

2025年保险业：稳中藏锋 亮点纷呈

■ 本报记者 苏向果 冷翠华 杨笑寒 杨洁

回望2025年,保险业展现出强大的韧性,在转型阵痛中迸发出向新而行的活力。这一年,行业在平衡木上走出了增长与质量兼顾的稳健步伐。一方面,行业资产规模、保费收入与赔付支出稳中有升,保障功能进一步凸显;另一方面,高质量转型亮点纷呈,寿险业与财险业产品结构持续升级,资产配置格局更趋合理,支持实体经济动能进一步增强。

预定利率下调

面对市场利率持续下行的长期趋势,2025年人身险行业正式落地预定利率动态调整机制。

2025年1月10日,国家金融监督管理总局(以下简称“金融监管总局”)下发《关于建立预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制有关事项的通知》,细化机制运行细则,要求中国保险行业协会每季度发布人身险产品预定利率研究值,作为预定利率的调整依据。核心规则包括:预定利率最高值取0.25%整倍数,当在售普通型产品预定利率连续两个季度高于研究值25个基点及以上时,要及时下调新产品预定利率最高值,并在2个月内平稳做好新老产品切换。

这意味着预定利率动态调整机制进入实质性落地阶段。2025年,中国保险行业协会先后发布4期人身险产品预定利率研究值,从年初的2.34%逐步下行至1.90%。7月份,人身险产品预定利率上限首次触发下调机制,各大保险公司同步更新新备案产品的预定利率最高值。其中,普通型保险产品预定利率最高值调整为2.0%,分红型保险产品预定利率最高值调整为1.75%,万能型保险产品最低保证利率最高值调整为1.0%。这些产品于今年9月1日起销售。

预定利率适时动态下调,对人身险行业发展具有重要意义:风险防控更精准,产品定价与市场利率实时挂钩,有效缓解保险公司的利差损风险,筑牢行业稳健经营的风险底线;市场秩序更规范,透明化调整规则可与预期的定价逻辑,保障消费者理性决策;行业竞争更聚焦价值,单纯依赖价格战的竞争模式逐步退出舞台,保险公司的核心竞争力转向风险筛选能力、医疗健康成本控制水平等价值维度。

分红险崛起

预定利率下调后,保险产品“保底高收益”的优势有所削弱,这倒逼险企加速调整产品结构。分红险凭借其独特的产品设计与价值属性,成为连接险企稳健经营与消费者财富保障需求的核心载体,从而快速崛起。

通俗理解,分红险是一种兼具保障与投资属性的人身保险产品,其核心特征在于“保证收益+浮动分红”的结构。

今年以来,人身险公司对分红险的布局力度持续加大,其在业务结构中的占比显著提升。2025年9月1日至12月18日,保险公司新推出人寿保险606款,其中,分红型人寿保险为279款,占比46%。

险企大力推动分红险,主要基于四重考量:一是响应行业政策导向。监管引导保险业回归保障本源,预定利率下行背景下,分红险成为平衡“保障性、收益性和吸引力”的重要产品选项。二是应对利差损风险。分红险的浮动分红机制能将部分投资风险和收益与客户共享,平滑险企利润波动,缓解利差损这一核心压力。三是优化负债结构。分红险负债成本(保证部分)相对较低且灵活,有助于险企在低利率环境中实现资产与负债的更好匹配,提升经营稳健性。四是满足客户需求。在存款利率下调的市况下,具备“保底+向上弹性”特征的分红险对寻求稳健且潜在收益高于存款的客户具有吸引力,有助于险企吸引资金、保持业务规模。

可以说,分红险是险企平衡自身经营风险与客户投资需求的关键工具,其崛起本质上是行业进行适应性调

编者按:时序更替,华章日新。2025年的保险业绘就了一幅动人的画卷:主基调气韵平和,行笔稳健,其中数笔浓墨重彩,勾勒出行业面对新变局主动作为的犀利锋芒。

行业之“稳”体现在:今年前10个月,原保险保费收入5.48万亿元,同比增长8%;赔付支出超2万亿元,同比增长7%。行业不仅实现了稳健发展,也让保险的温度可感可及。行业之“锋”则体现为:在资产端,险资规模创新高,举牌活跃,险资私募基金纷纷设立;在负债端,分红险崛起,新能源车险异军突起,服务新动能的保险产品不断涌现;在运营端,数字化、人工智能加速重塑行业运行逻辑。

纵观2025年,行业韧性生长之力贯穿始终,每一个脚印都扎实而清晰……在这幅徐徐展开的行业长卷中,十大关键触笔尤为鲜明,共同勾勒出行业于变局中开新局的生动图景。

整的战略选择。

新能源车险渗透率提升

2025年,财险业负债端也呈现诸多亮点。新能源车险成为财险公司负债端“最靓的仔”。

据金融监管总局财产保险监管司(再保险监管司)司长尹江鳌介绍,今年前三季度,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%。

新能源车险的快速增长,对财险公司、新能源汽车产业和消费者三方均产生了深刻而积极的影响。

对财险公司而言,新能源车险成为其确定性的新增长引擎。新能源车智能化趋势倒逼险企从“事后理赔”转向基于实时驾驶数据的精准定价和风险管理,从而构建起“一人一车一价”的新模式。这也深化了险企与车企在数据共享、产品共创上的生态合作,为险企掌控理赔成本、开发新商业模式(如电池险)打开了空间。

对新能源汽车产业而言,这是完善商业闭环、提升核心竞争力的关键一环。专业的车险服务覆盖了电池等核心部件的维修风险,缓解了“维修贵、保值低”的消费痛点,间接提振了市场信心。同时,车辆数据通过保险产品实现价值变现,为车企开辟了“服务与数据”新盈利曲线。而保险定价的差异化,也将反向激励车企提升车辆安全性和降低维修成本,形成“更安全—更低保费—更好卖”的正向循环。

对消费者而言,新能源车险快速发展,意味着险企深度融入车企服务生态,使保单可集成充电、救援、软件保障等服务,理赔流程更透明便捷。更重要的是,针对电池、智驾等特有风险的创新保障不断出现,为消费者提供了更全面、更贴合电动车使用场景的风险保障。

从长远来看,新能源车险的快速发展,正促使财险公司革新商业模式,助力新能源汽车产业构建从制造到数据运营的完整价值链,并最终让消费者获得更公平、便捷和全面的保障与服务。

非车险业务“报行合一”

非车险业务“报行合一”也对财险行业影响巨大。

11月1日,《关于加强非车险业务监管有关事项的通知》正式实施,这意味着非车险领域“报行合一”正式落地。

“报行合一”是指保险公司应严格执行经备案的保险条款和保险费率,确保备案内容与实际经营行为完全一致。此前,车险领域及人身险银保、个险等渠道均已深化执行“报行合一”要求。

“报行合一”政策对非车险市场的核心影响可概括为以下三点:

对财险行业而言,该政策通过强制手续费透明与统一,从根本上遏制了非理性竞争,推动财险公司将竞争焦点从“费用补贴”转向产品创新、风险定价与服务提升。长远看,这有助于改善行业整体的承保盈利能力和经营稳定性,引导市场健康可持续发展。

对保险中介机构而言,该政策直接压缩了传统的佣金套利空间,依赖高手续费生存的“通道型”中介将面临淘汰。这将倒逼中介机构从简单的销售向提供专业咨询、风险

管理、理赔服务等增值方向转型,行业集中度与专业门槛会同步提高。

对消费者而言,短期内,消费者可能感受到直接的保费折扣或促销减少;长期来看,市场更趋规范将减少销售误导,促使保险公司提供更优质、多元化的保障产品与服务,竞争赛道转向“价值”而非“价格”,将使消费者的合法权益得到更坚实的保障。

赋能经济新动能

近年来,随着我国新质生产力加速成长,以机器人、低空经济等为代表的新兴领域已成为我国经济转型升级的重要引擎。这些领域技术迭代快、资产价值高、风险场景新,亟须保险业保驾护航。

今年5月份,金融监管总局局长李云泽在国新办举行的新闻发布会上表示,推动研发机器人、低空飞行器等新兴领域保险产品,切实为企业创新发展保驾护航。

这为保险业服务科技创新指明了方向。今年以来,保险业以系统性创新,深度融入新动能产业的风险管理生态。机器人保险、芯片保险、低空经济保险等新兴保险加速推进。例如,在机器人领域,目前机器人责任险等基础险种已实现广泛覆盖。在低空经济领域,保险机构持续创新并迭代低空经济保险供给链,在飞行器制造、平台运营、数据服务、基础设施等关键环节持续发力,为低空经济保驾护航。

对保险业自身而言,服务经济新动能是驱动行业高质量发展的本源。这要求保险业突破传统模式,针对新领域的新风险进行产品、服务和商业模式的全方位创新。通过定制化的科技保险、绿色保险、首台(套)装备保险、专利保险等,保险业不仅有效拓展了市场空间,更提升了自身在风险定价、精算建模和资产管理等方面的专业能力。

对我国实体经济转型升级而言,一方面,通过覆盖全生命周期的风险管理方案,保险一定程度上降低了企业和科研机构在创新研发、成果转化、市场应用等环节的不确定性,显著激发了微观主体的创新活力;另一方面,通过“承保+投资”双轮驱动,保险不仅为新兴产业提供了关键的风险融资,也加速了技术迭代和规模化应用。这种深度赋能有助于提升产业链的韧性与安全性,培育新的经济增长点。

权益投资政策优化

2025年,保险业除了负债端可圈可点之外,在资产端也有诸多新突破。

权益投资政策持续优化是最大的亮点。今年以来,监管部门持续发布政策,提升中长期资金的权益配置能力。1月份,中央金融办等部门联合印发的《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》明确提出,提升商业保险资金A股投资比例与稳定性。

4月份,金融监管总局发布《关于调整保险资金权益类资产监管比例有关事项的通知》,将原先保险公司权益类资产配置划分的7个档位简化至5个档位,并将部分档位偿付能力充足率对应的权益类资产配置比例上调5个百分点。

12月份,金融监管总局发布《关于调整保险公司相关业务风险因子的通知》,针对保险公司投资的沪深300指数成份股、中证红利低波动100指数成份股以及科创板股票的风险因子,根据持仓时间进行差异化设

置,以培育壮大耐心资本、支持科技创新。

这些政策显著优化了保险机构的权益投资环境,增强了其资产端的管理灵活性和盈利能力。通过提升A股投资比例与稳定性,保险机构得以扩大权益资产配置,改善资产负债匹配。监管部门上调保险资金权益类资产投资的比例上限,降低了投资约束,不断释放险资投资空间。同时,风险因子的差异化设置,鼓励保险机构采取长期投资策略,这不仅降低了资本占用成本,还强化了风险管理能力,推动保险资金从规模扩张向质量提升转型。

在政策持续引导下,险资加速流入资本市场,为资本市场注入了“压舱石”般的长期增量资金,成为维护市场稳定、促进市场健康发展的重要力量。

举牌次数创新高

投资政策的优化为险资进一步加大权益投资乃至举牌提供了良好的政策环境。

受益于政策呵护和资本市场回暖,险资入市比例持续提升。截至今年三季度末,保险公司资金运用余额达37.46万亿元,同比增长16.5%。其中,保险公司对股票和证券投资基金等权益类资产配置占比为22.5%,比去年同期进一步提升。

与此同时,险资举牌在今年也迎来了高潮。年内险资举牌次数达39次,是2016年以来的最高水平,仅低于2015年的历史峰值。39次举牌中,有32次举牌标的是H股上市公司,占比高达82%。举牌标的为银行的共有13次,占比为33%。而且,多只被举牌个股股息率(TTM)在4%以上。

险资权益投资比例提升和加大举牌力度对保险机构的影响主要体现在资产端收益优化和风险管理强化。权益配置比例增加,使保险机构在资本市场回暖中获取更高投资回报,改善利差水平,缓解低利率环境下的收益压力;举牌上市公司,尤其是举牌高股息率的H股和银行股,不仅能带来稳定的股息现金流,更好地匹配长期负债,还能通过战略持股增强资产控制力,推动保险资金从财务投资向价值投资转型。

对资本市场而言,险资的这两大动作显著注入中长期稳定资金,提升市场流动性和稳定性。权益投资比例提升直接增加对A股和港股配置规模,支持市场企稳回暖;而举牌热潮,特别是聚焦高股息优质蓝筹和金融股,引导市场关注价值投资,增强投资者信心,并促进上市公司治理优化。

保险系私募基金加速落地

险资权益投资的另一种创新模式是设立保险私募基金。

保险系私募基金是保险资金长期投资改革试点的核心落地形式,由保险公司出资设立,聚焦二级市场股票的价值投资与长期持有。

2025年,这一试点改革步入加速推进期,保险系私募基金募

资基金的设立与运作节奏明显提速。截至目前,已投入实际运作的保险系私募基金数量达10只。经过多轮扩容,保险资金长期投资改革试点金额合计达2220亿元,规模与影响力持续扩大。

保险资金长期投资改革试点及保险系私募基金长期投资改革的落地,具有多重意义。对保险机构而言,有助于增加符合长期投资策略的优质资产配置,优化新会计准则下的资产负债匹配状况,进一步提升资金使用效率与长期投资收益;对资本市场而言,保险资金普遍采取的长期投资、价值投资策略,能够有效平抑市场短期波动,助力资本市场平稳健康运行;从行业生态来看,这一改革搭建起保险资金与资本市场深度融合的桥梁,为实体经济高质量发展提供间接金融支撑。

“保险+康养”布局提速

保险机构在资产端的另一大动作是加速布局“保险+康养”。

在养老社区布局方面,2025年,险企建设或运营的养老社区集中入市,行业发展呈现鲜明的规模化、网络化特征。历经多年探索,险企的养老社区运营模式日趋成熟,形成了重资产自持运营、轻资产托管输出、轻重资产结合发展三大主流路径。

除了在机构养老领域的持续深耕,2025年,轻资产、广覆盖的居家养老服务成为险企布局的新战场,以满足养老格局中90%的居家养老核心需求。险企通过专业养老服务商、医疗机构深度合作,将保险产品与定制化上门服务深度捆绑,构建起全周期、全方位的居家养老服务体系。

险企加码“保险+康养”布局并非简单的多元化经营尝试,而是立足行业长远发展的战略选择。在寿险主业增长面临挑战的背景下,养老产业凭借万亿元市场规模与长期稳定的需求特性,有望成为寿险公司的第二增长曲线,推动行业从单一保险保障模式向“保障+服务+生态”的综合模式演进。

AI重塑行业生态

2025年,人工智能(AI)以“全业务链条渗透、多场景覆盖”之势,深度嵌入保险业,并重塑行业生态格局。

从上市险企2025年半年报以及中期业绩表态来看,多家险企将AI作为核心战略抓手,并在全业务链条持续深化应用。

保险行业深度应用AI将从根本上重塑行业价值链,驱动其从“规模导向”向“效率与体验驱动”转型。在运营层面,AI大幅提升险企处理效率与精准度,显著降低运营成本与赔付支出;在客户交互端,智能客服极大改善了用户体验。同时,AI赋能精算与风险管理,基于多维度数据实现更动态的差异化定价,使产品设计更灵活、风控更前瞻。

从行业生态看,AI深度应用将加剧市场分化、推动模式创新。头部险企凭借数据与资本优势构筑更深更宽的技术“护城河”,中小险企则借助第三方AI服务实现局部突破。行业竞争核心将从渠道资源转向数据洞察与智能化服务能力的提升。最终,AI将推动保险回归“风险保障与服务”本源,行业角色从事后补偿转向事前预防与全程风险管理。

征程万里风正劲,重任千钧再出发。我国保险业的未来之路,必将是一条以专业能力为根基、以长期主义为信念、以服务实体经济与人民生活为宗旨的发展之路。行业唯有继续锤炼“稳”的定力,深蓄“进”的锋芒,方能厚积薄发,行稳致远。