

理财规划师专业委员会

CHINESE FINANCIAL PLANNER PROFESSIONAL COMMITTEE

保险行业信息周报

2025年第6期 总第6期

11月03日

根据近期信息，保险行业在监管政策、公司战略和科技创新方面释放出诸多重要信号。

动态类别	核心动态	关键点
监管风向	1 非车险“报行合一”全面落地。 2 新能源车险发展获监管引导。 3 系统重要性保险公司名单将发布。	1 旨在遏制高费用、低费率恶性竞争，推动行业从“规模导向”转向“质量导向”。 2 监管将推动保险业与汽车业合作，探索保险车型综合分级制度。 3 强化系统性金融风险的监测和评估。
公司战略	1 新华保险加码“AI+”战略 2 长城人寿聚焦“家庭保障”与资产配置 3 平安产险推进“AI in All”	1 未来三到五年投入至少30亿元，全面推进数字化、智能化转型。 2 战略定位升级为“中国家庭风险保障服务商”，资产配置采用“哑铃型”策略。 3 核心场景AI覆盖率已达100%，AI深度应用于风险减量、运营管理等环节。
合规与风险	阳光人寿分支机构受罚	阳光人寿宁夏分公司因编制虚假资料被罚款19.5万元。

监管风向：

非车险“报行合一”全面落地

近日，国家金融监督管理总局发布《关于加强非车险业务监管有关事项的通知》，自2025年11月1日起实施，标志着非车险领域“报行合一”改革正式落地。这是继车险综合改革后的又一次制度升级，对于推动财产保险高质量发展、维护市场秩序、保护消费者权益，具有里程碑意义。

非车险业务，是指机动车辆保险以外的其他财产保险业务。近年来，非车险业务快速增长，成为财险公司转型的“第二曲线”。2025年上半年，非车险保费收入已占财险总保费的53%以上。然而，规模扩张背后，恶性竞争、变相返利、虚列费用等问题频发，一些机构以“高费用换规模”“低费率抢市场”，陷入“增收不增利”的怪圈。此次改革释放的首要信号，是摒弃“唯规模论”。监管明确要求财险公司降低对保费规模和市场份额的考核权重，强化对合规经营、质量效益和消费者保护的考核。这一转向意味着行业逻辑的根本变化——从以量取胜转向以质取胜，从比快比大转向比稳比优。“报行合

一”的核心，是保险公司实际执行的条款和费率必须与备案内容保持一致。过去，非车险领域存在“报而不行、行而不报”现象，一些险企通过附加协议、特别约定突破备案标准，违规支付高额手续费、拆分保费、虚列费用，导致费用率畸高、成本失控。更有甚者，为争夺市场，把保险异化为补贴工具，背离商业原则。

此次下发的《通知》对症下药：严格费率管理，明确附加费率与逐单手续费率上限；强化费用核算，禁止以宣传费、技术服务费等名目变相支付手续费；推行“见费出单”，防止账实不符。监管组合拳直击高费用、低费率、责任泛化等痼疾，旨在恢复定价秩序、遏制非理性竞争，让保险回归风险保障本源。制度之治，关键在执行。此次改革既有监管刚性，也强化行业协同。监管部门将建立“查处—通报—挂钩”机制，推动执法常态化、精准化；并明确行业协会、精算师协会、银保信等机构的责任分工，形成监管与自律并行、制度与技术并进的治理格局。改革带来的短期阵痛在所难免。对部分依赖高费用扩张的中小险企而言，盈利压力将增大。但从长远看，这是行业脱虚向实、由乱到治的必由之路。监管的目标不是压缩市场，而是通过规则重塑，建立公平竞争生态，让保险业从“费用陷阱”中走出，重塑健康盈利模式。

保险业的**核心功能不在于追求规模扩张，而在于有效发挥风险管理和社会保障作用。改革的落脚点，是让保险公司把更多资源用于风险识别、风险预防和风险减量。当行业理念从跑马圈地转向防灾减损，保险才能真正成为实体经济的“稳压器”、社会安全的“减震器”。

“报行合一”不是行政管控，而是一场行业治理结构的深层重塑。它既是防范风险的治本之举，也是推动保险业回归本源、服务民生的根本要求。只有当每份保单真实可查、每笔费用合规透明、每项责任回归射幸原则，保险业才能赢得社会信任，行稳致远。从车险到非车险，从“费用治理”到“责任回归”，这场改革的核心，是让保险回到保障风险、创造信任的本源之上。规则成为底线，理性成为常态，我国财产保险业的高质量发展之路，必将越走越稳、越走越宽。

新能源车险发展获监管引导：

新华网北京10月29日电 2025金融街论坛年会10月27日至30日在北京举行。国家金融监督管理总局财产保险监管司（再保险监管司）司长尹江鳌出席活动时指出，将重点从健全法规制度、完善考核机制、强化市场监管、拓展服务领域等方面着手，持续推动保险业防风险、强监管、促高质量发展。

尹江鳌指出，新能源汽车是智能化和绿色化的融合点，他就新能源车险的监管与发展报告提出四点认识：第一，顺应智能化趋势，提升保障专业性。在人工智能发展中，智能驾驶是典型代表。我国汽车保有量达3.6亿辆，今年1-7月新车L2级辅助驾驶渗透率已达62%。有机构预测，十年左右后，我国新车中L2级及以上智能驾驶渗透率将超过90%。智能化趋势将对保险业带来深刻影响，会催生出

更多风险保障需求，推动保险的责任界定、精算基础、商业模式等发生变化，需要保险业升级传统保障模式。以车险为例，要从承保驾驶人操作风险扩展至车企、软件和配件等供应商的产品风险，从以事故损失数据定价扩展至以行车数据定价，提升承保、定价、定损、理赔、精算等专业性，行业也要及早研判智能驾驶普及后出险率的变化趋势。

第二，顺应绿色化趋势，提升服务广泛性。我国正在建设新型能源体系，光伏、风电、动力电池等绿色产业在全球领先。今年 1-9 月我国 7.3 万亿度发电量中，风电、光电合计占比约为 17%。今年 9 月新能源汽车渗透率已达 58%。1-9 月新能源汽车商业险投保率达 91%，比燃油车高 6 个百分点，预计今年新能源车险保费将达 2000 亿元左右，增速超过 30%。绿色化趋势将使我国加快形成绿色生产生活方式。保险业要研究绿色化趋势对经济社会各方面的影响，从投资、生产、消费、出口等方面谋划风险保障、投融资和风险减量等服务，扩大覆盖面。比如，车险相关保障和风险减量服务将会延伸至产业链上下游更多领域。

第三，顺应融合化趋势，提升产业协同性。随着信息技术的发展，相关领域的融合化趋势日益明显。比如，以前汽车销售和投保后，保险业与车企的互动并不需要十分紧密。随着汽车逐步成为信息集聚的平台，将来可能会类似于“行驶中的手机”，车企也将掌握海量数据。保险业在提供服务时就更需要密切与汽车业的联系，加强信息共享和工作协同。近年来，在科技、工信、公安、交通、商务等部门支持下，保险业与汽车业的协同越来越密切。今年初，相关部委联合出台了新能源车险高质量发展文件。下一步，将引导保险业与汽车业签署合作备忘录，探索保险车型综合分级制度建设，推动降低车型全周期使用成本，实现消费者、车企、保险等多方共赢。

第四，顺应规范化趋势，提升监管有效性。党的二十届四中全会对提升治理效能作出部署，政治局会议对治理无序竞争提出要求，将推动市场秩序日益规范。从金融监管总局成立以来的实践看，加强监管、规范市场有力促进了保险业高质量发展。以财险为例，通过“报行合一”规范非理性竞争：一是成本压降。今年 1-9 月综合费用率创 20 年最低，综合成本率创 10 年最低。2024 年以来，财险公司降本增效的全部增量中，压降成本的贡献约 74%，投资增效的贡献约 26%。二是赔付提升。2024 和 2025 年是近 20 年来综合赔付率最高的两年，比近 20 年平均水平高 7.3 个百分点，改进了理赔服务，便利了消费者。三是效益向好。财险业年化 ROE 创近 10 年最高。四是市场稳健。随着市场规范，大中小市场主体均相应受益，今年以来有 17 家财险公司同比扭亏为盈，全部为中小公司，行业盈利面提升 19 个百分点。

系统重要性保险公司名单将发布：

中国人民银行行长潘功胜 27 日在 2025 金融街论坛年会上表示，强化系统性金融风险的监测和评估体系，目前已形成初步方案，将适时发布系统重要性保险公司名单。

公司战略

新华保险加码“AI+”战略

10月29日，新华保险第22届全渠道高峰会在江苏宜兴举办。会议全面回顾了过去一年新华保险的发展成绩，表彰先进销售团队与个人，并发布系列成果。新华保险党委书记、董事长杨玉成表示，党的二十届四中全会描绘了“十五五”时期社会主义现代化建设的新蓝图，未来保险行业、健康养老产业将迎来黄金十年的发展机遇期。“在人口结构演变、AI科技变革、产业调整升级等时代变化下，我们正面临一场深刻的寿险商业模式变革。”在寿险变革与营销转型的新形势下，新华保险锚定建设中国一流的金融服务集团的奋斗目标，明确“保险+服务+投资”三端协同的发展模式，提出“以客户为中心、以队伍为根本、以员工为伙伴”三大战略主线。会议现场，新华保险集中发布了九大发展成果，涵盖大产品体系、大培训体系、医康养服务体系、高客经营体系、“新华瑞”2026服务体系、大科技/AI赋能体系等多个领域，同时提出了运营智享服务焕新升级规划，并发布了“新华宝典”、一站式营销数字化平台“鑫智能”。其中，在大产品体系方面，聚焦养老和财富管理类产品服务体系、健康医疗类产品服务体系、失能护理类产品服务体系三大领域，新华保险宣布将推出三大保险产品，深度融合“产品+生态服务”；在医康养文服务体系方面，新华保险推出新华卓越系列品牌，打造全国候鸟式养老网络，推进养老服务权益增值，拓展跨境旅居项目，打造特色康养文化旅居基地，首个中资产项目“宜兴雅达”成功落地。

在此次会议上，新华保险明确了未来五大重点工作，包括：为队伍提供最好的销售赋能体系，用立体式、全方位、多元化服务满足客户和队伍需求，打造更稳定、更专业、更高价值的职业发展创业平台，把强大的投资优势变成市场竞争力、产品吸引力和队伍战斗力，全面推进客户服务与队伍销售走向数字化、智能化。值得一提的是，在推进数字化、智能化方面，新华保险在此次会议上提出，未来三到五年将投入不少于30亿元，加大在人工智能、大数据方面的建设力度，坚定实施大科技/

“AI+”战略，加快推进人工智能等新技术在队伍、产品、服务、客户经营等各领域落地，全面建设数字化队伍。据介绍，过去一年，新华保险主动拥抱AI时代，推动AI大模型在产品开发、客户服务、核保理赔、风险防控等领域的应用，“双录”时长由原先的件均13分钟提升至11分钟、最快4分钟；“鑫智能”让队伍彻底告别了背着纸质材料四处奔波的年代，科技赋能给营销团队经营客户、发展队伍带来了实实在在的助力。

长城人寿聚焦“家庭保障”与资产配置

新华网北京10月30日电。长城人寿交出了一份亮眼的成绩单：总资产规模突破1500亿元，远超“千亿目标”，新单期交保费排名持续提升，净利润更是创下5.2亿元的历史新高。长城人寿党委书记、董事长白力在接受新华网专访时表示：“对长期主义的坚守、对创新变革的拥抱、对客户需求的深

耕，以及对人才队伍的重塑，助力了长城人寿在规模扩张与价值增长间找到最佳平衡点，实现了新业务价值与投资收益的同步提升。”

为实现高质量发展，长城人寿在“十四五”期间重点升级了资产配置、数字化运营与风险管控三大核心能力，为公司盈利改善与风险抵御构筑了坚实底座。在资产配置领域，长城人寿秉持“长钱长投”理念，构建了兼顾“资本安全”与“收益安全”的“哑铃型”投资策略。白力详解道：“哑铃”的一端是长久期利率债和高等级信用债等固收类资产，以此夯实投资根基。其中，长久期利率债期限长、收益稳定，有助于缩小资产久期缺口，在经济波动中提供稳定收益；高等级信用债则凭借其信用优势，在增厚收益的同时控制违约风险。“哑铃”的另一端是权益投资和另类资产，以此增强投资弹性。在权益方面，长城人寿采取“核心+卫星”策略：核心部分聚焦高股息、低估值、具备跨周期能力的优质企业；卫星部分则覆盖战略性新兴产业、先进制造、新基建等领域，通过均衡布局控制整体风险，同时增强收益弹性。此外，长城人寿也在积极拓展另类投资机会，以进一步丰富收益来源。数字化转型层面，长城人寿加快数智核心、数据中台等基础平台建设，显著提升了公司运营效率和客户服务体验，推动了数字化转型进程。同时，打造了数据埋点、AI家保、客经保等智能化系统，推动客户经营转型，实现销售赋能。风险管控方面，长城人寿通过优化资产负债联动，对盈利改善贡献尤为显著。具体而言，负债端通过调整业务结构，分红险新单保费占比近70%；资产端加大固收配置并拉长久期，近五年资产久期从3.5年大幅拉长至13年，提升了资产稳健性和抗风险能力；资本端实现近20亿元的股东增资，资本结构得以强化，资本充足率得到提升，偿付能力实现稳固。

这一系列组合拳，使长城人寿2024年净利润创下5.2亿元的历史新高，并在2025年上半年投资收益率行业排名前三分之一。截至2025年上半年，公司总资产规模达1505.32亿元，净资产96.6亿元。多种能力协同下的经营韧性与盈利能力，使公司在低利率环境下成功平衡了收益与安全，为高质量经营发展奠定了坚实基础。

面对人身保险市场同质化供给与多样化需求的核心矛盾，长城人寿确立了差异化、专业化的竞争路径，将战略定位升级为“中国家庭风险保障服务商”，构建了以家庭为单位的“C2F”新销售逻辑。这一战略转型有着坚实的体系支撑，长城人寿通过先后发布《中国家庭风险保障体系报告》1.0版和2.0版奠定了理论基础，重新塑造客户经营、销售管理与队伍建设的经营体系，并优化中台服务与支持能力，推出了围绕中国家庭客户需求打造的AI家服务体系，最终落地为让客户“保心安、享心安、投心安”三位一体的品牌生态：以功能化产品满足家庭风险及财务管理需求，树立“买对”大于“买好”的消费理念；以“五曦”生态提供优质服务，提升客户体验；以稳健投资保障客户权益，实现客户资产保值增值。

平安产险推进“AI in All”

10月27日至30日，2025金融街(000402)论坛年会在北京召开。本届论坛主题为“创新、变革、重塑下的全球金融发展”。由国家金融监督管理总局主办的“安全开发应用人工智能 助力数字金融高质量发展”论坛于10月29日成功举办，平安集团党委委员、平安产险党委书记、董事长兼CEO龙泉在论坛上发表主旨演讲。当前人工智能技术正在深度重塑全球科技革命的方向、重构企业价值创造的底层逻辑，对金融保险业亦影响深远。龙泉以“人工智能重塑保险价值链”为主题分享了平安产险的人工智能应用与实践。他表示，平安产险已经进入人工智能大规模应用的3.0阶段。公司在营销、服务、运营、管理、经营5大领域的人工智能应用深度和广度大幅提升，核心场景AI覆盖率达100%，并取得显著成效。

平安产险数字化转型战略分为线上化、数据化、智能化三个阶段，并于2021年迈入3.0智能化阶段。龙泉指出，近年来，随着国产大模型技术的突破，在平安集团AI战略指引下，公司深入推进AI in All，围绕人工智能应用四大核心要素，重塑保险业务价值链。在场景上，平安产险聚焦智能营销、智能服务、智能运营、智能管理、智能经营落地超1000个子业务场景；在算法上，平安产险有超过350名算法工程师，并构建了灵活的AI架构，实现敏捷响应，可支持1周内快速接入新的大模型；在算力上，经过持续投入，公司已构建了千卡规模的算力集群，有效支持AI应用落地；在数据上，通过知识工程，平安产险将专家经验和历史数据沉淀为高质量知识，目前已积累PB级（数据量达到拍字节（Petabyte）规模的数据集）保险行业垂域知识。保险公司如何运用AI技术培育金融新质生产力，赋能高质量发展？龙泉围绕核心业务场景分别举例分享，详细展现了AI赋能体验优化、提质增效、风险防范等积极成效。在智能服务领域，平安产险应用AI、物联网等新技术自主研发了鹰眼系统。该平台聚合100多个风险模型，如水灾黑点、城市内涝、巨灾损失评估等，构建起了数字化风险减量服务能力。今年，平安产险还发布了鹰眼系统海外版，为多个“一带一路”项目提供风险评估、灾害预警等服务。“十四五”期间，鹰眼系统智能预警灾害162万场，发出预警信息470亿次，覆盖客户1.3亿人次。其中，以应对9月超强台风“桦加沙”为例，依托鹰眼系统，在灾前，平安产险提前4天精准预判台风登陆时间和受台风影响严重的地区，推送预警信息覆盖3950万人次；并通过风险地图精准筛选出1112个高风险标的客户，有针对性的发放应急物资5570套；在灾后，公司精准调度1400名理赔专家和230名现场救灾人员，实现小额案件最快10分钟赔付，巨灾24小时内赔付超过1800万元。在智能运营领域，以承保出单环节为例，平安产险应用AI技术搭建了智能出单机器人，实现全流程自动化出单。目前平安产险90%的新车保单作业由机器人自动完成，平均耗时从6分钟下降到1.2分钟，大幅降低了客户等待时长。在智能管理领域，聚焦理赔风控场景，平安产险应用图像推理、车机风控大模型等AI技术，构建“事前预警、事中调度、事后审计”的数字风控体系，大幅提升了反欺诈精准

度和效率，2024 年反欺诈拦截金额累计达 119 亿元。在智能经营领域，据介绍，平安产险应用 AI 等技术实现了农险精准承保、精准理赔，并贯穿“保前-保中-保后”全链条。在保前，通过数字地图和遥感识别技术，解决“地在哪、谁在种、种什么”的问题，实现精准承保；在保中，通过农作物长势监测、气象灾害预警等 AI 能力，实现风险减量、以防代赔；在理赔阶段，通过建立区间估损大模型，支持地块级估损，理赔款可以到农户、到地块，实现精准理赔。

合规与风险

根据日前国家金融监督管理总局宁夏监管局公布的行政处罚信息公开表，阳光人寿保险股份有限公司宁夏分公司及相关责任人被罚。

处罚信息显示，由于编制虚假资料，国家金融监督管理总局宁夏监管局对阳光人寿保险股份有限公司宁夏分公司罚款 19.5 万元。并对时任阳光人寿保险股份有限公司宁夏分公司副总经理段云霞警告并罚款 2.5 万元，对时任阳光人寿保险股份有限公司宁夏分公司副总经理时海啸警告并罚款 2 万元，对时为阳光人寿保险股份有限公司宁夏分公司银保营销部总经理王来朝警告并罚款 2.5 万元，对时为阳光人寿保险股份有限公司宁夏分公司银保营销部总经理钱涛警告并罚款 2 万元。