

多家险企发布2025年理赔年报

中国人寿赔付金额超千亿元

■本报记者 冷翠华

近日,多家保险公司陆续披露2025年理赔服务年报。作为直接体现保险保障价值的核心指标,理赔数据不仅直观反映了险企的服务效能,也折射出当前保险产品结构与布局与民众保障充足程度的现实图景。

2025年,各家险企本着“应赔尽赔”的原则,充分发挥风险兜底作用。年报同时揭示一个关键问题:当前消费者的重疾保障缺口依然较为突出。

理赔便捷度与时效显著提升

作为国内寿险规模保费领军者,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)发布的理赔年报展现了强劲的保障实力。数据显示,中国人寿2025年理赔总件数超6224万件,同比增长7%;理赔总金额超1004亿元,同比增长10%。其中,健康保险责任理赔金额超788亿元。

其他险企也纷纷交出理赔成绩单。2025年,平安人寿总计理赔495.8万件,赔付总金额415.1亿元;新华保险总计理赔501万件,赔付金额147亿元;泰康人寿总计赔付96亿元;富德生命人寿赔付38.18亿元;中邮保险赔付32亿元;中汇人寿赔付23.55亿元;百年人寿赔付20.17亿元;招商信诺人寿赔付14.56亿元;农银人寿赔付14.05亿元。

在生硬的理赔数字之外,还有很多温暖的理赔故事。平安人寿的一则案例尤为典型:客户最初仅申请5000元医疗险理赔,最终却通过险企主动服务获赠551万元。故事的主人公陈先生(化名)早在2009年便投保了人寿保险,此后又陆续配置了寿险、重疾险、医疗险、意外险等七份保单。2024年,陈先生被诊断为心肌梗死,经过7天住院治疗康复出院后,他在一次与保单代理人潘先生聊天时才提到住院经历。潘先生得知后,立即为陈先生发起了5000元的医疗险理赔申请。在审核理赔材料时,平安人寿理赔人员发现陈先生的情况符合重疾赔付条件,于是主动联系了保险代理人,建议为客户一并申请重疾理赔险。最终,陈先生获赠551万余元,并获赠免后续保费49万元。



随着险企数字化转型的持续深入,科技对理赔服务的赋能成效愈发显著,理赔便捷度与时效均实现质的提升。例如,在“数字国寿”战略之下,中国人寿将互联网、大数据、人工智能等技术应用于理赔服务中,全年理赔直付服务817万人次,理赔金额超43亿元。其中,一站式结算服务“出院即可赔”服务530万人次,理赔金额近16亿元,实现“免报案、免申请、免资料、免临柜、免等待”无感服务。

部分险企医疗险赔付件数占比超九成

从各险企理赔年报的结构分析来看,医疗险的理赔占比持续攀升,重疾险赔付金额虽仍稳居首位,但整体而言,重疾保障仍存在较大缺口。

数据显示,2025年,平安人寿的医

疗险和重疾险理赔件数各占92%和5%,理赔金额各占28%和50%。从泰康人寿来看,医疗险和重疾险的理赔件数各占93%和15%,理赔金额各占30%和50%。同时,泰康人寿理赔服务年报显示,人们的重疾保障缺口依然显著。去年,该公司重疾险赔付总件数6.2万件,赔付总金额48亿元,其中,80%的重疾赔付不足10万元,35岁以上人群件均赔付不足8万元。这与重疾治疗及康复所需的实际费用相比,仍存在较大缺口。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对《证券日报》记者表示,受医疗险高性价比的影响,短期内重疾险市场面临增速放缓和客户分流的压力,但这并非单纯的制约,而是倒逼行业加速回归保障本源与推动产品深层次改革。重疾险的核心价值在于解决疾病导致的收入损失及康复费用,这

是医疗险无法覆盖的刚性需求,因此,险企宜通过优化产品设计、提升服务体验来稳固重疾险在家庭风险防御体系中的地位,从而实现从单纯规模扩张向高质量发展的跨越。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格认为,近年来,医疗险因价格低、杠杆高快速发展,对重疾险市场形成一定分流,尤其对预算有限的消费者。不过,重疾险核心价值在于收入损失补偿与长期保障,与医疗险的功能处于互补关系。对于消费者而言,两者结合才能全面应对疾病风险,尤其是重疾险对家庭经济支柱的收入保障作用不可替代。

杨帆建议,消费者用医疗险转嫁高额医疗支出风险,用重疾险弥补收入损失,从而弥补保障缺口,获得全方位的立体保障。

超30款专属商业养老保险产品去年结算利率不低于3%

■本报记者 杨笑寒

近日,保险公司陆续披露专属商业养老保险产品2025年结算利率。据《证券日报》记者统计,截至1月13日,已有40只专属商业养老保险产品披露了去年结算利率,上述产品稳健型账户的平均结算利率为3.29%,进取型账户的平均结算利率为3.33%。

受访专家表示,专属商业养老保险具有缴费灵活、资金安全、支持长期年金领取等特点,未来险企可通过差异化设计、场景化营销、科技化赋能等举措进一步增强产品竞争力和吸引力。

最高结算利率达4.55%

专属商业养老保险是指资金长期锁定用于养老保障目的,被保险人领取养老金年龄应当达到法定退休年龄或年满60周岁的个人养老金保险产品。该类产品根据投资组合的不同,为投保人提供稳健型账户和进取型账户进行选择。

近日,险企陆续披露专属商业养老保险产品2025年结算利率。据记者统计,截至目前,已有40只专属商业养老保险产品披露了2025年结算利率。

具体来看,上述40只专属商业养

老保险产品的稳健型账户结算利率最高达4.35%,最低为2.00%,平均结算利率为3.29%。共有32只产品的稳健型账户2025年结算利率在3%及以上。40只产品的进取型账户结算利率最高达4.55%,最低为2.50%,平均结算利率为3.33%,共有38只产品的进取型账户结算利率在3%及以上。综合来看,40只专属商业养老保险产品中,共有31只产品在两类账户的2025年结算利率均在3%及以上。

从变化趋势来看,在有可比数据的27只产品中,稳健型账户方面,5只产品的结算利率同比上涨,9只产品的结算利率同比下降,13只产品的结算利率与2024年一致,保持不变;进取型账户方面,5只产品的结算利率同比上涨,15只产品的结算利率同比下降,7只产品的结算利率保持不变。

北京大学应用经济学博士后朱俊生对《证券日报》记者表示,整体来看,在当前长期低利率环境下,2025年专属商业养老保险产品的结算利率较为稳健,显示出保险公司在稳健投资和风险控制之间保持平衡的能力。上述保险产品结算利率的形成主要受到几个因素影响:一是资本市场走势对保险资金的投资回报有直接作用,包括债券收益率、股市波动等;二是产品设计和保证水平;三是部分专属商业养

老保险的产品停售及新老产品结构的变化,也会对整体结算利率趋势产生影响。

覆盖不同养老规划需求

专属商业养老保险产品具有投保便捷、缴费灵活、收益稳健等优势,在养老金融保障体系中发挥了重要作用。未来,专属商业养老保险产品仍需通过差异化特色,强化投资能力建设、开展第三方合作等方式提升自身竞争力。

近年来,监管机构持续发布相关政策优化专属商业养老保险产品供给。2023年,国家金融监督管理总局发布《关于促进专属商业养老保险发展有关事项的通知》。2024年,国家金融监督管理总局办公厅发布的《关于大力发展商业保险年金有关事项的通知》提到,发挥专属商业养老保险交费灵活、资金安全、支持长期年金领取等特点,打造具有基础性保障功能的养老金管理工具。

在政策引导与供给持续优化的背景下,专属商业养老保险市场持续发展。民政部、全国老龄办发布的《2024年度国家老龄事业发展公报》显示,截至2024年末,专属商业养老保险累计保费145亿元,保单约90万件(其中新

送跑腿、安全巡护、陪伴互动、康复辅助等高频场景。例如,浙江宁波广安养怡有限公司等启动了产业协同发展机制,共同构建“机器人+大模型+场景数据”融合的智能养老生态,致力于打造更完善的智慧养老院和智能家庭照护体系。

应用场景加速拓展

随着政策环境的优化与技术成熟度的提升,养老服务机构机器人正加速走出展厅,向真实的养老机构、社区和家庭等多元服务场景渗透。

在机构端,养老服务机构聚焦配

产业、新业态从业人员保单9万件,保费5亿元)。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示,专属商业养老保险的核心优势在于“专属性”,通过长期锁定、稳健收益的设计,精准匹配养老需求,避免短期资金挪用,强化了养老储蓄产品的属性。同时,产品采用“稳健+进取”双账户模式,既满足风险厌恶型客户的保本需求,又为风险承受能力较高的客户提供增值空间,覆盖不同人群的养老规划需求。在养老金融保障体系中,专属商业养老保险作为第三支柱的重要组成部分,通过市场化运作补充基本养老保险,完善了养老金融保障体系。

展望未来,对于保险公司如何进一步提升专属商业养老保险的竞争力,江瀚认为,一是优化产品设计,针对不同客群开发差异化产品;二是加强投资能力建设,通过多元化资产配置提高收益稳定性,同时利用科技手段降低运营成本,为产品定价提供空间;三是增强产品宣传,通过案例演示、场景化营销等方式,突出产品“长期复利效应”和“养老专属属性”,减少消费者对收益透明度和流动性的顾虑;四是与银行、第三方平台合作拓展销售渠道,提升市场渗透率。

“服务”。

目前,行业还有哪些痛点待解?北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长邢星向《证券日报》记者表示,当前养老服务机器人应更加注重“实用性”与“人性化”的结合。“技术不能冰冷,产品设计须深入理解老年人的真实需求和使用习惯,避免功能堆砌”。

就产业未来发展,邢星建议分两步走,一是降低成本和提升可靠性,让更多普通家庭用得起、信得过;二是加强跨领域合作,让机器人采集的健康数据能与医疗系统无缝对接,真正实现“防、护、医、养”一体化。

多地发力优质企业上市培育

■本报记者 韩 昱

山东省人民政府网站1月12日消息,近日,山东省人民政府印发《山东省引育长期资本促进创业投资高质量发展的行动方案》(以下简称《行动方案》),旨在吸引培育更多长期资本和耐心资本支持山东高质量发展。

《行动方案》提出“畅通企业境内外上市渠道”,并明确“深入实施上市培育‘十百千’计划,加大对优质企业特别是科技型企业识别、挖掘、培育力度”“将创投机构投资的优质企业纳入上市后备企业库,加强重点培育”等多项具体举措。

记者注意到,山东并非个例,近期多地密集出台政策支持企业上市。例如,四川证监局等部门印发的《四川省推进企业上市和上市公司并购重组三年行动方案(2026—2028)》,以企业上市前、中、后不同阶段可能遇到的问题为导向,提出有针对性的五大方面22项具体举措,为企业上市全生命周期保驾护航。

2026年1月1日,泰州市人民政府办公室发布《泰州市促进资本市场高质量发展助力“大海新展”产业体系建设若干政策措施》,其中明确“夯实上市后备企业培育”“改进优化上市政务服务”“夯实区域性股权市场资本市场塔基功能”。

“地方发力支持企业上市,释放出地方政府向‘创新财政’战略转型的强烈信号。”南开大学金融学教授田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示,上述地方精准构建“识别—挖掘—培育”闭环机制,支持力度之深,在于将企业上市从“被动响应”转为“主动培育”,真正锚定科技自立自强战略,为高质量

电力设备上市公司竞逐综合能源服务新赛道

■本报记者 王 僮

日前,山东山大电力技术股份有限公司(以下简称“山大电力”)宣布与山东发展新能源有限公司(以下简称“山东发展新能源”)达成战略合作,双方将重点围绕用户储能能、虚拟电厂等领域,共同发掘电网负荷侧资源参与源网荷储协同互动的新路径,协力打造综合能源示范项目。

近段时间,多家电力设备领域上市公司动作频频,通过战略合作或业务延伸等方式积极布局综合能源服务。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示:“该布局的核心商业吸引力源于AI算力浪潮驱动的电力系统升级加速与新能源场景转化的迫切需求,电力设备行业正步入从单纯制造向综合能源服务转型的关键阶段。”

抢滩新增长极

山大电力是国内最早进入电力系统监测行业的企业之一。谈及此次与山东发展新能源签订战略合作协议,山大电力研发部门相关负责人表示,对《证券日报》记者表示,双方达成战略合作,将有望加速推动公司智能电网技术、电气系统集成能力与新能源产业的融合应用,助力技术成果向新能源场景转化。

上述负责人进一步表示,山大电力可以为风电场/光伏电站提供故障录波监测、时钟同步、线路故障定位装置,以提升发电设备稳定性;部署电能质量监测装置,保障新能源并网电能质量符合电网标准;为充电站配套交直流充电桩及运营监测平台,实现充电负荷智能调度等。

“双方还将针对新能源领域的共性关键技术、前沿技术进行联合攻关。山东发展新能源在新能源领域的产业资源与资本运作经验,有利于山大电力进一步拓展新能源市场空间,强化产业链协同能力,为业务布局提供关键支撑。”上述负责人表示,通过战略合作,双方将共同打造面向新型电力系统的新能源发电智能运维与资产管理标杆解决方案,不仅服务于双方自身业务,更有助于携手推向全国市场,引领行业智能化升级,全面提升双方在新能源产业生态中的核心竞争力和影响力。

类似的布局并非个例。特变电工股份有限公司在相关业务报

发展注入源头活水。

“资本赋能实体经济进入‘深水区’。”中国商业经济学会副会长宋向清告诉《证券日报》记者,《行动方案》强调引育长期资本,畅通创业投资“募投管退”循环,明确“将创投机构投资的优质企业纳入上市后备企业库”,标志着地方从“重融资”向“重赋能”转变,引导资本“投早投小投硬科技”。同时,地方对企业上市的支持,呈现出顶层设计全面且力度大、培育体系完善且覆盖面广、资本供给多元且渠道通畅、问题导向精准且效率提高,以及创新举措突出五大特点。

地方在提供支持的同时,也明确了具体目标。比如,《行动方案》提出,力争到2027年年末,投资山东的创业投资金额年均增长10%以上,管理规模超过4000亿元,存续基金数量保持在3800只左右,全省创投基金“投早投小投硬科技”的比例超过80%,股权投资对企业上市的渗透率超过90%,推动形成“产业—科技—金融”高水平循环,全力打造全国科技金融改革试验区和创业投资高地。

四川在上述三年行动方案中明确,力争通过系统性攻坚,实现上市后备企业资源库入库企业数量实质提升,上市公司总市值占全国比重保持稳定或逐年增长,并购重组活跃度显著提高,显著提升我省企业利用资本市场的能级和效率,为全省产业转型升级和建圈强链提供坚实支撑。

宋向清认为,后续落地需以协同机制、市场化导向、科技属性识别、配套完善、风险防控、宣传培训、评估反馈为重点,避免资源错配,确保政策红利充分释放,推动企业高质量上市与区域经济高质量发展。

告中已明确将包括“智算中心”在内的用电侧增量市场作为拓展方向。天津百利特精电气股份有限公司近期也发布公告表示,拟设立全资子公司专注开展源网荷储关键装备及解决方案等相关业务,并称此举有助于公司拓展业务边界,优化产业结构,实现分布式能源的高效利用与微电网的协同管理,从而构建零碳园区,推动行业技术革新与可持续发展。

产业转型方向明确

纵观各公司的布局可以看出,电力设备行业正从传统的单一设备制造商,向提供“设备+系统+解决方案”的综合能源服务商转型。

在政策支持方面,2025年12月份,国家发展改革委、国家能源局联合印发的《关于促进电网高质量发展指导意见》明确提出,到2030年,主干电网和配电网为重要基础,智能微电网为有益补充的新型电网平台初步建成,主配微网形成界面清晰、功能完善、运行智能、互动高效的有机整体,并设定了“支撑新能源发电量占比达到30%左右”“接纳分布式新能源能力达到9亿千瓦”等具体目标。这不仅描绘了电网升级的清晰蓝图,更直接驱动了电网各环节的投资与升级需求,为电力设备行业从制造向“制造+服务”转型提供了长期且确定的市场空间。

袁帅认为,随着AI算力爆发式增长,电力系统需要更高效、智能的升级支撑,综合能源服务不仅涵盖智能电网技术、电气系统集成,更延伸至新能源融合应用场景,如山大电力与山东发展新能源合作推动技术成果向新能源场景转化,通过提供“设备+服务”一体化解决方案获取持续收入与高附加值。

这种商业模式的重构,意味着企业竞争的核心正从产品成本与技术参数,逐步扩展到系统集成能力、持续服务能力和对电力市场规则的理解深度。在此过程中,多家头部企业已开始构建“云—网—端—储”一体化的能源服务体系,通过智慧能源管理平台,为用户提供能效优化与电力交易辅助等增值服务。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示,电力设备企业转型发展过程中最关键的能力是对电力市场的理解和资源整合能力,企业不仅要懂技术,还得熟悉市场规则,才能在运营、交易等方面顺利开展业务。

(上接A1版)

作为通用环球医疗集团旗下智慧医康养新品牌,通用环球青岛健康科技股份有限公司研发的医康养智能设备物联网(IoT)生态平台,依托标准化协议适配打通多品牌设备数据链路,助力破解养老服务领域“数据孤岛”难题。该公司相关负责人表示,对《证券日报》记者表示:“下一步,我们将继续深化老年健康服务体系建设,打造标杆性养老服务网络,完善康复辅具服务体系,创新养老金融服务”。

科技巨头则着手智慧生态系统的搭建。日前,人形机器人企业深圳市优