹配企业季节性、临时性的资金缺口。

在成熟期，企业已具备规模化的收入和稳定的市场地位，需求更加多元。服务的重点是“综合化、定制化、全球化”。2026年6月，分行在陆家嘴论坛上发布最长十年期的

“研发贷”产品。同时，依托交银集团牌照优势，提供包括并购贷款、债券融资、跨境资金管理、上市辅导等在内的综合金融服务。

朱克力提醒道：“处于初创阶段的企业大多停留在样机研发与小范围测试环节，营收规模有限。银行服务应以轻量化信用产品为主，依托企业核心团队资质、创新积分及核心专利给予小额纯信用授信，用于覆盖基础研发与样品试制开支，重点解决首贷难题。授信流程应精简高效，不宜设置过高门槛，并同步提供政策申报对接之类的配套服务，避免盲目投放大额长期贷款。”