

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 17 期 总第 31 期

06 月 08 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	“双罚”超四百万：新局长上任后的保险业首张罚单开向太平财险。 多款网红健康险下架，监管划定创新边界。
行业市场	人保财险科技保险创新。 一周内三家险企发债 预计发行规模合计超 57 亿元。

监管政策：

太平财险“双罚”超 400 万

6 月 5 日，丁向群被正式任命为国家金融监督管理总局局长。同日，金融监管总局发布了新局长到任后的首张保险业罚单，太平财险被罚 373 万元，同时 7 名相关责任人员被警告并共计罚款 62 万元。罚单信息显示，太平财险此次被罚涉及多项事由，包括未按规定提取未决赔款准备金，未按照规定使用经批准或备案的保险条款、费率，报送数据不准确，跨区域开展业务等。基于此，金融监管总局对太平财险进行警告并罚款 373 万元。同时，对任杰、许龙等 7 名相关责任人员警告并罚款共计 62 万元。机构、人员“双罚”总额达 435 万元。太平财险 1 月末发布的“太平财险不动产投资管理能力（直接投资不动产）建设及自评估情况”信息显示，任杰的职务为投资管理部总经理。官网信息显示，太平财险是中国太平保险集团旗下财产保险子公司，成立于 2001 年，注册资本为 76.7 亿元。太平保险集团副董事长、总经理李可东 2025 年 7 月出任太平财险董事长；2025 年 12 月，彭云苹出任该公司临时负责人。

在6月5日发布的同批罚单中，除了太平财险之外，还有工商银行、建设银行等4家银行受罚，事由涉及重要信息系统投产变更风险管控不到位；重要信息系统应急管理不足；灾备恢复能力建设不足；相关贷款、信用卡等业务管理不审慎等。

多款网红健康险下架，监管划定创新边界

近日，平安岁月长安·特定疾病保险、太平洋健康智相守医健版等多款网红健康险产品紧急下架。至此，自4月以来启动的“高现金价值+医疗金账户”类健康险产品专项整改全面收官。监管层明确，此类产品变相突破人身险定价利率红线，后续同类高收益组合产品将彻底停止审批。

曾凭借“保障+储蓄+医疗”概念走红的一类健康险产品，在短短一个多月内从热销走向“团灭”。记者了解到，截至目前，市场上以特定疾病保险、护理保险为载体，绑定高现金价值与无门槛医疗金账户的产品已基本清空。这场监管纠偏，不仅终结了一类产品的野蛮生长，更为万亿元级健康险市场划定了清晰的创新边界——健康险不是理财产品，保障才是其唯一底色。

“高现价+医疗金账户”异化成理财工具。“左口袋是储蓄账户稳健增值，右口袋是一般医疗金账户，全家共济，今天投保明天用，不限社保，100%报销！”近日，某第三方保险经纪人向记者推荐了一款即将下架的“薅羊毛”产品。这类营销话术在过去两个月里席卷互联网渠道，将大量消费者吸引至一款名为“特定疾病保险”、实则更像理财账户的产品面前。

拆解产品条款可以发现，这类产品具有两大典型特征。一是复刻增额终身寿险的增值逻辑，保单现金价值积累速度远超常规健康险。多数产品投保后第四至五年，现金价值即可超过已交保费，同时支持减保、保单贷款，资金灵活性对标主流储蓄型保险。二是附加无门槛、高灵活度的“一般医疗金账户”，每年按比例给付医疗额度，适用场景从门诊、住院、线上购药，一直延伸到推拿按摩、牙齿整形、体检、儿童疫苗、近视配镜等非刚需消费场景，且未用完的额度可累积增值。

这种结构设计让产品收益“出圈”。在当前人身险预定利率已降至2%左右的背景下，普通增额终身寿险实际内部收益率（IRR）普遍维持在1.9%上下。但以平安岁月长安·特定疾病保险为例，投保案例测算显示：为0岁女孩投保，年交5000元、交10年，若每年用尽医疗金账户，第10年末退保可拿回现金价值47695元，对应IRR约为4.99%，折算单利约6.27%。另有一款中介平台产品宣称IRR达5.65%，若叠加个税抵扣更可升至6.26%。

“这些产品虽然名为特定疾病保险，但实际上套用了增额终身寿险的增值逻辑。消费者购买保险的核心驱动力是资金增值效应，而非真正的健康保障。”首都经贸大学农村保险研究所副所长李文中表示，如果保险公司重视短期业绩而忽视长期发展，必然导致产品定位出现偏差。众托帮联合创始人兼总经理龙格分析称，部分险企借健康险外壳套用增额寿险逻辑，弱化保障、放大理财属性，是为了绕

开定价限制、满足渠道销售需求。“此类产品隐含回报率远超监管上限，长期将侵蚀险企偿付能力，甚至扭曲销售认知，让消费者误以为‘保险=理财’，透支真正保障型产品的信任基础。”

低利率与规则漏洞催生套利温床

此类异化产品的快速走红，并非偶然。从外部环境看，当前银行存款利率全面进入“1时代”，资管产品打破刚兑，低风险、稳收益的理财标的极度稀缺。消费者普遍寻求保本、灵活、增值的资金避风港，而传统增额寿险、年金险收益持续走低、资金锁定期长，难以满足需求。这类“高现价+医疗金账户”健康险凭借远超监管上限的演示收益和灵活支取方式，精准契合了大众理财诉求，迅速成为互联网保险爆款。从渠道端看，高额佣金激励进一步助推了产品的扩张。业内人士透露，此类产品主险的疾病、护理赔付责任保额极低，险企实际承担的风险赔付成本被大幅压缩，由此腾出高额费用空间，变相突破“报行合一”监管要求，可给予销售渠道更高佣金激励。高额渠道收益极大调动了中介机构和销售人员的推广积极性，推动产品在互联网渠道快速扩散。

从制度层面看，行业规则空白给予了产品套利空间。2025年9月，金融监管总局印发《关于推动健康保险高质量发展的指导意见》，明确支持个人账户式长期医疗险创新，初衷是引导民众建立长期健康储备、完善多层次医疗保障体系，并未允许产品过度金融化、理财化。然而，由于个人账户式长期医疗保险的行业示范条款迟迟未落地，部分险企借机曲解政策导向，无限放大储蓄属性，模糊健康险与储蓄险边界，最终酿成行业乱象。

2026版人身保险产品“负面清单”已将“护理保险比照增额终身寿险模式设计”明确列为违规行为。业内专家指出，将健康保障类产品改造为类增额寿险储蓄工具，不仅偏离保险保障本源，还会导致险企低估长期负债成本，积累利差损风险。但在示范条款缺位的情况下，仍有险企借特定疾病险、护理险外壳“打擦边球”，直至监管启动专项整改，从约谈、下架到禁止审批，层层收紧。

监管划定红线 健康险应回归保障本源

从4月下旬监管部门约谈相关公司，到4月30日首批产品下架，再到日前头部产品全面清退，这场历时一个多月的专项整改，清晰划定了健康险创新的合规底线：健康险必须姓“保”，不得变相突破定价利率红线，不得借保障之名行理财之实。整改依据明确充分。2026版“负面清单”不仅重申护理保险不得照搬增额寿险模式，还新增了医疗险处方审核压实责任、分红险红利分配防误导等条款。法律界人士指出，此类产品存在名称、责任与销售逻辑严重错配问题，极易引发销售误导，同时资金期限错配会加剧金融消费风险，是监管重点整治的违规业态。

在从严整改的同时，行业正加速完善自律与合规体系。近期，中国保险行业协会落地《保险产品适当性管理自律规范》专项培训，覆盖68家险企与中介机构，聚焦产品、销售、客户三级分级匹配机制，从渠道端杜绝违规产品推广和不当销售。那么健康险的创新方向究竟在哪里？李文中表示，账户

式健康险的本质应当是“健康保障工具”而非“理财增值工具”。未来迭代的关键是强化疾病保障和医疗保障的核心功能，大幅提升保障杠杆。医疗金账户的使用应当聚焦于真实医疗需求——医保报销后的个人自付部分、药品购买、医疗器械和健康管理服务等，而非无门槛地覆盖非刚需消费。同时，资产储备功能要有“度”，精算定价必须审慎透明。“保险行业协会需要加快出台个人账户式长期医疗保险的示范条款，为行业提供明确的合规框架和产品设计指引，从根本上杜绝异化乱象的重演。”

从更宏观的视角看，健康险是多层次医疗保障体系的重要一环。近十年来，我国商业健康险年均复合增长率超过 20%。2026 年政府工作报告明确提出“加快发展商业健康保险，推动创新药和医疗器械高质量发展”，商业健康险的角色正从基本医保的“补充者”向满足多元化就医用药需求的“协同者”升级。此次监管纠偏，并非否定账户式健康险的创新方向，而是叫停“挂保障名头、行理财之实”的异化产品。当“保本又看病”的套利叙事终结，健康险才能真正回归保障本源，走上合规、理性、高质量的发展之路。

行业市场

人保财险科技保险创新

“科技创新领域存在显著行业技术壁垒，保险机构难以沿用传统方式开展风险评估与产品定价。”中国人保在科技保险的探索实践中深刻认识到，这一难题不仅是行业共性，更是制约科技金融服务质效的关键瓶颈。当前，以 AI 为代表的科技产业对经济的影响日益深远。“科技自立自强水平大幅提高”已纳入“十五五”时期经济社会发展主要目标，“加快高水平科技自立自强”成为今年政府工作任务，国家层面对科技创新的战略部署持续加力。与此同时，金融监管总局等部门联合发布《银行业保险业科技金融高质量发展实施方案》，为保险业精准服务科技创新指明实践路径。

中国人保始终坚守金融工作的政治性与人民性，充分发挥耐心资本的功能作用。一方面，以科技保险产品创新为抓手，为科技成果转化筑牢风险防线；另一方面，以产业基金为桥，精准赋能机器人等硬科技企业成长。从闯关“中试死亡谷”到托举“硬科技”企业壮大，中国人保正以实际行动打通科技创新全链条金融血脉，为高水平科技自立自强贡献“人保力量”。

“中试保险+风险减量”闯关“死亡谷”

科技成果转化从实验室到量产，需经历概念验证、小试、中试等多个环节。“业内数据显示，科技成果转化的成功率明显较低。”人保财险上海分公司相关负责人指出，“整个科技转化的前端抗风险能力是比较弱的，很多创业者和科技创业者还需要熬过头 3 年的投入期，才能慢慢走向成熟盈利期阶段。”中试，正是这条“死亡谷”中最艰险的一程。投资大、风险高、周期长，令无数拥有好技术的科学家与科创企业踌躇不前。位于上海闵行经济技术开发区的迈瑞尔化工集团，是一家深耕石油炼制、

石油化工领域 20 余年的高新技术企业。在长期服务客户的过程中，迈瑞尔敏锐发现，大量手握先进技术的科学家、高校教授及初创企业，因缺乏资金和风险兜底机制，在中试装置建设面前往往望而却步。为破解这一难题，2023 年 1 月，迈瑞尔成立“中试通”平台，试图打造一个连接技术、设备、基地、人才、服务和资本的中枢平台。然而，中试固有的高风险问题，仍是横亘在平台与用户之间的最大鸿沟。

2026 年 4 月，人保财险上海分公司与迈瑞尔集团正式签署战略合作协议，成为中试通平台服务机构，针对中试环节的风险痛点，定制开发风险减量服务方案。“中试保险为我们解决了两个最核心的问题。”迈瑞尔董事长朱博源表示，一是通过保险机制的安全赋能，有效对冲中试环节的失败风险与安全风险；二是借助保险增信，撬动银行贷款支持，缓解中试项目的资金缺口。据介绍，多家银行对“保险+信贷”联动模式表现出高度合作意愿，期待共同为中试项目提供金融支持。

保险行业传统定价依赖“大数法则”，而科技创新具有极强的首创性。为破解风险评估难，人保财险依托其设在杭州的全国首家科技成果与知识产权鉴证评估中心，联合迈瑞尔深耕行业 20 余年的专家团队，共同构建中试项目风险评估模型。与此同时，全流程风险减量同步推进。“我们不单单只是在出险时承担赔款，从承保前鉴证、承保中风控，到出险后协助修复改进，我们全程介入。”人保财险上海徐汇支公司相关负责人介绍。从设计阶段评估工艺完整性，到建造阶段监控设备采购，再到调试阶段审查方案可行性，人保财险的专家团队嵌入中试项目全生命周期，为项目保驾护航。

尽管合作尚处起步阶段，迈瑞尔集团对人保财险的“中试保险+风险减量”模式信心满满。朱博源坦言，“这个项目大有可为。”据介绍，双方正在积极探索“风险评估-保险承保-银行信贷”的全流程合作模式。朱博源表示，目前已有大量客户前来咨询该业务的进展情况，这一模式直击其核心痛点，在国家大力支持科技创新的背景下，前景十分广阔。

耐心资本“浇灌”机器人“硬科技”

如果说科技保险解决的是“风险保障”问题，那么科创企业的“资金滋养”同样不可或缺。“硬科技”企业普遍具有研发投入大、盈利周期长的特点，而传统信贷资金难以匹配。对此，人保资产早有布局。2021 年，人保资产设立“人保资产-先进制造产业基金股权投资计划”，充分发挥长期资本、耐心资本优势，先后通过四期缴款投资先进制造产业基金，持续加大对科技金融领域的投资力度。据统计，基金已累计推动解决与“卡脖子”问题直接相关的关键核心技术产业化项目 49 个，52 家被投资企业入选国家级专精特新“小巨人”企业名单。位于上海“大零号湾”的节卡机器人股份有限公司，正是这一投资理念的生动注脚。走进节卡的展厅，科技感扑面而来。一台刚“出生”不久的人形机器人“π 仔”端坐中央迎来送往，旁边的具身机器人伙伴不时向参观者“比心”，咖啡机器人则忙着递出一杯杯香浓的咖啡。展厅另一侧，多台协作机器人正在精准演示汽车零部件装配过程，机械臂每一次

抓取、放置都分毫不差，宛如不知疲倦的“精密工匠”。据节卡工作人员介绍，这些机器人已广泛应用于汽车制造、3C 电子、新能源等领域，成为智能制造场景中的关键角色。

生动的场景背后，是资本与产业深度协同的支撑。节卡机器人董事长兼总经理李明洋表示，人保资产战略布局节卡机器人，不仅为企业提供了关键的资金支持，更依托基金强大的产业生态资源，为节卡提供了覆盖客户对接、经营改善、品牌建设的全维度投后赋能体系。具体来看，在产业生态对接方面，基金推动节卡与汽车零部件等生态圈头部企业建立深度合作，同时助力节卡拓展乳品包装线集成、长者公寓康复服务等新兴应用场景，打开了非工业领域的增长空间。在经营能力提升方面，基金精准对接资深专家团队，帮助节卡完成研发原型迭代、生产一致性改善与核心 IT 系统上线，显著提升了产品品质与生产效率。在品牌与资本对接方面，基金助力企业提升行业影响力，对接资本市场资源，为企业长远发展夯实基础。得益于这套全方位的赋能体系，节卡的成长步伐不断加快。据李明洋介绍，在产业资本的持续赋能下，节卡机器人实现了技术与市场的双重突破，估值与行业地位稳步提升。人保资产表示，公司支持科技创新已形成“1+3+N”模式，即建立一套支持科技创新机制，把握估值、投资、风控三端，落地一批典型项目。公司将继续立足耐心资本功能作用发挥，助推“科技-产业-金融”良性循环，积极支持科技创新和现代化产业体系建设，努力为高水平科技自立自强贡献力量。

从迈瑞尔的中试车间到节卡的机器人展厅，从“中试保险+风险减量”的精准切入到产业基金的耐心陪伴，中国人保服务科技创新的路径日益清晰。“事不避难者进”，中国人保将继续以服务国家战略为己任，以科技保险护航创新风险，以耐心资本浇灌硬科技成长，深耕科技金融大文章，在服务高水平科技自立自强的征程上，书写金融央企的使命担当。

一周内三家险企发债 预计发行规模合计超 57 亿元

险企发债步履不停。过去一周内，共有 3 家寿险公司发行债券用于资本补充，总规模预计达 57.4 亿元，其中 2 家险企发行的是永续债。

具体来看，中荷人寿保险有限公司于 6 月 2 日发行“26 中荷人寿永续债 01”（全称“中荷人寿保险有限公司 2026 年无固定期限资本债券”），发行规模为 12.40 亿元，票面利率为 2.05%；6 月 3 日，中信保诚人寿保险有限公司发行“26 中信保诚人寿永续债 02”，发行规模为 40 亿元，票面利率为 2.08%；6 月 5 日，同方全球人寿保险有限公司（以下简称“同方全球人寿”）发行“同方全球人寿保险有限公司 2026 年资本补充债券”，计划发行规模为 5 亿元，目前仍处于发行期。

值得关注的是，上述三家险企一季度末的偿付能力充足率较 2025 年末均有不同程度下降。这一现象正是新会计准则实施后寿险行业偿付能力充足率整体下滑的缩影。中泰证券非银首席分析师葛玉翔在研究报告中表示，一方面，利率下行会对保险合同负债和偿付能力充足率计量施压；另一方面，为

追求更高投资收益以覆盖负债成本，险资不得不增配权益类资产，进而推高资本消耗。自监管机构于 2020 年首次季度披露全行业偿付能力充足率以来，保险行业偿付能力呈现先稳后降的趋势。在偿二代二期工程下，净资产重要性显著提升，未来将成为寿险公司实际资本确认掣肘和估值重要参考中枢。

近年来，险企发行永续债逐步常态化。近一周来险企发行用于资本补充的债券中，有 2 家发行的为永续债。永续债即无固定期限资本债券，此类债券无固定期限、含有减记或转股条款、在持续经营状态和破产清算状态下均可吸收损失、满足偿付能力监管要求。在资本认定方面，传统资本补充债可补充附属一级资本，提升综合偿付能力充足率，而永续债则用于补充核心二级资本，提升核心偿付能力充足率。今年以来，险企实际发行用于资本补充的债券规模合计达 253.1 亿元，其中永续债的规模合计为 157.4 亿元，占比超六成。

展望未来，针对保险公司如何进一步提升偿付能力充足率，盘古智库高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示，在负债端，险企应推进结构性改革：压降高刚性成本的传统寿险产品占比，发展保障型产品及负债成本更低的分红险业务；同时深化销售渠道“报行合一”，严控手续费等隐性成本，构建多元均衡的负债结构，从源头上减少资本的无效消耗。在资产端与运营端，险企需提升内生资本积累能力：一方面通过优化资产配置释放资产增值潜力；另一方面主动收缩低价值的“失血”业务，合理运用再保险等工具转移风险。此外，险企可引入智能核保、AI 理赔等数字化工具，降低边际运营成本，从根本上改善偿付能力充足率。