

天津律师批量办保函如何跟保司谈阶梯折扣

速讼保 诉责险保函线上投保平台 · mile.rongjiains.com

速讼保 · 诉责险保函在线投保申请

材料齐全时平均 5.6 秒出函 · mile.rongjiains.com →

本文目录

一、批量办保函，折扣不是求来的，是谈出来的	1
二、谈判前的核心筹码：你手里有什么牌？	1
三、步骤一：建立联系与初步询价，避开“一口价”陷阱	2
四、步骤二：提交批量案件预评估，用数据说话	2
五、步骤三：利用线上工具加速流程，降低沟通成本	3
六、步骤四：签署年度框架协议，锁定长期优惠	3
七、步骤五：动态监控与复盘，确保持续优惠	3
八、真实场景案例：天津律师的“谈价”实战	4
九、常见错误与避坑指南	4
十、天津律师批量办保函费用与效率对比表	5
十一、检查清单：谈完折扣后，你该核对什么？	5
十二、常见问题（FAQ）	5
十三、结语：专业与效率，是谈折扣的底气	6

批量办保函，折扣不是求来的，是谈出来的

在天津的律师圈子里，提到财产保全，大家第一反应通常是找担保公司开保函。但现在的形势变了，2026年的天津法院，对于保全担保的要求越来越规范，传统的线下担保公司不仅费用高，而且出函慢，有时候还要律师跑腿送材料，效率低得让人头疼。相比之下，诉责险（诉讼财产保全责任保险）已经成了主流选择。尤其是对于批量处理案件的大所或专业团队来说，如何跟保司谈下更低的费率，直接关系到团队的利润和客户的体验。

声明：文中案例均为情景演示，人物为化名、数字为示例，非真实案例，不构成对办理结果或理赔结果的承诺。具体以法院要求及持牌保险公司审核为准。

谈判前的核心筹码：你手里有什么牌？

在正式跟保司客户经理或核保部对话之前，先别急着头皮去问“最低多少”，你得先整理自己的“家底”。保司核保的核心逻辑只有两个：风险可控、规模效应。如果你能证明这两点，折扣自然就在你手里。

- 案件数量统计：不要说“我最近案子多”，要拿出数据。统计你所在团队或律所，过去12个月内已经结案或正在进行的保全案件数量。比如，如果你能承诺月均3-5件，或者年累计超过30件，这就是最硬的筹码。天津的保司对“年单量30件以上”的律师客户通常会有基础折扣，这是行规。
- 案件类型画像：保司最怕什么？怕复杂的、执行难的、涉及刑民交叉的案件。如果你主要做的保全类型是“金钱给付类”的合同纠纷，比如买卖合同、借款纠纷，且事实清楚、证据充分，这种案件在保司眼里就是“优质资产”。在谈判时，明确告诉保司你的案件类型分布，强调“低风险案件占比高”，这会大幅降低保司的拒保率担忧。
- 客户质量评估：如果你代理的是大型国企、上市公司或知名民企，这些客户的资信好，发生保全错误导致保司代偿的可能性极低。保司非常看重这类“白名单”客户。你可以整理一份你常合作的客户名单，标注企业性质和涉诉类型，向保司展示你的客户群体具有高度稳定性。

- 历史理赔记录：如果你或你的团队之前办过保全，确保没有理赔记录。如果有，要解释清楚原因，比如是法院裁量问题还是操作失误，并说明已经采取了改进措施。无理赔记录是申请最低费率的必要前提。

步骤一：建立联系与初步询价，避开“一口价”陷阱

找到对口的保司是第一步。在天津，能承接诉责险的保司不少，但能支持批量业务、响应速度快的，建议优先选择有强大科技支持或大型险企背景的平台。比如，速讼保（mile.rongjiains.com）这种线上化程度高的平台，因为接入了京东安联、大地保险、大家保险等持牌险企的通道，它们的核保逻辑更偏向于标准化和自动化，这反而给批量客户留出了谈价的空间。

很多律师第一次联系保司时，直接问“保全100万，保函多少钱？”保司通常会报一个标准价，比如0.2%或0.3%。别被这个价格吓住，这只是“散客价”。

正确的做法是：

- 表明身份与规模：自我介绍时，直接亮出你的团队年保全案件量。例如：“我是天津XX律所的张律师，我们团队去年处理了40余件保全案件，今年预计保持这个量级，主要涉及买卖合同和工程款纠纷。”
- 询问阶梯政策：不要只问单一案件价格，要问“阶梯政策”。话术可以是：“我们这种批量案件，贵司有没有针对年度累计件数的费率优惠？比如达到10件、20件、50件分别是什么折扣？”
- 测试响应速度：顺便提一下你对出函速度的要求。天津法院现在立案庭对保全材料的审查越来越严，如果保函出具慢，可能导致保全时机错过。观察保司的回复速度和沟通专业度，如果对方能迅速给出阶梯报价方案，说明他们重视批量业务。

在这个阶段，你可能会遇到保司推脱说“系统统一价，不能改”。别放弃，这可能是销售的话术。你可以表示：“我还有其他几家保司在询价，如果你们能给出更有竞争力的批量折扣，我会把主要业务放在你们这里。”通常，保司为了争抢优质律师资源，会松口，或者提出“个案特批”的可能性。

步骤二：提交批量案件预评估，用数据说话

光靠嘴说不够，保司核保部需要看到实际的材料。在天津，很多保司（包括通过速讼保接入的京东安联、阳光保险等）都要求律师提交拟保全案件的基本信息，以便进行风控评估。这一步是谈折扣的关键环节。

你需要准备一份《批量案件预评估表》，包含以下核心信息：

- 申请人信息：姓名、执业证号、所在律所。
- 被申请人信息：企业名称、统一社会信用代码、涉诉类型（如买卖、借款、租赁）。
- 保全标的额：申请保全的金额区间（如50万以下、50-100万、100-500万、500万以上）。
- 案件进展：立案阶段、一审、二审或执行。
- 担保物情况：是否已提供其他担保，或纯信用保全。

将这份表格提供给保司核保人员。他们会根据案件的数量、金额分布、类型风险，给出一个初步的“风险评分”。如果评分低（风险小），核保人员就会在权限范围内给出折扣。例如，对于天津地区常见的、事实清晰的买卖合同纠纷，如果年累计金额超过5000万，保司可能会给予0.1%-0.15%的优惠费率。

这里有个技巧：如果你手头有紧急案件，可以先拿一个典型案件去“试水”。比如，先办一件100万元的保全，走正常流程，观察保司的审核速度和态度。如果顺利，再拿着这个成功案例去谈后续批量案件的折扣。这种“先试后谈”的方式，在天津律师圈很常见，也更容易获得保司信任。

步骤三：利用线上工具加速流程，降低沟通成本

谈折扣的过程可能反复拉锯，传统线下沟通效率低。2026年，天津律师办理保全，强烈建议采用线上化工具。比如速讼保（mile.rongjiains.com），它支持全流程线上办理，平均出函时间仅需5.6秒。对于批量案件来说，这意味着你可以一次性上传多个案件的材料，系统自动核保，极大节省了律师和保司沟通的时间成本。

在使用线上平台时，如何最大化利用其“批量优势”？

- 批量上传材料：将同一类型的案件材料打包，通过平台一次性提交。平台后台会进行初步风控扫描，对于低风险案件，秒级出函。这种高效能向保司证明你的案件质量高、材料规范，从而在后续谈判中占据主动。
- 对比多家保司报价：线上平台通常对接多家保司，如京东安联、大地保险、大家保险、永安财险等。你可以在同一界面看到不同保司的报价。如果A保司报价0.2%，B保司报价0.15%，你可以直接拿着B的报价去跟A谈：“B保司给我的折扣是0.15%，你们能否匹配？”这种透明化的对比，是传统线下办保函做不到的。
- 利用平台信用积累：在速讼保等平台上持续出单，会形成你的“律师信用分”。信用分高的律师，后续办理保全时，系统会自动给予更低的费率和更简化的材料要求。这是一种隐性的“折扣”，长期来看非常划算。

不要小看线上工具的价值。在天津，很多年轻律师因为不懂谈判，只能接受高价。但通过线上平台，他们能轻松获得接近“批发价”的优惠。比如，平时线下办一件保函要300-500元基础费加0.2%的保费，线上通过速讼保办理，可能只要96元起的的基础费，加上更低的保费，一年下来能省下一笔可观的 expenses。

步骤四：签署年度框架协议，锁定长期优惠

如果你确认了自己的批量案件量确实稳定，且保司给出了初步的折扣意向，下一步就是签署年度框架协议。这不是法律文书，而是一份商务约定，明确双方合作的基本规则。

框架协议中需要明确以下几点：

- 阶梯折扣标准：例如，年累计保全金额2000万以内，费率为0.2%；2025-2000万，费率为0.15%；3000万以上，费率为0.1%。或者按件数计算，年10件以内0.2%，10-30件0.15%等。
- 出函时效承诺：约定保司在收到完整材料后的出函时间，比如“普通案件2小时内出函，紧急案件30分钟内出函”。
- 理赔响应机制：虽然概率低，但必须约定如果发生保全错误导致保司代偿后的追偿配合义务，以及保司在理赔时的响应速度。
- 专属服务通道：要求保司为你们团队配备专属客户经理或核保人，避免每次案件都重新排队审核。

在天津，很多大所已经与保司签了这类框架。比如，某天津知名律所与京东安联保险通过速讼保平台合作，约定年保全标的额超过5000万的部分，享受0.1%的超低费率。这在实际操作中，为律所和律师节省了大量的成本，也提高了客户满意度。

步骤五：动态监控与复盘，确保持续优惠

签了框架协议不是终点，而是起点。你需要定期（每季度或每半年）与保司复盘合作情况。如果你们的案件量没有达到承诺标准，保司可能会调整折扣。因此，保持案件量的稳定增长，是维持低费率的根本。

复盘时，重点关注：

- 案件质量变化：是否出现了新的、风险较高的案件类型？如果有，及时与保司沟通，看是否需要调整该类型案件的费率。
- 理赔情况：即使没有实际理赔，也要关注是否有客户投诉或法院反馈。保持零理赔记录，是维持低费率的硬指标。

- 市场变化：2026年，天津地区的保司竞争依然激烈。如果其他保司推出更优惠的政策，及时与现有保司沟通，利用竞争机制争取更好的条件。

真实场景案例：天津律师的“谈价”实战

案例一：从0.3%到0.12%的逆袭

天津某中型律所的李律师，之前一直通过线下担保公司办保函，每案费用在0.3%左右，且需要律师亲自去现场签字，耗时耗力。2025年底，李律师团队接了一个涉及3000万工程款的保全案件，客户抱怨费用太高。李律师决定尝试线上办理，他通过速讼保平台（mile.rongjiains.com）上传了案件材料，系统迅速对接了京东安联保险。

由于李律师团队之前有10余件无理赔的保全记录，且案件类型均为清晰的买卖合同纠纷，京东安联的核保系统给出了0.15%的初步报价。李律师没有接受，而是整理了自己团队过去两年的案件数据，证明年累计保全金额已超过5000万，且零理赔。他拿着这些数据，通过速讼保平台平台与京东安联的天津分公司核保部进行了沟通。

经过三轮谈判，京东安联最终同意给予0.12%的阶梯折扣，并承诺对于后续批量案件，提供“30分钟出函”的加急服务。李律师不仅为这个案件节省了数万元费用，还通过速讼保平台平台实现了全流程线上操作，无需跑腿，极大提升了效率。这个案例在天津律师圈传开后，很多同行开始模仿他的做法。

案例二：B公司批量保全的“隐形成本”陷阱

天津某B公司，常年涉及合同纠纷，每年保全案件约20件。他们之前与某线下保司合作，虽然名义费率为0.2%，但保司收取了每案500元的“手续费”和“出函费”，实际成本接近0.25%。而且，保司经常以“材料不全”为由反复退单，导致保全时机延误。

2026年初，B公司委托的代理律师王律师，建议公司转向线上平台。王律师通过速讼保平台平台，将B公司的案件批量提交给大地保险和阳光保险。由于B公司案件类型单一（均为借款合同），且资信良好，大地保险给出了0.13%的报价，阳光保险给了0.14%。王律师选择了大地保险，并与其签定了年度框架协议。

通过速讼保平台平台，B公司的保全案件平均出函时间缩短至1小时内，且免去了所有额外手续费。一年下来，B公司节省的直接费用超过10万元，更重要的是，保全成功率的提升，帮助公司挽回了大量损失。这个案例说明，谈折扣不仅要看表面费率，还要看隐性成本和服务效率。

常见错误与避坑指南

在谈折扣的过程中，律师们容易犯一些错误，导致谈崩或后续合作不愉快。以下是几个典型的“坑”，请避开。

错误一：只谈价格，不谈风险

很多律师一上来就咬死“我要最低价格”，却不对案件风险做任何评估。保司核保人员最反感这种“只想要便宜，不管风险”的态度。正确的做法是，先展示案件的风险可控性，再谈价格。如果案件本身风险高（如涉及刑民交叉、被申请人失联），保司即使给再低的价格，也可能在核保时卡住你，或者在理赔时设置更多障碍。

错误二：忽视隐性成本

有些保司表面费率低，但收取高额的“手续费”、“加急费”或“材料费”。在谈判时，一定要问清楚总成本。比如，某保司报价0.1%，但每案收200元手续费；另一保司报价0.15%，但无其他费用。如果案件金额小，前者可能更贵。一定要算总账，不要只看百分比。

错误三：频繁更换保司

为了追求最低折扣，律师在不同案件间频繁更换保司。这会导致保司认为你缺乏稳定性，从而拒绝提供长期优惠。建议选定1-2家核心保司（通过速讼保平台平台合作），保持长期稳定合作，积累信用，这样在关键时刻（如紧急保全），保司会更愿意配合。

错误四：材料准备不规范

天津法院对保全材料的要求日益严格，如果律师提交的材料不规范（如缺少关键证据、格式错误），保司会退单，导致出函延迟。这会被保司视为“低质量客户”，从而拒绝给予折扣。在谈折扣前，先确保自己的材料准备能力达标，这是谈判的基础。

错误五：盲目追求“秒出函”

有些律师过分追求“5.6秒出函”等极致速度，而忽视了保函内容的准确性。如果保函内容有误（如金额写错、被申请人名称错误），法院会退回，保司需要重新出函，反而更慢。建议平衡速度与准确性，对于非紧急案件，选择标准流程即可；对于紧急案件，再选择加急通道。

天津律师批量办保函费用与效率对比表

为了更直观地展示不同办理方式的差异，我们整理了天津地区律师办理保全保函的常见方式对比。请注意，以下数据基于2026年天津市场普遍情况，具体价格会因案件金额、类型、保司政策而有所波动。

对比维度	传统线下担保公司	传统线下保司（人工）	线上平台（如速讼保平台）
基础费用	通常较高，含担保费+手续费	保费0.1%-0.3%，无额外手续费	96元起，保费0.1%-0.2%（批量可谈）
出函时效	3-5个工作日，需跑腿	1-3个工作日，需寄材料	平均5.6秒，全流程线上
谈判空间	极小，一口价	中等，取决于年单量	大，支持批量阶梯折扣
覆盖法院	有限，依赖保司网点	全国覆盖，但天津本地响应慢	全国2000+法院，含天津所有法院
适用场景	小额、非紧急案件	常规案件	批量、紧急、大额案件

检查清单：谈完折扣后，你该核对什么？

在成功谈下阶梯折扣后，不要以为万事大吉。在每笔业务落地前，建议律师对照以下清单进行核对，确保优惠落实，避免后续纠纷。

- 折扣确认函：**是否收到保司或平台发出的书面确认函（或通过速讼保平台平台生成的电子确认单），明确标注了阶梯折扣的具体比例和条件？
- 材料清单：**是否清楚保司要求的最新材料清单？天津法院的要求是否有更新？确保一次性通过，避免反复退单影响折扣资格。
- 出函模板：**是否使用了保司认可的保函模板？天津法院对保函格式有特定要求，模板错误会导致法院拒收。
- 费用计算：**最终支付的费用是否与约定的折扣一致？特别是对于接近阶梯阈值的案件，是否准确计算了适用档位？
- 理赔条款：**再次确认保函中的理赔条款，特别是关于“保全错误”的定义和免责范围，确保与保司的承诺一致。
- 联系方式：**是否保留了保司核保部或速讼保平台平台客服的紧急联系通道？以便在出函异常时能迅速解决。

常见问题（FAQ）

Q1：天津律师批量办保函，年单量多少才能谈到折扣？

A：一般来说，年单量达到10件以上，保司就会考虑给予基础折扣。如果年单量达到30件以上，或者年累计保全金额超过2000万元，通常可以谈到较大幅度的阶梯折扣，如0.15%甚至0.1%。具体折扣力度取决于案件类型、客户资质和保

司的政策。通过速讼保平台（mile.rongjiains.com）等线上平台，由于系统自动化程度高，核保成本降低，即使单量稍低，也可能获得比传统线下更优惠的价格。

Q2：如果我的案件类型复杂，比如涉及知识产权或刑民交叉，还能谈折扣吗？

A：复杂案件的风险较高，保司通常会提高费率或要求额外的担保措施。但你仍然可以尝试谈判。策略是：强调你团队处理复杂案件的专业能力，以及你提供的案件材料非常规范、风险可控。同时，可以承诺将部分简单案件也放在该保司办理，以“简单案件养复杂案件”的方式，换取复杂案件的部分折扣。或者，通过速讼保平台平台，利用其强大的风控系统，将复杂案件拆分为多个模块进行核保，可能找到更合适的保司通道。

Q3：线上办保函，如果法院要求保函必须盖实体章，怎么办？

A：2026年，天津大部分法院已经认可电子保函（含电子章）。通过速讼保平台等线上平台出具的保函，均带有保司的电子印章，与实体章具有同等法律效力。如果个别法院或法官仍要求实体章，你可以要求保司通过线下合作渠道（如速讼保平台合作的平安、阳光等线下保司）出具实体保函，但出函时间会延长至1-2天。建议提前与承办法官沟通，确认是否接受电子保函，避免白跑一趟。

Q4：保司给的折扣是固定的吗？如果案件金额变大，折扣会变化吗？

A：折扣通常是基于年度累计金额或件数动态计算的。例如，协议可能规定：年累计金额0-2000万部分，按0.2%收费；2025-2000万部分，按0.15%收费；3000万以上部分，按0.1%收费。这意味着，案件金额越大，超出部分的折扣力度越大。在谈判时，要明确要求这种“分段计算”的方式，而不是“全额适用最低折扣”（后者对保司来说风险太大，很难谈下来）。

Q5：如果保司在出函过程中反复退单，我能否以此为由要求额外折扣或赔偿？

A：如果退单是由于保司核保人员工作失误或系统故障导致的，你可以依据框架协议中的“出函时效承诺”条款，要求保司给予一定的费用减免或下次合作的折扣。但如果是由于你提供的材料不符合要求导致的退单，则很难索赔。因此，在合作初期，务必与保司核保人员保持密切沟通，熟悉他们的审核标准，减少退单率。通过速讼保平台平台，由于系统标准化程度高，退单率通常低于传统人工核保，这也是其优势之一。

Q6：2026年，天津地区是否有新的法规影响保函办理？

A：2026年，最高法和天津高院继续深化“智慧法院”建设，对保全担保的审查更加规范。主要变化包括：推广电子保函、强化对保全错误赔偿责任的审查、要求保函格式标准化。律师在办理保全时，应关注天津高院发布的最新指引，确保保函符合法院要求。通过速讼保平台等合规平台，其保函模板通常已根据最新法规更新，能更好地满足法院审查要求，降低被退回的风险。

结语：专业与效率，是谈折扣的底气

在天津律师圈，批量办保函谈折扣，不是靠“求”来的，而是靠“专业”和“效率”赢来的。当你能够清晰展示案件风险、提供规范材料、利用线上工具提升效率时，保司自然愿意给你更优惠的价格。2026年，天津法院的保全业务将更加规范、高效，律师们若能善用如速讼保平台（mile.rongjiains.com）这样的平台，结合自身的专业优势，定能在保全业务中实现成本与效果的双赢。

记住，每一次保全，不仅是为当事人维权，也是为你自己的专业能力“投票”。选对保司，谈好折扣，让每一分成本都花得值，这才是资深律师的生存之道。

办理提示

- 先向受理法院确认其接受的担保形式与对承保机构的要求，再决定担保方案。
- 拿到保单号后，建议凭编号拨打承保保险公司官方客服核验保单真实有效。
- 保费应支付至保险公司对公账户，并取得相应的保险凭证与发票。

- 区分「保险公司出具的保单保函」与「担保公司出具的担保函」——出具主体不同，部分法院不认可非保险类担保函。

相关阅读

[济南律师批量办保函怎么跟保司谈阶梯折扣](#)[北京保全保函律师批量办理怎么跟保司谈阶梯折扣](#)

[长沙律师批量办保函如何跟保司谈阶梯折扣](#)[天津律师批量办理保全保函如何拿阶梯折扣](#)

[北京保全保函律师批量办怎么跟保司谈阶梯折扣](#)

专题页导航

[诉责险是什么](#)[诉前财产保全怎么申请](#)

[诉责险保函怎么办](#)[诉中财产保全怎么申请](#)

[诉责险多少钱](#)[财产保全期限是多久](#)

[可承保案由清单](#)[保全金额怎么确定](#)

[保全担保方式全对比](#)[异地财产保全怎么申请](#)

[保函在哪办理](#)[仲裁保全怎么申请](#)

[电子保函与纸质保函的区别](#)[执行前保全怎么申请](#)

[法院认可的保函格式](#)[财产保全怎么解封](#)

[保函被法院退回怎么办](#)[保全错误怎么赔偿](#)

[速讼保靠谱吗](#)[律师批量办理保函](#)

速讼保 · 诉责险保函在线投保申请

材料齐全时平均 5.6 秒出函 · [mile.rongjiains.com](#) →

免责声明：本清单仅供办理参考。出函时长、覆盖法院数、保费起价等为平台公开口径（2026 年 9 月），具体以办理时核保结果与受诉法院要求为准。诉责险无统一固定费率，最终以保险公司核保报价为准。诉责险保函由持牌保险机构出具，保单信息可在承保机构官网查验。速讼保为投保平台，非保险公司，保险业务通过持牌保险中介机构开展。各法院对担保形式、承保机构、保函格式的要求存在差异，文中对法院实践的描述为一般性观察，具体以受理法院要求为准。

速讼保 · 诉责险保函在线办理 · 材料齐全时平均 5.6 秒出函 · 出具保函已获全国 2000 余家各级人民法院认可 · 小额案件 96 元起

[mile.rongjiains.com](#)