

理财规划师专业委员会

CHINESE FINANCIAL PLANNER PROFESSIONAL COMMITTEE

保险行业信息周报

2026 年第 12 期 总第 26 期

03 月 30 日

本周重要内容主要集中在以下几个方面。

动态类别	核心动态
监管/政策	监管层推动科技保险高质量发展，覆盖低空经济、商业航天等领域。 中保协发布首部适当性管理自律规范，构建全流程管理体系。
行业市场	高盛资管调查：保险机构对宏观隐忧加剧，但对 AI 投资及私募资产配置保持信心。 中国太保发布 2025 年报，明确 2026 年“三大战略”：AI 投入翻番，适时增配权益。 中国人保业绩发布会：新能源车险出险率预计延续下降，非车险“综合治理”显效。

监管政策：

让保险更好助力高水平科技自立自强

政策“上新”：顶层设计筑牢根基，强化顶层设计，是科技保险高质量发展的基石。2026 年以来，金融监管总局会同多部门出台文件构建起全方位的政策支持体系。2 月，金融监管总局会同国家发展改革委等三部门出台《关于推动低空保险高质量发展的实施意见》，从健全低空保险政策体系、建立强制投保制度、提升可持续经营能力等方面提出 12 条政策举措，加快形成覆盖广泛、保障有力、服务专业、市场规范的低空保险体系，更好服务低空经济安全健康发展。3 月，金融监管总局会同科技部等四部门出台《关于加快推动科技保险高质量发展有力支撑高水平科技自立自强的若干意见》（以下简称《科技保险意见》）。《科技保险意见》围绕加强对国家重大科技任务的保险保障、提升科技型中小企业保险保障水平等方面提出 20 条政策举措，推动科技保险高质量发展。在配套措施上，金融监管总局与工业和信息化部、财政部联合发布启动 2025 年首台（套）首批次保险补偿工作，指导保险业协会、精算师协会出台示范条款、服务指引、费率指引，持续优化完善配套措施和服务；与工业和信息

化部联合印发《关于组织开展第二批次网络安全保险服务试点工作的通知》，加快推进网络安全保险服务应用推广；与国家发展改革委、中国民航局建立工作协同机制，定期开展低空保险统计监测。

产品“出新”：打通成果转化的“关键堵点”。科技成果转化是科技创新的“最后一公里”。然而，在“概念验证—小试—中试”的早期阶段，往往因风险高、不确定性大而成为资金不愿涉足的领域。对此，《科技保险意见》提出，推动研发费用损失保险、科技成果转化费用损失保险等产品推广实施，逐步建立覆盖各环节的保险补偿和风险分担体系。针对科技成果从“概念验证—小试—中试”的早期风险空白，中国人保(7.470, -0.29, -3.74%)率先推出专属保险产品。该产品突破传统保险局限，构建三层保障体系：覆盖自然灾害、意外事故等基础风险；纳入合作方破产、政策调整等外部不确定性；兜底技术方案错误、原材料缺陷、操作失误等研发实操问题。据中国人保介绍，目前已在广东、江苏、安徽、湖北及雄安新区等地落地，为AI诊断、医疗健康、精细化工、光学材料、船舶工程等前沿项目保驾护航。河北雄安新区某科创企业负责人表示：“投保后，我们推进原始创新项目的信心和底气更足了。”与此同时，在年复合增长率超25%的商业航天“黄金赛道”上，保险创新同样步履不停。

“随着2026年政府工作报告提出打造航空航天等新兴支柱产业，商业航天发展(27.360, -0.79, -2.81%)将进一步加速。与此同时，产业发展也面临研发高风险、资金高投入、回报周期长等挑战。”平安产险党委副书记、团体事业群总监石合群表示，针对商业航天全生命周期风险，平安产险打造覆盖“研发—测试—发射—在轨”全流程的保险保障方案，构建“财产+责任+合同”三维风控体系，保障范围全面涵盖发射失败、在轨失效、供应链中断、第三者责任等全链条核心风险，精准匹配商业航天企业全生命周期的风险保障需求。一项项创新产品的落地，正在将曾经的“死亡之谷”变为通途。金融监管总局数据显示，2025年，科技保险为科技创新活动提供保险保障约8万亿元。

服务“焕新”：共保体护航大国重器。面对集成电路、商业航天等“大国重器”动辄数亿甚至数十亿的风险保额，单一保险公司往往力不从心。通过组建共保体，汇聚行业力量，成为破解承保难题的关键一招。金融监管总局推动保险业服务新质生产力，形成“科技—产业—金融”良性循环，指导集成电路共保体、北京商业航天保险共保体稳健运行。上海集成电路共保体持续为集成电路企业提供坚实有效的保险保障。北京商业航天保险共保体承保17次火箭发射项目，整体询价和承保周期缩短20%；“首发首箭”承保实现“零”的突破，为商业航天快速发展保驾护航。“重大技术攻关项目数量少但风险高，必须发挥集中力量办大事的体制优势和市场经济有效配置资源的机制优势，统筹配置科技、产业、保险相关资源，组织动员研发机构、生产企业、用户单位和保险机构形成风险分担共同体，才能有效建立重大技术攻关风险分散机制。”人保财险相关负责人表示，成立4年以来，集共体通过产品创新、机制创新、服务创新，提供高质量、差异化、全流程的集成电路产业风险解决方案，有效缓解了大型企业保额过高导致的承保能力不足问题，推动集成电路产业保险高质量发展迈出新的步

伐。2026 年政府工作报告提出，“打造集成电路、航空航天、生物医药、低空经济等新兴支柱产业”，并提出“加快发展卫星互联网”。

保险业首部聚焦产品适当性管理的自律性文件发布

3 月 27 日，为落实国家金融监督管理总局《金融机构产品适当性管理办法》，中国保险行业协会（下称“中保协”）发布《保险产品适当性管理自律规范》（下称《自律规范》）。作为保险业首部聚焦产品适当性管理的自律性文件，《自律规范》是中保协深入贯彻以人民为中心的发展思想，以“服务行业好、辅助监管好、贡献社会好”的“三好协会”建设目标引领行业自律的重要制度成果，为筑牢保险消费者权益保护根基提供有力支撑。2024 年 4 月，中保协成立《自律规范》课题组，立足保险业实际，坚持科学性、指导性与可操作性相统一，通过行业征求意见、跨行业研讨等多轮打磨，形成兼具实操性与行业适配性的《自律规范》。该规范共九章四十六条，配套五个操作性附件，形成了涵盖产品分级、销售资质、客户评估、匹配销售、内控管理及自律监督的全流程管理体系，各核心环节均明确具体操作标准。

据中保协相关负责人介绍，《自律规范》旨在构建统一、科学、可操作的适当性管理标准，以“卖者尽责”为出发点，通过构建覆盖产品、人员、客户、销售、内控的全链条自律框架，致力于从源头上化解销售误导与产品错配风险，提升销售行为的专业性和规范性。《自律规范》的制定紧密围绕消费者实际需求和行业突出问题，注重可操作性，通过配套标准化工具为保险机构落实监管制度提供清晰指引，体现了行业自律从原则倡导向精细化管理推进的趋势。《自律规范》的发布既是对监管要求的有效承接，也是对消费者知情权、选择权和公平交易权的切实保障，为保险消费纠纷明责定责提供了重要依据。

中保协表示，下一步将以“三好协会”建设为引领，做好《自律规范》的宣贯与落地指导，督促会员单位全面落实规范要求，推动行业加快构建完善的适当性管理体系，持续提升保险消费者的信任感和获得感，以行业高质量发展更好服务实体经济，为金融强国建设贡献保险力量。

行业市场

高盛资管：国际宏观隐忧加剧 保险机构仍保持信心

中证报中证网讯（记者 葛瑶）3 月 25 日，高盛资产管理第 15 届年度全球保险调查报告显示，多数保险机构将地缘政治紧张局势以及经济放缓或美国经济衰退视为首要宏观风险。尽管 55% 的机构预计美国未来三年将出现衰退，但 88% 的保险机构仍预计标普 500 指数 2026 年走高，62% 的机构计划增加私募资产配置。尽管宏观隐忧加剧，62% 的保险机构仍计划在今年增加对私募资产的配置，与过去几

年趋势保持一致。

在具体资产类别中，资产支持融资对保险机构极具吸引力，净 38%的受访机构计划在未来 12 个月内增加其普通账户组合对该资产类别的配置；其次为投资级私募配售（净 35%计划增配）、高级直接贷款（净 33%）、私募股权（净 25%）和基础设施股权（净 25%）。从预期回报来看，保险机构认为未来 12 个月内总回报率最高的资产类别依次为私募股权（18%）、美国股票（17%）、大宗商品（13%）、新兴市场股票（12%）及私募股权二级市场（8%）。人工智能（AI）的采用已在保险行业形成规模。调查显示，62%的受访保险机构目前正在使用 AI，另有 34%正在考虑引入。降低运营成本（83%）是最普遍的应用场景，其次为评估投资项目（42%）、保险风险承保（38%）及市场营销（33%）。在 AI 投资机遇的判断上，全球多数保险机构（56%）认为，最大的人工智能投资机会在于基础设施、数据中心。“我们认为，人工智能和下一代数字基础设施蕴含着当代最为广阔和重要的投资机会之一。伴随需求的增长，巨大算力以及关键供应链、组件和服务的开发让我们看到了前所未有的机遇浪潮，让投资者可以捕捉 AI 生态系统各个环节的价值，” 高盛资产管理数字基础设施投资合伙人莱纳德·西弗斯 (Leonard Seevers) 表示。

锚定一流保险金融服务集团，中国太保 2026 年怎么干 | 直击业绩会

“十五五”规划开局之年，中国太保以一份亮眼的成绩单擘画新的征程——2025 年，集团实现营业收入 4351.56 亿元，同比增长 7.7%。其中，保险服务收入 2889.10 亿元，同比增长 3.4%。集团归母净利润 535.05 亿元，同比增长 19.0%。在 3 月 27 日举行的 2025 年度业绩发布会上，中国太保董事长傅帆表示，展望“十五五”，中国保险业正处于战略机遇与风险挑战并存的关键时期。特别是随着我国进入低利率时代，传统依赖利差的盈利模式亟待改变，行业竞争正从增量的红利转向存量的博弈，高质量发展转型愈加迫切。“面对新征程，集团将坚持稳中求进、提质增效，稳步推进‘大康养、国际化、AI+’三大战略，加快建设具有市场引领力与国际竞争力的一流保险金融服务集团。”傅帆表示。

寿险业迈向高质量发展新阶段。2025 年，太保寿险实现规模保费 2958.55 亿元，同比增长 12.7%。内含价值达 4654.79 亿元，较上年末增长 10.2%；新业务价值达 186.09 亿元，同比增长 40.1%；新业务价值率为 19.8%，同比提升 3.2 个百分点。按渠道划分，代理人渠道实现规模保费 2116.06 亿元，同比增长 4.5%；银保渠道实现规模保费 616.18 亿元，同比增长 46.4%。其中，新保期缴规模保费 169.56 亿元，同比增长 43.2%。展望 2026 年，太保寿险总经理李劲松表示，寿险行业正迈向高质量发展的新阶段。代理人渠道正从人海战术向精英化转型，在个人营销体制改革、代理人分级管理、适当性管理等监管政策引导下，代理人队伍专业化能力提升、职业化发展加快。银保渠道发展也处于战略机遇期，业务结构持续优化，浮动收益型产品占比提升，期缴业务、高价值业务占比显

著提升。“与此同时，在监管的大力支持下，竞争环境更加规范，特别是‘报行合一’的有力实施，将推动市场竞争回归产品与服务本质。”李劲松指出，公司将锚定价值增长，积极把握机遇，深化转型发展，预计全年新业务价值将保持稳健增长。聚焦银保业务，李劲松表示，目前来看，银保业务基本按照规划的“稳价值、优结构”方针，有序推进各项工作，渠道、网点队伍等核心指标基本符合预期。据他透露，公司已经与所有国有大行建立全面业务合作关系，深化与国有大行运行机制更加匹配的渠道经营管理体系，在六大国有行的份额同比提升3个百分点；夯实与股份行的深度合作，依托太保产服体系及高客经营体系优势，推动网点与队伍的精细化管理，探索与股份行的融合发展。

家用车新能源业务稳定盈利。2025年，太保产险实现原保险保费收入2014.99亿元，同比增长0.1%，保险服务收入1971.91亿元，同比增长3.0%。实现承保利润48.36亿元，同比增长81.0%。在效益类指标上，2025年，太保产险承保综合成本率为97.5%，同比下降1.1个百分点，其中承保综合赔付率70.4%，同比下降0.4个百分点，承保综合费用率27.1%，同比下降0.7个百分点。市场关注的新能源车险方面，2025年，太保产险新能源车险原保险保费收入达250.17亿元，占车险保费比例为22.6%。车险承保综合成本率95.6%，同比下降2.6个百分点，承保利润水平实现近年最优。对此，太保产险总经理陈辉表示，2025年新能源车险保费增速高于车险整体增速，这得益于公司前期在新能源领域的整体战略布局。公司通过车企品牌的专属经营、科技赋能的理赔减损，以及对服务体系的进一步加强，使新能源车险的业务成本显著改善。“目前，家用车新能源业务已经进入稳定的盈利区间。”谈及未来的经营情况，陈辉表示，公司将通过构建全生命周期这一生态来进一步优化成本、提升效能。重点在两个方面：一方面是运营效率的提升；另一方面是理赔环节的管理，公司将按照品牌集中核损，并向主机厂输出大电池维修以及水淹车等相关理赔标准。在非车险方面，2025年，太保产险实现原保险保费收入909.88亿元，同比下降3.1%；整体承保综合成本率为99.9%，同比上升0.8个百分点，剔除个人信用保证保险业务影响后，非车险承保综合成本率为97.0%，同比下降2.1个百分点。非车险的主要险种中，健康险、企财险实现扭亏为盈。陈辉表示，2025年初，太保产险主动调整了个人信用保证保险业务，应该说“非常坚决”。预计在2026年末，个人信用保证保险的相关风险将全部出清。这对于2026年非车险的整体成本影响也非常小，不会对公司整体经营造成不利影响。

适时增加权益资产配置。2025年，中国太保实现归母营运利润365.23亿元，同比增长6.1%。被问及增速较部分同业公司相对“温和”，中国太保副总裁、首席投资官、财务负责人苏罡回应称，建议拉长周期看保险集团的经营业绩，会更加完整和全面。“长期来看，中国太保在保险和投资的双轮驱动下，可以在不同周期下保持较好的财务稳健性。”苏罡指出，当前市场利率震荡，传统分红等业务结构正在发生分化，合同服务边际余额持续保持稳定增长会面临一定的挑战。但整个行业也在转向高质量发展，在保险业“报行合一”、预定利率动态调整、非车险综合治理等政策指引下，行业的盈利能力必

将整体提升。“管理层将持续聚焦中长期价值创造，以年度业绩增长为核心目标，稳步提升盈利能力与市场竞争力，保持营运利润增长的稳定性。”苏罡说。从投资方面来看，2025年中国太保股权类金融资产占比16.7%，较上年末上升2.2个百分点。针对权益投资比例低于同业这一问题，苏罡表示，权益投资比例的差异反映了公司的资产配置策略，能让公司具有更优的回撤控制能力。“在低利率环境下，公司将在风险容忍度之内，适时增加权益资产配置，同时积极把握市场结构性机会。”苏罡强调，中国太保长期坚持的股息价值核心策略具有显著的稳健性和可持续性，该策略同时聚焦具有较高股息分配能力和稳定增长前景的上市公司，并以此类优质资产作为底仓核心，既可以获取现金流形式的股息收益，提升净投资收益率，又能够分享稳定业绩增长带来的资本回报，强化权益投资组合整体的抗回撤水平。同时，公司也会构建起更加全面的卫星策略体系，覆盖科技创新、大健康、大消费等多个关键领域。

中国人保预计 2026 年新能源车出险率下降趋势延续 个人非车险保持两位数以上的保费增速

中国网财经 3 月 27 日讯 今日下午，中国人保召开 2025 年度业绩发布会。中国人保党委委员、人保财险党委书记张道明表示，2026 年，预期公司车险发展同步市场；个人非车险保持两位数以上的保费增速；法人业务与 GDP 增速相当；政策险保持份额与规模稳定；整体保费增速与 GDP 增速基本同步。综合起来看，预计 2026 年新能源车险出险率下降趋势还会延续，综合成本率将进一步改善，盈利水平将进一步提升。2026 年非车险“综合治理”成效将率先在企财险、雇主险、安责险等险种的综合费用率上体现，上述险种综合费用率预计同比下降 2 个百分点以上。

预计综合成本率保持稳定并持续领先行业。张道明表示，在正常年景下，2026 年公司车险综合成本率与 2025 年保持基本稳定，非车险实现承保盈利，整体承保利润保持稳定增长。未来几年，公司将坚持高质量发展方向不动摇，预计综合成本率保持稳定并持续领先行业。在路径举措上，公司将从以下五个方面重点切入，打造更高质量、更可持续的经营业绩。一是向合规要效益，坚定不移落实“反内卷”部署要求，带头推进车险“报行合一”和非车险综合治理，营造良好的盈利环境。二是向增长要效益，把握战略机遇，强化业务布局，推动盈利险种加快发展。三是向管理要效益，推进核保核赔制度建设，加强承保风险选择，深化业务结构调整，构建高质量业务组合。四是向科技要效益，深入推进数智化转型，优化运行机制，支持降本增效、降赔减损，持续压降经营成本。五是向风控要效益，强化风险减量服务，总结已经取得成效的风控模式，在全系统复制推广、更快见到成效。

新能源车险综合成本率将进一步改善。张道明表示，2025 年公司车险取得了优异的业绩，主要得益于以下几个方面，一是坚决落实车险“报行合一”，积极发挥头雁作用，带头规范市场秩序，合规经营能力不断提升；二是充分发挥风险识别和定价优势，加强渠道布局和销售队伍建设，优质业务获取

能力不断提升；三是大力提升服务质效，强化智能应用和成本管控，理赔服务能力不断提升。2026年，公司将继续巩固车险经营优势，进一步提升精准定价，优化业务结构，强化成本管控，加强理赔服务，预计2026年车险综合成本率将与2025年保持基本稳定，盈利持续优于行业。

随着新能源车辆渗透的快速提升，2025年行业车险中新能源车承保数量占比已经达到12.75%，对车险的盈利产生至关重要的影响。整体来看，新能源车险面临三大挑战，一是新能源车辆出险率高，大幅高于燃油车的出险率；二是社会化维修渠道不足，车辆维修成本相对较高；三是人伤案件占比和赔偿标准均呈现上升的趋势，案均赔款上涨，这些都导致新能源车险赔付压力处于高位。虽然面临挑战，但我们积极发挥数据、定价、渠道、成本等方面的优势，在新能源车险领域已经构筑起了领先的优势。

目前，新能源车险方面已经出现了一些积极的因素，一是受旧车占比提升，驾驶行为习惯改善、辅助驾驶技术进步等多重因素影响，新能源车出险率已经呈现出下降趋势。二是配置自动紧急制动系统AEB的货车从数据上看赔付风险较未配备的货车低7%，主要体现在案均赔款降低。根据国家标准，预计2026年7月1日起，重型营运货车新车要求强制配备AEB，2028年1月1日起，轻型货车新车要求强制配备AEB，这对新能源货车赔付风险的改善将是重要的利好因素。三是国内新能源车型风险分级制度正在筹备建设，分级制度的推出必将会推动车企更加关注并不断提升车型的安全性与维修的经济性，从而最终降低车辆维修成本，使广大新能源车消费者受益。

从费用率方面看，2026年监管将进一步巩固报行合一、强化三项机制、整治违规行为、规范市场秩序，费用率将稳中向好。综合起来看，预计2026年新能源车险综合成本率将进一步改善，盈利水平将进一步提升。预计新能源车出险率下降趋势还会延续。张道明表示，公司新能源车险已报告赔付率2024年有所下降，2025年在此基础上继续下降，整体赔付率已经得到了一定程度的改善。其中，新能源车出险率持续下降，案均赔款有所上升，主要是案均金额较大的人伤案件占比上升。2026年，预计出险率下降趋势还会延续。公司将持续采取以下几项措施，全力改善新能源车险赔付率：

一是持续强化精算定价人才队伍建设，创新定价因子，优化风险定价模式，提升新能源车险风险识别及差异化定价能力。

二是着力推动跨行业合作，促进新能源社会化维修网络建设，拓宽维修渠道，推动新能源车辆赔付成本稳步下降。

三是完善人伤理赔举措。上线伤残智能审核模型等8类智能化工具，辅助开展理赔专业审核；加强人伤反渗漏反欺诈能力建设，聚焦伤残、诉讼、医疗审核等领域，持续优化风险预警规则，加大人伤减损成效；开展人伤风险集中管控，对高风险伤残案件进行全国集中审核，提升成本管控能力。进一步推动人伤赔付成本下降。

预计企财险等综合费用率同比下降2个百分点以上。张道明表示，行业非车险多年来长期亏损，部分领域竞争内卷问题突出。为推进行业非车险业务高质量发展，2025年10月份金融监管总局印发《国家金融监督管理总局关于加强非车险业务监管有关事项的通知》（金发〔2025〕36号），正式启动行业非车险“综合治理”工作，随着各项监管措施落地推进，行业非车险盈利能力有望逐步修复迈入盈利周期。公司严格落实监管要求，2025年11月1日起全面实施非车险见费出单，2025年12月1日完成企财险产品升级和条款备案，2026年2月1日完成雇主责任险产品升级和条款备案，其余非车险产品正在按监管要求全面梳理，分步有序推进产品升级工作。自非车险见费出单实施以来，公司应收保费管控成效显著，非车险应收保费率大幅下降。率先开展治理的企财险、雇主责任险，市场费用呈快速下降态势，对经营业绩形成积极影响。目前相关指标短期向好，长期成效仍将持续跟踪观察。

当前非车险综合治理工作尚处于起步阶段，监管部门、行业主体及客户正处于适应与优化的过程中，但通过综合治理推动非车险业务高质量发展已成为行业共识，良好的市场环境和发展氛围已初步形成。随着非车险全险种规范治理逐步推进、各项监管要求全面落地，行业非车险盈利能力整体将呈向好趋势。

公司预计2026年非车险“综合治理”成效将率先在企财险、雇主险、安责险等险种的综合费用率上体现，上述险种综合费用率预计同比下降2个百分点以上。后续公司将坚决落实监管综合治理要求，持续优化业务结构，强化风险选择与精准定价能力，稳步推进非车险高质量发展。在其他影响因素与上一年度保持持平的前提下，公司非车险综合成本率预计同比下降，实现承保盈利。

预期个人非车险保持两位数以上的保费增速。张道明表示，近几年来，我国财险市场处于新旧动能转换的关键时期，整体增长放缓。得益于公司产品、销售、服务领域不断增强的竞争优势，公司增速总体保持稳健，市场地位稳固。面向未来，行业发展动能正在积蓄，总体上机遇大于挑战。我们将牢牢把握六大战略机遇，加快构建与新质生产力更加适配的保险保障体系，进一步巩固和扩大公司竞争优势。一是把握提振消费机遇，加快产品迭代创新，以健康险、家庭保险、文旅保险为重点，加速绘制个人非车险第二增长曲线。公司8万多人的续保团队正在全面引入AI，与个人客户运营平台紧密结合，将构成公司个人业务的重要增长引擎。二是把握民生保障机遇，战略性深耕长护及门诊慢特病等增量市场，扩大公司在大健康领域的差异化竞争优势。紧跟各级政府社会治理需求，在巨灾、安责、房屋等领域深入拓展。三是把握现代化产业体系建设机遇，发掘法人业务新的增长点。当前科技产业快速增长、保险需求旺盛，公司的风险管理技术和风险减量服务优势，将为公司拓展六大新兴支柱产业和六大未来产业保险提供有力支撑。四是把握共建“一带一路”与高水平对外开放机遇，积极融入国家海外综合服务体系，拓展航运保险和中国海外利益业务。五是把握交通强国建设机遇，完善

新能源车险定价模型，前瞻性布局智能驾驶保险，继续实施“绿动出海”项目，高质量发展新能源车增量业务。六是把握乡村振兴机遇，围绕农业产业链需求，拓展地方特色农险业务，巩固提升农险市场地位。

具体到 2026 年，预期公司车险发展同步市场；个人非车险保持两位数以上的保费增速；法人业务与 GDP 增速相当；政策险保持份额与规模稳定；整体保费增速与 GDP 增速基本同步。