

多家险企达成今年销售目标 明年开局聚焦分红险

■本报记者 冷翠华

《证券日报》记者近日获悉,多家保险公司2025年年度销售目标已达成或基本达成,工作重心正逐步转向2026年开局。从险企为2026年的开局准备的保险产品来看,分红型人身保险产品(以下简称“分红险”)是主力。业内人士认为,在监管政策引导、险企大力推动等因素的共同作用下,经过一段时间的市场培育,目前消费者对分红险的接受度持续提高。整体来看,预计明年一季度人身险公司负债端表现良好。其中,上市人身险公司明年一季度的新单和新业务价值都有望保持两位数增长。

销售重心已转移

新华保险近日发布公告显示,今年前10个月,该公司累计原保险保费收入约为1819.7亿元,同比增长17%;同时,中国太保旗下的太平洋寿险前10个月累计原保险保费收入约为2413.22亿元,同比增长9.9%。

由此可见,发布了相关数据的上市人身险公司前10个月保费收入增长较为稳健。另据记者了解,目前多家险企为2025年销售目标已达成或基本达成,正陆续启动各渠道2026年开局销售工作。

某人身险公司相关负责人对《证券日报》记者表示:“目前公司的新单标准保费已超过年度销售目标的95%,续期保费已超过96%。”另一家人身险公司相关负责人则表示,各渠道已全面完成2025年的销售目标,2026年开局销售工作已于11月18日正式启动。

从时间维度来看,受去年人身险产品预定利率下调、分红险产品相对复杂等因素影响,今年1月份,人身险公司未能实现“开门红”,保费同比下降4.5%。此后,人身险公司保费逐渐攀升。

人身险产品预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制今年正式落地。7月25日,中国保险行业协会发布的普通型人身保险产品预定利率研究值为1.99%,触发人身险产品预定利率下调机制。根据监管要求,人身险公司及时下调新产品预定利率,并在自7月25日起的两个月内完成新老产品切换,多数险企选择在9月1日前停售原有预定利率“超限”产品。因此,今年8月份,人身险公司产品销售额又形成了一个小高峰。

根据中国保险行业协会数据统计

9月1日至11月24日

人身险公司合计“上新”500款人寿保险产品,其中220款为分红型人寿保险产品,占比达44%

同时,人身险公司合计“上新”年金保险354款,其中161款为分红型年金保险,占比45.5%

崔建岐/制图

老产品切换,多数险企选择在9月1日前停售原有预定利率“超限”产品。因此,今年8月份,人身险公司产品销售额又形成了一个小高峰。

9月份,人身险公司保费收入环比明显下降。一方面,在人身险产品预定利率正式下调前,意向客户大多选择提前“上车”;另一方面,险企全年销售工作接近尾声,险企逐渐将销售重心转移到2026年开局。不过,从人身险公司累计保费收入来看,依然保持平稳增长态势。今年前9个月,人身险公司累计保费收入同比增长10.2%。多家险企相关负责人表示,预计年末保费收入将处在低位。

分红险唱主角

“我们2026年开局主推两款分红险产品,北京分公司为我们渠道提供了7亿多元额度,目前大约完成了一半。”某人身险公司北京分公司保险营销员对记者表示。为推动2026年开局销售,该公司设立了新分红险账户,开局期间客户的分红险保费将进入新分

红险账户,用于投资优质资产,预期投资收益率将高于普通分红险账户。

从全行业来看,险企向分红险转型的趋势十分明显,分红险在新推出的人身险产品中占比提升至四成以上。根据中国保险行业协会数据统计,9月1日至11月24日,人身险公司合计“上新”500款人寿保险产品,其中220款为分红型人寿保险产品,占比达44%。同时,人身险公司合计“上新”年金保险354款,其中161款为分红型年金保险,占比45.5%。

今年年初以来,中国平安、新华保险等多家大型险企负责人明确表示将持续提高分红险占比。部分中小险企的转型力度则相对较弱,主要采取多元化产品策略。某中小人身险公司相关负责人表示,目前,大型险企对银保渠道极为重视,且主推分红险,中小险企难以和大型险企直接竞争,因此采取普通型人身险、分红型产品以及其他类型产品多品种推进的策略。

中泰证券非银金融首席分析师葛玉翔对《证券日报》记者表示,从险企推出的2026年开局保险产品来看,

分红型增额终身寿险和分红型年金保险两类产品最为集中。他认为,预计上市人身险公司2026年一季度的新单保费和新业务价值都有望实现两位数增长,主要是基于两方面原因,一是银保合作网点数量持续增加带动银保新单持续放量,二是低利率环境延续,对于有理财需求的消费者而言,保险仍具有一定相对优势。

东吴证券非银金融行业首席分析师孙婷近期在研报中表示,当前市场储蓄需求依然旺盛,银行存款利率接连下调,保险预定利率仍然高于存款利率,具有相对吸引力,利好保险产品销售。从保险产品来看,浮动收益型产品是大势所趋,不仅可以减轻险企的刚性成本压力,对客户也具有吸引力。

孙婷进一步表示,随着市场环境 and 产品结构的变化,个险和银保渠道正经历新一轮改革转型;个险渠道持续加强高质量队伍建设,着力提升人力质态和人均产能;在报行合一背景下,银保渠道对险企业务增长的价值愈发凸显。整体来看,2026年保险行业负债端表现较乐观。

年末部分银行推出零息、贴息等汽车金融优惠

■本报记者 彭妍

临近年末购车旺季,邮储银行、平安银行、中原银行等多家银行加码汽车消费金融支持力度。通过零利率、至高4500元补贴、线上秒批提车等多元化举措,从“降低购车成本”与“简化贷款流程”双维度发力,助力汽车消费市场持续回暖。

记者了解到,自11月16日起至12月31日,邮储银行针对北京越野新上市车型BJ40增程推出专属优惠。选择该行汽车消费贷款可享受高4500元金融补贴,车贷年化利率参考区间为0%—6%(单利),担保方式主要有抵押、信用、保证和质押。邮储银行南京分行同步落实国家财政贴息政策,消费者可享年化1%的贴息优惠,且贷款全流程线上办理。

平安银行近期则聚焦贷款额度与利率灵活性,推出年末购车“最低0息

起”活动,1万元起贷,最高额度可达100万元,适配从经济型轿车到豪华车型的不同购车需求。贴息后新车贷款年化利率区间为0%—10%(单利)。

此外,中原银行近期上线的“购车宝典”介绍了该行的车e贷产品。该产品向自然人借款人发放,用于满足其日常使用、不以营利为目的的自用车贷款。线上签约审批,额度最高可达300万元,年利率4.37%(起)(单利)。

上海金融与法律研究院研究员黄海平对《证券日报》记者表示,银行在年末密集加大汽车消费金融优惠力度,背后有两大核心考量,一是年底是购车消费的旺季,商业银行加大汽车消费金融优惠旨在抢抓市场机遇。二是国家和地方政府密集出台提振消费的措施,鼓励汽车消费是其中的重点之一,商业银行此举也是响应政策的具体体现。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示,银行年末扎堆加码汽车消费金融优

惠,主要为抢抓岁末消费旺季,通过低利率、贴息补贴、高额度及灵活担保等手段激活购车需求,同时,在零售信贷增长放缓、优质资产稀缺的背景下,汽车贷款成为银行稳定增长的核心抓手。

记者了解到,当前银行汽车消费金融业务正加速告别粗放式扩张,逐步迈入以场景化、数字化、个性化服务为核心的精细化运营新阶段。

上海冠营信息咨询中心创始人周毅秋表示,汽车消费金融作为商业银行零售业务重要增长点,年末加码优惠不仅能帮助银行提升信贷规模、优化业务结构,还能通过零利率、线上秒批等特色服务增强客户黏性,为长期业务发展奠定基础。

对此,娄飞鹏认为,未来银行汽车金融的竞争将不再局限于单纯的利率比拼,而是转向场景嵌入能力、科技响应速度与生态协同深度的综合较量,具体呈现三大趋势:一是深耕新能源赛道

与场景生态,从“单纯放贷”向“全产业链嵌入”转型,深度绑定车企、经销商,覆盖购车、用车、养车、置换等全场景;二是强化科技赋能与风控升级,依托数字化审批体系构建精准风控模型,兼顾提升服务效率与降低信贷不良率;三是推进产品差异化与客户分层运营,针对首次购车、以旧换新、二手车交易等多元场景,以及不同收入、年龄的消费群体,推出定制化专属金融产品。

杨海平补充说,未来该业务的竞争焦点与发展趋势还包括三方面:一是与优质车企、经销商建立合作,打通产业数字金融与数字化汽车消费金融的衔接通道;二是结合新能源汽车数字化特征,联合各类主体,链接多元场景,构建全方位车主金融服务生态,同步探索适配多元化金融服务的智能化风控模式;三是依托数字化平台,充分对接市场主体与地方政府的消费激励政策,实现政策红利与业务发展的双向赋能。

月内多家支付机构重大事项变更许可信息公示

变更内容涉及公司名称、董监高、注册资本等

■本报记者 李冰熊 悦

11月份以来,中国人民银行分支机构公布了一批非银行支付机构重大事项变更许可信息,主要涉及近10家非银行支付机构,变更内容包括公司名称、董监高、注册资本等。

中国人民银行北京市分行本月公示了4项非银行支付机构重大事项变更许可信息。

具体包括,同意北京中投科信电子商务有限公司(以下简称“北京中投科信”)、北京雅酷时空信息交换技术有限公司分别变更公司名称为北京安心支付有限公司、北京酷宝支付科技有限公司;同意北京中投科信变更叶泽峰为公司董事(董事长),变更王玫为公司监事(监事会主席);同意北京市政交通一卡通支付有限公司郝艳阳、唐球、陈慧芳、韩雪为董事,潘冲为副总经理(技术负责人),陈怡为合规风控负责人;同意联通支

付有限公司变更高级管理人员(副总经理)为吴子华。

中国人民银行上海市分行本月公示3项非银行支付机构重大事项变更许可信息,涉及上海汇付支付有限公司(以下简称“上海汇付支付”)、杉德支付网络服务发展有限公司(以下简称“杉德支付”)、迅付信息科技有限公司(以下简称“迅付信息科技”)等机构。

具体包括,同意迅付信息科技变更名称为上海环迅支付有限公司,变更公司注册资本由1.05亿元增加至1.25亿元,变更王冬、彭子浩、李德灿、莫蕊菲、许兵兵为公司董事,郎泽东为公司监事,彭子浩为公司总经理,许兵兵为公司副总经理兼合规风控负责人,戚靖为公司副总经理兼财务负责人,覃金蕊为公司副总经理兼技术负责人,莫蕊菲为公司副总经理。

上海汇付支付和杉德支付同样涉及董监高变更。上海汇付支付变更沈

皓旻为副总经理兼技术负责人;杉德支付变更陈兵为副总经理和董事,王永冰、于晓伟为董事,方正为监事,沈家春为合规风控负责人获批同意。

此外,中国人民银行广东省分行本月公示同意银联支付有限责任公司注册资本由1亿元增至2亿元。

综合梳理来看,近年来,非银行支付机构持续推进公司名称变更,增加注册资本,董监高变动也较为频繁,这折射出非银行支付机构行业的合规化、集中化发展态势。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏对《证券日报》记者表示,为满足《非银行支付机构监督管理条例》规定的非银行支付机构名称中应当标明“支付”字样等监管合规要求,近年来非银行支付机构陆续变更公司名称。“公司名称变更也能直接体现业务属性,便于用户识别其支付功能。”

“非银行支付机构在公司名称中加入‘科技’标签,也从侧面反映出行

业的科技转型趋势,即从支付通道向技术驱动的服务平台转变,凭借数字化能力提升竞争力。”南开大学金融学教授田利辉表示。

增加注册资本也是近年来非银行支付机构的一项重要动向。娄飞鹏表示:“非银行支付机构频繁增资,一方面是为了满足监管资本门槛;另一方面,开展跨境支付、供应链金融等业务需要更强的资本实力作为支撑;此外,增资也是为了应对备付金管理要求,备付金集中存管后,资本实力会直接影响机构的流动性管理能力。”

田利辉认为,未来非银行支付机构行业的发展将呈现三大方向:一是深化合规,监管将持续通过资本、风控等规则,推动机构从“量增”转向“质升”;二是科技赋能,人工智能、区块链等技术将重塑支付体验;三是生态整合,头部机构将搭建“支付+金融+场景”的生态体系,中小机构则深耕垂直领域,行业集中度将进一步提高。

中国银行间市场交易商协会:

累计支持276家企业 发行科创债超5300亿元

本报讯(记者杨洁)11月24日,《证券日报》记者从中国银行间市场交易商协会(以下简称“交易商协会”)获悉,自5月7日科技创新债券推出以来,市场活力持续激发,产品创新与科创企业融资实现良性互动。截至11月21日,交易商协会累计支持276家企业发行超5300亿元,涵盖230家科技型企业 and 46家股权投资机构,同时,积极运用科技创新债券风险分担工具,支持5家民营股权投资机构成功发行13.5亿元,助力创业投资发展,为科创领域注入强劲金融动力。

一是民营企业参与度显著提升,融资活力持续释放。交易商协会已支持博瑞生物医药(苏州)股份有限公司、乐歌人体工学科技股份有限公司等55家民营企业发行1074亿元科创债,占银行间市场科创债规模的20%,占全市场民企科创债发行量的88%,体现出银行间市场对民营科创企业的精准支持。

二是新面孔踊跃亮相,银行间市场再扩容。银行间市场成功引入24家创新能力强、行业地位突出的优质企业首次亮相,发行规模97.5亿元,包括科技型企业15家,股权投资机构9家。

三是风险分担工具效能凸显,资金撬动作用持续发挥。6月18日,5家民营股权投资机构在风险分担工具支持下,成功发行13.5亿元科创债,募集资金已精准滴灌科技创新领域。近期4家民营股权投资机构完成发行后,募集资金将继续流向科技创新领域,为各类创新主体的科创活动提供金融支持。

凝心聚力做好金融“五篇大文章”

交易商明晰证券业场外业务功能定位

■本报记者 周尚任

近年来,场外衍生品交易商在服务国家战略、服务实体经济等方面积极作为,结合自身优势精准定位衍生品业务的发力点,凝心聚力做好金融“五篇大文章”。11月24日,《证券日报》记者从券商处获悉,中国证券业协会近日向券商下发了由中证机构间报价系统股份有限公司(以下简称“中证报价”)开展的券商2024年度场外业务功能发挥情况的调研报告,系统梳理了交易商在做好金融“五篇大文章”方面的案例和成效,并对交易商对场外业务功能定位的认识进行了总结。

衍生品精准赋能

为切实落实相关工作要求,中证报价开展了专项调研。此次调研覆盖44家交易商,其中42家交易商反馈了有效数据与典型案例,全方位展现了行业在金融“五篇大文章”方面的实践硕果。

在科技金融领域,17家交易商通过定制化场外衍生品,为科技企业及投资者提供了精准匹配其复杂需求、支持科技创新的独特金融解决方案。一方面,通过开发科创类ETF(交易型开放式指数基金)或指数结构化产品,引导资金直接或间接流入科创板市场。另一方面,通过参与高新科技上市公司定向增发与询价转让项目,提高科创类企业再融资的有效性和便利性。

在绿色金融方面,交易商正着力构建绿色低碳服务体系。30家交易商通过场外衍生品灵活的结构设计和风险管理功能,实现对绿色产业发展的精准支持和资源优化配置。具体措施包括:开展挂钩绿色标的场外衍生品交易,提高相关资产流动性;研发编制ESG(环境、社会和公司治理)、绿色主题的策略指数,吸引更多新增投资者参与;通过开展碳远期、碳期权等挂钩碳配额相关场外的衍生品交易,协助产业客户对冲碳市场价格波动风险;推动挂钩绿色债券等标的的信用联结票据交易,拓宽绿色金融产品市场。

在普惠金融领域,交易商正不断扩大服务覆盖面与提升服务可得性。30家交易商通过创新衍生工具的运用,为小微企业、农户及普通民众提供可负担、易获取的金融服务,切实增进民生福祉、增强经济韧性;在财富保值、风险管理和资产配置中增强人民获得感。具体表现为创设收益凭证,为零售投资者提供财富“安全锚”;支持商业银行、银行理财子公司等机构结构性存款类产品创新,助力发行“固收+”类理财产品;发挥大宗商品类衍生品结构创新的专业优势,通过“保险+期权”项目,帮助农户及涉农企业进行农产品价格风险管理,助力保供稳价。

四是区域覆盖广泛,聚焦创新高地。科创债发行范围覆盖29个省、自治区、直辖市以及香港特别行政区,其中北京、广东、浙江、山东、江苏企业发行规模位列前五;长三角、珠三角、京津冀三大科创集聚区发行量占比超60%,实现对全国创新要素高地的精准服务。

五是期限结构以中长期为主,匹配研发和投资周期。支持科技型企业获得各类期限资金,满足日常运营和长期研发投入需求。例如,京东方科技集团股份有限公司发行10年期科创债,合肥晶合集成电路股份有限公司发行5年期科创债,满足研发需求。支持股权投资机构发行中长期品种,5年期及以上发行规模占比超60%,有力支持“耐心资本”培育与硬科技长期投资。

六是条款设计灵活多元,增强融资便利。结合发行人自身发展阶段、行业特点和融资需求,灵活设计多元化条款组合。

七是配套机制持续优化,提升服务效能。推动设立挂钩科创债指数的理财产品,发挥指数化组合投资的便利性和吸引力,提升二级市场流动性和定价效率。推动评级方法创新,对科技属性强、成长性高的企业实施差异化评估,健全与科技创新融资特点相适应的配套评级规则体系。

交易商协会表示,在中国人民银行的指导下,将不断完善科创债配套机制,提高注册发行效率,加大宣传推广,持续提升金融支持科技创新的能力、强度和水平。

在养老金融方面,交易商正积极布局全生命周期财富管理。凭借场外衍生品业务风险对冲、收益增强及期限灵活的特点,交易商为居民养老投资注入了精细化风险管理与个性化解决方案的创新动能。具体举措包括,探索场外衍生品在助力养老金资金等中长期资金入市方面可以发挥的作用;深化适老化服务场景,升级智能交互体验,降低老年群体操作门槛。

在数字金融领域,37家交易商在场外业务的发展进程中,高度重视金融科技的运用,推动风险管理从经验驱动向算法驱动跨越。具体体现在:构建场外业务全链路数字化平台,实现业务运营与风控一体化跃迁;突破关键技术引擎,驱动场外衍生品定价效率与风控能力质变升级;深化AI大模型融合,重构场外业务场景智能决策生态等。

功能定位有共识

从调研情况看,交易商对场外业务在证券行业高质量发展中的功能定位形成了三方面认识。

其一,场外衍生品业务能有效连接场外市场与场内市场,交易商可在其中行使市场中介职能,通过多种措施发挥市场“稳定器”作用,提升资本市场的完整性与韧性。其二,场外衍生品凭借其定制化、高灵活性和精细化管理优势,为专业投资者提供了高效的资产配置工具,满足了多元化投资需求。其三,场外衍生品业务深度驱动交易商战略转型与服务升级,交易商通过“资本中介+风险中介”模式从通道服务向多元角色跃迁,同步筑牢风险管理根基与数字化赋能体系,以避险工具定制、跨境风险管理和科技金融赋能践行服务本源,进一步夯实打造国际一流投行的核心能力,助力行业迈向高质量发展。

尽管目前交易商已在场外业务促进证券行业功能发挥方面取得了一定成效,但由于一、二级交易商能够开展的业务种类受限,头部交易商和中小型交易商存在资金实力、专业人才、创新能力等方面的差异,交易商在落实场外业务服务金融“五篇大文章”方面仍存在业务结构单一、发展不均衡、深度和广度有待拓展,精准度和可持续性不足等方面的问题。此外,交易商在理解监管业务导向以及对接场外市场舆论环境正向引导等方面还有待提升。

结合场外市场发展的趋势,交易商提出了建议:一是加强顶层设计和业务引导,完善场外衍生品业务的功能布局;二是助力推进高水平开放,支持交易商发展更为稳健的跨境业务体系;三是强化数字化投入与监管协同,规范场外衍生品信息管理;四是加强行业场外业务正面宣传,积极塑造行业形象。