

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 10 期 总第 10 期

12 月 01 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	关键点
监管与行业政策	人身险产品“负面清单”2025 版发布。 资管协会更名，银行理财纳入自律管理。 行业部署打击“黑灰产”。	新增 9 条内容，5 条直指“报行合一”，强化费用管理与产品报送规范。 “中国保险资产管理业协会”更名为“中国银行保险资产管理业协会” 聊城等地构建“四位一体”治理体系，打击恶意代理退保、保险诈骗。
新闻动态	香港大埔火灾保险业应急响应。 海外寿险巨头战略调整。	多家险企启动预案，金融监管总局发文要求“应赔尽赔、能赔快赔”。 大都会、汇丰等巨头剥离或缩减寿险业务，行业从“规模竞赛”转向“价值深耕”。

监管与政策：

人身险产品“负面清单”2025 版发布

金融监管总局近日下发 2025 版人身保险产品“负面清单”。这是监管机构连续第五年印发年度人身保险产品“负面清单”。“负面清单”围绕人身险产品的产品条款表述、产品责任设计、产品费率厘定及精算假设、产品报送管理四方面展开。从总条目来看，自 2021 年版的 73 条增加至 2025 年版的 103 条，仅个别年份对原有清单的个别条款进行删减或调整。与 2024 年版相比，2025 年版“负面清单”未进行整条清单内容删除，新增的 9 条内容重点体现在产品费率厘定及精算假设方面，强化了“报行合一”、规范产品设计等监管要求。

《每日经济新闻》记者注意到，新增的内容中，有 5 条都跟“报行合一”有关。具体来看：一是备案材料中未列示总预定附加费用和总可用费用水平；二是银保渠道部分保险期间和缴别下，佣金手续费比例较高，产品设计审慎性不足；三是交费期间 10 年及 10 年以上的长期险，预定附加费用率集中在首年或前两年，与实际情况相悖；四是销售渠道同时报送“个人代理、互联网代理、银邮代理、

经纪代理”中的多个，不符合“报行合一”相关要求；五是销售费用、总可用费用高于定价费用，各种费用缺乏内在逻辑一致性。此外，“负面清单”新增内容还包括：条款中约定的残疾定义的评定标准没有明确的国家标准或行业标准依据，相关评定标准未包含标准的全称、发布机构、发文号及标准编号等；健康保险的既往症未明确表述为“指在本合同生效日之前被保险人已患且已知晓的疾病”；万能保险追加保费条款描述不清晰，欠缺管理机制，产品设计的审慎性不足；对不予备案但已经开展业务的产品未及时停止销售。金融监管总局表示，各公司要认真对照“负面清单”持续加强对产品精算工作的管理，切实提升合规经营意识。各公司总精算师要切实履职尽责，持续提升专业性、独立性和职业道德，做好产品的全周期管理。人身险产品“负面清单”是监管部门在检查各保险公司产品设计时，发现的一些具有共性的、不太合理的、钻漏洞的、有可能会损害消费者利益的产品设计。如今，年度频率的人身险产品“负面清单”已经成为险企精算、产品和渠道等部门开发产品的重要判断尺度，在产品的设计、条款撰写、产品报送和实际宣传销售等业务层面均有重要影响。

资管协会更名

11月26日，中国银行保险资产管理业协会更名暨第四届会员代表大会在北京举行。金融监管总局党委书记、局长李云泽出席会议并讲话。李云泽指出，中国保险资产管理业协会更名为中国银行保险资产管理业协会，将银行理财公司纳入自律管理和服务范围，是健全理财行业自律管理体系的重大举措，也是促进两类资管机构协同发展的重要支撑，标志着我国银行保险资管行业自律管理进入了新阶段。李云泽强调，银行保险资管机构要深入贯彻落实党的二十届四中全会精神，践行金融工作的政治性、人民性，紧扣“十五五”时期的战略任务和重大举措，抓紧布局、科学谋划，深入做好金融“五篇大文章”。要坚持人民至上，着力构建财富管理新格局，深化改革创新，不断激发行业发展“新动能”。要筑牢安全防线，切实构筑稳健发展的“防火墙”，以行业高质量发展助力金融强国建设，为服务中国式现代化贡献更大力量。李云泽要求，协会要切实增强政治意识、大局意识、责任意识，持续加强规范管理，进一步发挥服务会员、辅助监管作用。要全面加强党的建设，优化治理结构，强化自律管理，维护市场信誉，助力行业发展行稳致远。民政部社会组织管理局负责同志出席会议。驻金融监管总局纪检监察组办公室、金融监管总局相关司局、中国银行保险资产管理业协会有关负责同志，银行理财公司、保险资产管理公司、保险公司以及与银行保险资产管理业相关的机构等会员单位代表参加会议。

行业部署打击“黑灰产”

今年以来，为落实国家金融监督管理总局工作部署，聊城金融监管分局锚定辖区保险市场突出问题，以《净环境 护权益 促发展 辖区人身保险行业打击恶意代理退保专项行动方案》为总抓手，构建“央地协同、科技赋能、主体责任、宣传引导”四位一体治理体系，在全链条整治中融入典型案

例警示，既打出打击力度，又彰显治理智慧，成功净化保险市场生态。“以前处理恶意投诉和诈骗案件，常面临线索分散、取证困难的问题，现在多部门联手，打击效率大幅提升。”聊城金融监管分局主要负责人宗超介绍，该分局牵头市财政局、公检法等六部门联合印发《聊城市打击保险领域“黑灰产”专项行动方案》，建立“保险公司风险预警、行业协会强化自律、监管部门统筹协调、公安机关精准打击、检察机关高质效办理、法院快速审理”的全链条协作机制，创新“1+1+N”工作模式，今年已联合开展保险案件会商12次，推动立案3起，达历年之最。

这一协同机制让两起性质恶劣的保险诈骗案无所遁形。负债累累的王某发为骗取高额保险金，在多家保险公司为其亲属投保多份意外险，并通过故意制造交通事故向多家保险公司索赔，索赔金额高达541.46万元。“我们通过监管部门推动的行业数据共享机制，发现其短期内集中投保高额意外险的异常行为，第一时间上报线索。”参与案件处置的人保财险聊城市分公司理赔负责人杨静表示。聊城金融监管分局立即协调公安经侦介入，快速固定完整证据链，最终冠县人民法院以保险诈骗罪判处王某发有期徒刑19年6个月，范某明获刑4年6个月，为保险公司挽回巨额损失。

另一起案件中，秦某峰指使司机张某刚、秦某新在各省偏远路段，通过点燃老旧货车、故意撞石墩等方式伪造事故，6次骗取保险金超124万元。“这类案件隐蔽性强，事故地点多在偏远路段，若无专业鉴定和部门联动很难查清。”办案民警介绍，聊城金融监管分局推动保险公司与权威司法鉴定机构建立常态化合作，通过痕迹鉴定锁定“人为放火”关键证据，再由公安、检察、法院快速推进案件办理，两名涉案司机均被依法判刑，违法所得全部追缴返还保险公司。专项行动开展以来，聊城已破获保险诈骗案件两起，4名犯罪嫌疑人被判刑，挽回损失541.46万元，两起恶意代理退保案件法院判决公司胜诉。

为从源头遏制恶意代理退保乱象，聊城金融监管分局成立“人身险行业抵制恶意代理退保工作联盟”，下设4个专项工作专班，制定《认定标准》《自律公约》和行业惩戒机制，推动保险机构将风险提示嵌入销售核心环节。泰康人寿聊城中心支公司积极响应监管要求，在新单“双录”环节创新嵌入《人身保险防范销售误导明白纸》。“我们组织全体销售人员开展专项培训，明确在投保人出示身份证件后，必须引导其亲自翻阅明白纸、抄录关键信息并签字确认，全程投屏展示留痕。”泰康人寿聊城中心支公司大健康运营部经理刘磊介绍，“这一举措实施以来，公司未产生一起恶意退保投诉，既让销售人员明确了操作规范，又让消费者在投保初期就认清恶意退保的危害，实现了双赢。”平安人寿聊城中心支公司则升级智能双录系统，将恶意代理退保常用伎俩纳入明白纸并由系统全程语音播报。“我们采用‘双手机联动’模式，主手机录视频、辅手机供客户签名，要求代理人与投保人全程同框，签字动作全程清晰可见，还通过‘一次签字、两次确认’强化提示效果。”平安人寿聊城中心支公司品质风控室经理魏宁表示，“不少客户反馈，这种直观的风险提示让他们避开了非法中介的陷阱。有位客户本来

想找中介退保，看了明白纸后主动联系我们咨询，最终选择继续持有保单，保住了长期保障。”

为了让打击整治深入人心，聊城金融监管分局创新开展该活动，每月第一周周五组织保险公司走进乡镇集市，联合公安部门张贴打击公告，循环播放典型案例视频，发放通俗易懂的宣传折页。活动覆盖聊城两区六县近 40 个乡镇街道，工作人员用方言讲解王某发“杀妻骗保”、秦某峰“烧车骗保”的惨痛教训，以及泰康、平安双录防控的实践经验，让农村消费者直观了解“黑灰产”危害。“农村群众保险知识相对匮乏，是‘黑灰产’重点瞄准的对象，我们把宣传阵地搬到集市上，就是要让保险知识‘零距离’触达最需要的人群。”相关负责人介绍。同时，聊城金融监管分局持续加强各种形式的宣传，并加大宣传力度，累计发放宣传资料 1 万余份，覆盖群众 3 万余人次。“现在村里不少人都知道‘代理退保’是陷阱，遇到可疑电话还会互相提醒，全社会共同抵制的氛围越来越浓了。”临清市黑庄村村委会工作人员反馈。

太平洋寿险聊城中心支公司总经理杨金涛表示，聊城金融监管分局还积极协调保险公司上级单位优化消保考核政策，为基层机构减轻考核包袱，让其能够坚决抵制“花钱买平安”的不当做法。同时，建立行业黑灰名单管理和惩戒机制，对参与恶意代理退保的从业人员采取禁止合作、限制流动等措施，定期共享线索和典型案例，形成联防联控格局。借助科技赋能，聊城金融监管分局推动打通保险公司内部系统、EAST 系统、公安导侦系统的数据串并堵点，组织行业梳理疑点线索 288 笔、涉及金额 3900 万元，通过平台建模分析精准识别欺诈行为，2025 年以来辖区保险公司已堵截涉保险欺诈风险案件 200 余件，累计规避损失金额达 500 万元。如今，聊城辖区保险举报件数量已降至单月 30 件左右，保险市场秩序持续向好。宗超表示，将持续深化专项打击行动，完善常态化治理机制，继续发挥部门协同、科技赋能、行业自律、宣传引导的综合效能，推动保险行业回归风险保障本源，切实维护消费者合法权益和辖区金融市场稳定，为金融高质量发展保驾护航。

新闻动态：

人民网北京 11 月 30 日电（记者杜燕飞）国家金融监督管理总局办公厅 29 日发布《关于银行业保险业做好香港大埔火灾金融保障服务有关工作的通知》（以下简称《通知》）。《通知》要求，各相关金融监管局，各相关政策性银行、大型银行、股份制银行，各相关保险公司，要提高政治站位，增强大局意识和责任意识；高效查勘理赔，做好保险保障服务；加强金融信贷支持，积极助力受灾重建；开辟绿色通道，提供安全便捷金融服务；强化统筹协调，形成有效合力。

为做好保险保障服务，《通知》要求，各相关保险机构要认真开展业务排查，主动靠前服务，科学调配查勘定损资源和赔付资金。要按照“应赔尽赔、能赔快赔、合理预赔”原则，简化手续，优化流程，体现保险温度和理赔速度，及时为受灾客户办理理赔等手续，帮助受灾居民恢复生产生活。太平保险集团要加强统筹协调，指导相关子公司发挥直保和再保险等牵头机构作用，提升保险保障服务。

在加强金融信贷支持方面，《通知》明确，在港中资银行要加大金融服务力度，帮助受影响客户渡过难关。结合受影响客户的实际情况，酌情提供延迟还款等安排。相关银行机构要大力支持灾后恢复重建，满足防火救灾、生产运输、民生保障等企业信贷需求，依法合规高效办理信贷审批。

对于提供安全便捷金融服务，《通知》指出，在港中资银行、保险公司要结合实际情况，采取开辟绿色通道、简化业务程序等方式快速启动应急措施，及时满足受灾居民的应急支取、银行卡折补发、保险理赔等金融需求。要强化科技保障，畅通手机银行、网上银行、远程保险报案等在线服务渠道，在线线下相结合，提供安全便捷金融服务。要建立捐赠绿色通道，在符合监管要求的情况下，简化审核材料，方便广大企业和各界人士捐赠，确保捐赠资金零延时到账。

《通知》要求，强化统筹协调，形成有效合力。在港中资银行和保险机构要紧密合作，加强协同联动，统筹做好灾害应对和恢复重建金融支持工作。广东和深圳金融监管局要指导辖区银行保险机构发挥就近优势，及时调配资源，协同提升救灾保障服务质效

理赔

香港大埔宏福苑发生严重火灾，中国人寿（海外）、太平香港、平安人寿等多家保险公司立即启动应急预案，开通理赔绿色通道，简化手续，提供预赔支持。网传太平香港承保保额超 20.27 亿港元，或触发香港住宅保险史上最大规模的集体理赔。

事故发生后，保险行业迅速启动应急响应机制，成为灾后保障的重要力量。监管层面，国家金融监督管理总局于 11 月 29 日发布专项通知，提出了“能赔快赔、应赔尽赔、合理预赔”。体现了保险行业的温度。从承保情况看，太平香港为该屋苑提供了全方位保险保障，保额或超 20 亿港元。

火灾背后给行业带来了几个启示

风险分担机制和巨灾体系建设的挑战：20 亿港元保额的潜在理赔规模，凸显保险公司在履行社会责任时的风险管控压力。近年来极端灾害事件频发，例如“百年一遇”的用词在网上频繁出现。如何合理定义巨灾，合理对巨灾进行估计和分析，通过再保险分保、巨灾模型精算等手段构建多层次风险分散机制，成为行业亟待解决的课题。

强制住宅保障制度的探索：对比香港的屋苑保险安排，内地存量住宅仍缺乏强制保险制度。如何像“交强险”那样，推出房屋强制保险，值得讨论。其潜在的推行难点可能在于，如何合理评估和识别房屋风险，合理的对房屋损失保险进行定价，推出价格可接受、保障可覆盖的保险

海外寿险巨头战略调整

近期，海外保险圈掀起一场意料之外的“战略调整潮”：大都会人寿、美国国民保险、汇丰控股等行业巨头纷纷剥离、缩减寿险业务，或转移赔付责任，或停发新单，或退出欧美低回报市场。该操作看似是“断臂求生”，实则是保险行业从“规模竞赛”转向“价值深耕”的必然结果，标志着传统寿险

模式已难以适配当下的市场环境。海外巨头集体收缩寿险业务，核心是盈利、战略、资本三大核心诉求的重新平衡，背后藏着行业发展的底层逻辑。

从盈利端来看，全球低利率环境持续发酵，寿险业务高度依赖的投资收益大幅波动，叠加个人寿险市场增长乏力，多家险企陷入承保亏损困境——保德信金融 2024 年个人寿险亏损扩大至 2.05 亿美元，林肯金融全年亏损 6300 万美元，传统寿险的盈利模型已不堪重负。从战略层面而言，过去“大而全”的产品线布局早已过时。在竞争白热化的市场中，分散资源布局所有业务的险企，很难在任一领域形成绝对优势。巨头们的收缩本质是“做减法”的理性回归：Allstate 剥离寿险后聚焦车险与房屋险，凭借精准定价实现高利润；美国国民保险停掉个人寿险新单转向年金业务，都是从“求全”到“求专”的明智选择，毕竟在当下，“精准聚焦”远比“全面覆盖”更能站稳脚跟。资本效率的考量则成为关键推手。寿险业务需要巨额资本金支撑责任准备金提取和投资组合管理，若长期亏损或增长疲软，只会持续消耗资本、拖累偿付能力。大都会人寿 2025 年前三季度净资产下降 16.76%，通过再保险转移 100 亿美元年金业务释放资本，正是为了优化资本结构，让资金流向更具回报的领域。这种“盘活沉淀资本”的操作，远比死扛低效业务更具长远价值。这场战略调整不会是短期现象，反而会加速全球保险行业的格局重塑。

对行业而言，巨头退出留下的并非“真空地带”，而是“高门槛赛道”——寿险业务低利润、高资本消耗的特性，会让中小险企难以跟风“捡漏”，反而可能推动行业整合加剧，马太效应愈发明显。与此同时，财产险、健康险、资产管理等非寿险领域将获得更多资源倾斜，成为行业新的增长引擎，这也符合保险行业“回归保障本质”的长期趋势。中小险企不必盲目模仿巨头收缩，反而可以聚焦细分市场寻找机会：比如针对特定人群开发定制化寿险产品，或结合健康管理、养老服务打造差异化竞争力，避开与巨头的正面竞争。而对消费者来说，巨头调整期并非“投保禁区”，但需要更理性的选择逻辑：不必迷信品牌大小，应重点关注保险公司的偿付能力充足率、核心业务聚焦度和长期服务口碑，毕竟保险的核心价值在于未来的保障兑现，稳健性远比“名气”更重要。海外寿险巨头的“业务收缩”，从来不是寿险行业的“黄昏”，而是传统模式的“迭代信号”。当行业告别规模崇拜，转向价值深耕，无论是险企还是消费者，唯有顺应趋势、精准定位，才能在这场重构中把握机遇。未来的保险市场，必然是“专业者生存、稳健者长远”的时代。