

75家非上市财险公司2025年净利同比增长超180%

■本报记者 杨笑寒

近日,非上市财险公司陆续披露2025年第四季度偿付能力报告,其去年全年经营业绩也随之揭晓。

据《证券日报》记者梳理,截至目前,已有76家非上市财险公司同时披露了去年保险业务收入和净利润等核心经营数据。2025年,这76家非上市财险公司合计实现保险业务收入4752.39亿元,合计实现净利润146.32亿元。从可比口径来看,其中75家非上市财险公司(有1家为去年新成立,无可对比数据)去年合计净利润同比大增180.6%,合计保险业务收入同比增长9.8%。

受访专家表示,非上市财险公司净利润的大幅增长,主要得益于承保端和投资端的双重改善。展望未来,预计财险市场将加速从“规模驱动”向“价值驱动”转型。

70家财险公司实现盈利

具体来看,2025年保险业务收入方面,中国人寿财产保险股份有限公司(以下简称“国寿财险”)和中华联合财产保险股份有限公司的保险业务收入分别为1128.34亿元和706.53亿元,暂列第一、第二。

净利润方面,76家披露相关数据的非上市财险公司中,有70家财险公司实现盈利,6家财险公司发生亏损。其中,国寿财险和英大泰和财产保险股份有限公司的净利润超过10亿元,分别为39.76亿元和12.13亿元。

由于苏州东吴财产保险股份有限公司为去年新成立险企,无可比数据。剔除该险企后,其余75家非上市财险公司中,55家财险公司的保险业务收入同比有所增长;净利润方面,41家财险公司的净利润同比有所增长,均超过半数。

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,非上市财险公司保险业务收入的增长,表明行业在存量竞争下依然通过拓展多元化业务实现了规模的有效扩张,显示了市场韧性。净利润的爆发式增长,主要得益于“承保端”与“投资端”的双重改善:一方面,行业整体的费用管控能力显著增强,综合成本率的优化直接减亏增利;另一方面,受益于市场回暖和资产配置策略优化,投资收益率的回升为利润增长提供了强力支撑。

实现有效降本增效

数据显示,2025年,非上市财险公司在承保端的“降本”和投资端的“增效”均有较为明显的成效。

具体来看,承保端方面,综合成本率是衡量财险公司承保端经营状况的

核心指标,该指标可反映出财险公司的承保端盈利能力。综合成本率高于100%,意味着财险公司在承保业务方面出现了亏损。

2025年,上述76家非上市财险公司综合成本率高于100%的(部分公司因不适用相关标准或新成立等原因未披露相关数据,仅统计具有可比口径的财险公司,下同)共有44家。非上市财险公司的平均综合成本率也同比下降了0.89个百分点。

杨帆表示,综合成本率的下降,主要是由于行业内部深化精细化管理与监管政策的有效引导,特别是“报行合一”政策(保险公司应严格执行经备案的保险条款和保险费率)的推行有效,压降了渠道费用和经营成本。

投资端方面,2025年,上述76家非上市财险公司的平均投资收益率为

2.76%,同比增长0.5个百分点;平均综合投资收益率为2.91%,同比增长0.05个百分点。

杨帆表示,投资收益率的显著上升,主要得益于市场环境企稳向好及资本市场表现改善,保险公司抓住投资机会优化资产结构,通过增配高收益资产提升了整体投资回报水平。

展望未来,杨帆认为,我国财险市场格局将呈现差异化竞争与高质量发展的特征。业务结构上,随着新能源车渗透率提升及国家政策支持,新能源车险、意外险、健康险及责任险等非车险业务将成为新的增长极,逐步改变过度依赖传统车险的局面。竞争态势上,头部公司的规模优势仍将稳固,但中小财险公司若能深耕细分市场、打造专业化服务能力,也能通过差异化经营突围。

5家保险公司偿付能力“亮红灯”

■本报记者 冷翠华

近日,保险公司陆续披露2025年第四季度偿付能力报告。据记者梳理,在已经发布相关报告的险企中,5家险企最新偿付能力不达标。其中,4家险企主要是因为风险综合评级不达标,1家险企是因为综合偿付能力充足率不满足监管要求。

业内人士认为,良好的公司治理是险企稳健开展业务的重要基础,险企需要从多方面提升治理水平。对于偿付能力充足率承压的险企而言,则需要多渠道进行资本补充,尽快达到监管要求。

部分险企治理水平待提升

根据《保险公司偿付能力管理规定》,保险公司偿付能力达标需要同时满足三项要求:核心偿付能力充足率不低于50%,综合偿付能力充足率不低于100%,风险综合评级在B类及以上。

对照来看,去年四季度,5家险企偿付能力不达标,具体为华汇人寿保险股份有限公司(以下简称“华汇人寿”)、安华农业保险股份有限公司、长生人寿保险有限公司(以下简称“长生人寿”)、新疆前海联合财产保险股份有限公司(以下简称“前海财险”)、亚太财产保险有限公司(以下简称“亚太财险”)。其中,长生人寿是由于综合偿付能力充足率低于监管要求而不达标,其余4家险企是由于风险综合评级为C类而不达标。

从华汇人寿来看,该公司治理结构不完善,公司治理存在合规风险。主要是拟任董事、监事及高级管理人员无法取得任职资格核准,董事会、监事会中具有任职资格的董事、监事人数未达到法定人数。这也导致该公司的“三会一层”难以正常运作。

公司治理存在问题也影响到华汇人寿的业务经营。该公司表示,目前其新产品报批、业务规模、投资渠道和机构建设均受到限制,且经营区域较小,对该公司业务发展和实现公司战略目标产生巨大的压力。2025年第四季度,华汇人寿仅有一款可销售团体定期寿险但无法形成团体保障计划,且未成功备案新产品、开展新业务,市场竞争力严重不足。数据显示,2025年,该公司保险业务收入约79.5万元,净亏损约7071万元。

亚太财险表示,2026年,将加快引进战略投资者,在承保端坚持效益底线,持续优化业务结构、提升优质业务占比,在保障投资资金安全的前提下稳步提升收益水平。此外,及时调整业务结构及资产配置,优化资本使用效率,提升偿付能力充足率。

前海财险表示,未来,将在全面强化资本管理方面,将降低经营成本,严

控费用支出;及时根据实际情况调整业务策略,改善盈利水平,持续增强内源性资本补充能力;通过多种资本补充举措实现外部资本补充,提升偿付能力充足率。

南开大学亚太公司治理研究中心副主任郝臣对《证券日报》记者表示,《银行保险机构公司治理准则》于2021年实施后,行业治理水平得到显著提升。不过,近年来,该指数提升的绝对值和增幅均处于较低水平,增长势头有所趋缓。

郝臣表示,从公司治理的不同维度来看,当前,保险公司股东治理状况相对平稳,需要找到进一步提升的突破口;董事会治理水平优化趋势显著,但作为公司治理的核心仍需强化;监事会治理水平有所提升,但总体上仍属于治理的短板;高级管理人员治理水平明显改善,但仍需防范高管非正常变动带来的负面影响。

行业积极补充资本

与上述险企面临的问题不同,长生人寿当前主要受制于综合偿付能力充足率不足。报告显示,截至2025年四季度末,该公司的核心偿付能力充足率为64.8%,综合偿付能力充足率为79.7%,后者已低于监管“红线”。

补充:FOF(基金中基金)净申购额达0.30亿元,占比6.33%,体现出其对多元配置工具的关注;QDII(合格境内机构投资者)基金净申购金额最少,仅0.08亿元,占比1.69%,反映出当前机构自购更聚焦境内核心资产,对海外市场配置相对谨慎。

从二级类型来看,公募机构自购的细分偏好十分清晰。混合型基金方面,公募机构净申购资金全部集中于偏股混合型基金,净申购金额2.58亿元,占总自购额的54.43%,未涉及偏债或平衡混合型基金。不难看出,公募机构在混合类产品中,对权益暴露度更高的标的更为青睐。

股票型基金方面,被动指数型基金成为“香饽饽”,净申购金额0.80亿元,占总自购额的16.88%,是股票型基金中自

购规模最大的细分类型;普通股票型基金与增强指数型基金净申购金额均为0.20亿元,各占比4.22%,两类产品合计规模仅为被动指数型基金的一半。这一结构反映出公募机构在自购股票型基金时,更倾向于选择费率更低、贴合市场整体走势、流动性更优的被动指数类产品。

债券型基金呈现梯度配置特征:混合债券型一级基金净申购0.28亿元,占全市场基金净申购总占比的5.91%;混合债券型二级基金净申购额达0.20亿元,占比4.22%;中长期纯债型基金净申购0.10亿元,占比2.11%。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问陈宇恒向《证券日报》记者表示,混合债券型基金因兼具债性稳健性与一定权益弹性,更受机构认可。

深圳市融智私募证券投资基金管理

有限公司FOF基金经理李春瑜在接受《证券日报》记者采访时分析称,公募机构密集自购权益类基金存在三重核心逻辑:一是监管政策持续引导机构与投资者利益深度绑定,推动自有资金投资行为常态化,强化责任意识;二是当前权益市场估值处于合理区间,长期配置价值凸显,叠加2025年权益类基金业绩表现亮眼,吸引机构主动布局;三是从行业发展角度,自购不仅能稳定产品规模、提振市场信心,更是公募机构展示投研实力、适应行业高质量发展要求的重要体现。

李春瑜进一步表示,这一现象释放出积极信号:其一,展现出公募机构对A股市场中长期走势的乐观预期;其二,反映出公募行业正从“规模竞赛”向“质量优先”转型,更注重长期业绩与投资回报。

证券行业迎来网络和信息安全大考

■本报记者 周尚任

随着《证券公司网络和信息安全三年提升计划(2023—2025)》(以下简称《安全提升计划》)实施收官,针对证券行业网络和信息安全的“全面体检”正式启动。

2月4日,《证券日报》记者从多家券商处获悉,根据监管部门关于做好总结评估工作的要求,中国证券业协会已向各家券商下发总结评估问卷,拟开展“证券公司网络和信息安全三年提升计划(2023—2025)总结评估调研”工作(以下简称“调研”)。这意味着,过去三年行业在科技安全领域的投入与建设成果,将迎来一次基于71项具体指标的“大考”。

细化为71项具体任务

据了解,此次调研聚焦《安全提升计划》的六大核心领域,包括持续提升科技治理水平、建立科学合理的科技投入机制、增强信息系统架构规划掌控能力、强化系统研发测试管理能力、夯实系统运行保障能力、健全信息安全防护体系,并将其细化为71项具体任务。

值得关注的是,这71项任务被明确划分为“工作任务”与“鼓励性任务”两大类。其中,有55项为“硬性”工作任务,16项为鼓励性任务。总体来看,从顶层设计的科技治理架构,到具体的研发测试流程管理,再到底层的运行保障与安全防护,问卷覆盖了券商信息系统全生命周期的关键节点。

在科技治理层面,问卷对券商顶层设计提出了明确要求,包括完善科技战略发展规划、健全科技治理架构等9项任务全部列为“硬性”工作任务。这意味着券商的科技治理需上升至公司战略高度,实现科技与业务的深度融合与协同发展。

科技投入作为安全建设的“源头活水”,也是此次调研的重点关注领域,问卷设置了清晰且具有引导性的量化指标。除了“是否制定了人才培养计划”这1项“硬性”工作任务外,还设置了4项鼓励性任务,例如“2023年至2025年三个年度信息科技投入平均金额不少于上述三个年度平均净利润的10%或平均营业收入的7%”“提升信息科技专业

人员比例至企业员工总数的7%,信息安全专业人员比例提升至金融科技专业人员总数的3%并且不少于2人”是其中两大任务。

国泰海通证券计算机行业首席分析师杨林表示:“券商信息技术的持续投入对改善客户体验、推动业务发展、提升经营效率、降低风险成本的支撑和引领作用日益显现,券商加大信息技术投入、加强金融科技赋能已成为行业共识。尤其2025年以来,人工智能正在引发证券行业底层技术架构的革新,有望引领券商新一轮科技投入浪潮。”

40项任务涉及两大方向

如果说科技投入是安全建设的基础,那么架构掌控与研发管理则是安全的核心抓手。在增强信息系统架构规划掌控能力一项中,建立及完善系统架构管理机制、推进技术架构转型、提高核心系统自主掌控能力等8项任务(含4项工作任务、4项鼓励性任务)获重点关注。同时,研发测试环节的安全权重被大幅提升,建立需求设计分析机制、制定代码审计规范、加强测试质量管理等9项任务全部被列为“硬性”工作任务。

记者注意到,在71项任务中,“夯实系统运行保障能力”与“健全信息安全防护体系”两大方向合计涉及40项具体任务,成为此次评估的重点。

在运行保障方面,问卷涵盖了从系统上下线管理、变更风险管控到故障发现、应急响应、容量性能管理等19项任务。特别是“健全组织级应急响应管理机制”和“完善重要信息系统数据备份能力”这两项任务,在近年来行业内多次发生系统宕机事件后,被赋予了较高的考核权重。

在健全信息安全防护体系上,问卷设置了21项具体任务,其中12项为“硬性”工作任务、7项为鼓励性任务,涵盖落实等级保护测评、深化漏洞管控、提升攻击防控能力、加强数据安全管理等核心内容。值得注意的是,“持续加强网络安全态势感知和通报预警”以及“加强数据安全管理体系建设”这两项任务被重点提及,显示出监管部门对数据要素安全和主动防御能力的高度重视。

弘毅远方基金再获全资股东增资

■本报记者 方凌晨

2月4日,弘毅远方基金发布公告称,其全资股东弘毅投资(北京)有限公司(以下简称“弘毅投资”)向其增加出资2900万元。增资完成后,弘毅远方基金注册资本由3.8亿元增加至4.09亿元,此次增资的相关手续已在上海市市场监督管理局办理完毕。

由此,弘毅远方基金成为今年以来首家完成增资的公募机构。近年来,随着公募基金行业竞争日趋激烈,多家中小公募机构纷纷启动增资计划,通过股东增资夯实自身资本实力、提升抗风险能力。

注册资本增至4.09亿元

作为一家成立于2018年1月末的“私募系”公募机构,弘毅远方基金由弘毅投资100%出资,是后者旗下专注于二级市场投资及管理业务的公募机构。

公开信息显示,弘毅远方基金初始注册资本为1亿元,近年来多次获得股东增资支持。2018年5月份,其注册资本由1亿元增至1.7亿元;2020年5月份,其注册资本由1.7亿元增至2.2亿元;此后,弘毅远方基金陆续在2021年、2023年、2024年、2025年分别获得增资,注册资本金依次升至2.5亿元、3.1亿元、3.5亿元和3.8亿元。经此次最新增资后,弘毅远方基金注册资本已增至4.09亿元。

Wind资讯数据显示,截至2月4日,弘毅远方基金旗下共有8只基金(不同份额合并计算),包括5只混合型基金、2只股票型基金和1只债券型基金,管理规模合计8.05亿元。整体来看,弘毅远方基金仍保持着新产品发行节奏,2025年,其新成立了两只权益类基金。

晨星(中国)基金研究中心高级分析师李一鸣对《证券日报》记者表示:“公募机构增加注册资本往往有着多方面考量。首先是满足监管层面的风控要求,确保净资产等监管指标达标,契合公募机构

开展各类业务的资质与资本门槛;其次是支撑业务扩张与布局,为加大投研团队建设、渠道拓展、金融科技投入、产品线丰富等展业行为提供资金保障,提升机构管理规模与市场竞争力;最后是增厚资本缓冲垫,增强机构应对市场波动、流动性风险、经营不确定性的抗风险能力。”

“更高的注册资本也能提升机构在投资者、合作机构中的公信力,彰显股东对公募业务的长期战略布局与信心,为机构长期稳健发展筑牢资本基础。”李一鸣表示。

行业竞争日趋激烈

近年来,随着公募基金行业竞争日趋激烈,头部机构凭借品牌优势、投研实力和渠道资源等,往往可以占据更多的市场份额,中小公募也纷纷选择通过股东增资夯实资本实力。

仅2025年,就有湘财基金、红土创新基金、联博基金、恒越基金、先锋基金、汇泉基金、南华基金等股东相继进行增资。

深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营曾芳对《证券日报》记者表示:“相较于大型公募,中小公募‘弯道超车’的机会主要体现在三方面:一是利用灵活优势,聚焦细分赛道打造差异化产品,避免同质化竞争;二是依托高效决策,快速适应市场变化并精准服务特定客户群体;三是借助股东资源整合强化投研能力,同时通过数字化转型与精细化运营,将资本转化为持续发展动能。”

在李一鸣看来,中小公募应突出专业标签。在产品布局上,中小公募可聚焦大型机构尚未充分覆盖的细分赛道,如各类新兴产业主题基金、指数增强基金等;在投研模式上,中小公募可转向深耕“小而精”的垂直领域,聚焦特定行业或策略组建专业团队,通过深度研究形成超额收益能力,用长期业绩证明实力,从而吸引追求差异化收益的投资者。

今年以来公募机构八成自购资金流向权益类产品

■本报记者 彭衍鑫

公募排排网数据显示,截至2月4日,年内公募机构净申购旗下基金(不含货币市场型基金)总金额达4.74亿元,其中权益类基金(股票型+混合型)净申购规模3.78亿元,占比高达79.75%。

2026年以来,公募机构自购呈现“总量稳步增长、结构高度集中”的特征。数据显示,在4.74亿元的总净申购规模中,权益类资产成为绝对主角:混合型基金净申购2.58亿元,占总自购额的54.43%;股票型基金净申购1.20亿元,占比25.32%。这意味着,近八成自购资金流向了权益市场中,债券型基金以0.58亿元的净申购额位居第二,占比12.24%,成为机构稳健资产配置的重要

补充:FOF(基金中基金)净申购额达0.30亿元,占比6.33%,体现出其对多元配置工具的关注;QDII(合格境内机构投资者)基金净申购金额最少,仅0.08亿元,占比1.69%,反映出当前机构自购更聚焦境内核心资产,对海外市场配置相对谨慎。

从二级类型来看,公募机构自购的细分偏好十分清晰。混合型基金方面,公募机构净申购资金全部集中于偏股混合型基金,净申购金额2.58亿元,占总自购额的54.43%,未涉及偏债或平衡混合型基金。不难看出,公募机构在混合类产品中,对权益暴露度更高的标的更为青睐。

股票型基金方面,被动指数型基金成为“香饽饽”,净申购金额0.80亿元,占总自购额的16.88%,是股票型基金中自