

保费缩水超11% 人身险公司意外险失速

保险杠杆高、受众广的基础保障险种,意外伤害保险(以下简称“意外险”)正迎来持续的行业收缩与结构性变局。5月27日,金融监管总局发布的数据显示,前4月人身险公司意外险原保费收入出现了两位数负增长,累计实现意外险保费135亿元,较去年同期的153亿元,同比减少11.76%。在渠道变革、同质化竞争加剧、需求分流的多重因素叠加下,曾经门槛低、受众广的意外险赛道,正在告别粗放增长时代,迎来深度洗牌与模式重构。

人身险公司意外险保费下滑

从最新行业数据来看,意外险市场呈现出鲜明的结构性分化、总量承压特征。

5月27日,金融监管总局发布2026年前4月保险业经营情况数据,从人身险公司经营情况来看,意外险原保费收入出现了两位数负增长。前4月人身险公司实现意外险保费135亿元,较去年同期的153亿元,同比减少11.76%;成为人身险三大核心险种中表现最

近两年前4月保险业意外险收入情况

(单位:亿元)

险企类型	2026年	2025年	增速
人身险	135	153	-11.76%
财产险	211	195	8.21%
合计	346	348	-0.57%

弱的品类。

相反,前4月财产险公司意外险保费维持正增长态势,合计实现原保费收入211亿元,不仅同比增长8.21%,规模也远超人身险公司。

从行业整体经营大盘来看,这种分化走势更为明显。2026年前4月全国保险业原保费收入达2.73万亿元,同比稳步增长5.3%,其中人身险行业整体表现稳健,原保费收入2.24万亿元,同比增长6.84%。在行业整体扩容、保障需求稳步释放的大背

景下,人身险公司意外险保费逆势双位数下滑。

为何人身险公司的意外险“卖不动了”?在苏商银行特约研究员武泽伟看来,首先是渠道变革,财产险公司凭借场景灵活、产品迭代快、渠道更精简、性价比更高的优势,持续抢占个人、团体、场景化意外险市场份额,叠加互联网保险平台的流量加持,进一步分流了人身险公司的存量客户与增量市场;其次是同质化竞争加剧,行业此前依赖高费率模式,监管清理整顿搭售、手续费畸高乱象



后,“拼费用”模式难以为继;此外,部分客户转向更综合的健康险产品,意外险保障被“替代”。

北京商报记者了解到,2022年实施的《意外伤害保险业务监管办法》,针对意外险市场销售经营过程中存在的不规范问题,列明了九类禁止性行为,包括强制搭售、捆绑销售等。同时,针对以往部分意外险佣金畸高等乱象,要求各保险公司报备佣金费用率上限,对实际支付佣金费用率超出报备佣金费用率的公司,依法追究相关责任,引导保险公司合理

支付佣金费用,降低产品价格,更好地让利于消费者。

找准差异化定位

面对保费下滑、市场分流、竞争加剧的多重困境,转型已经成为人身险公司意外险业务的唯一出路。

人身险和财险公司意外险保费规模出现分化,本质是赛道分工、渠道优势、资源禀赋的差异化体现,双方并非完全对立竞争,也存在错位发展的空间。在业内人士看来,财险公司主打高频、碎片化、场景化的短期意外险,聚焦大众普惠市场;人身险公司则可以依托长期险客户基础、健康养老生态,主打长期意外险、组合型保障、高端定制保障,走品质化、价值化发展路线。

针对人身险公司意外险业务的转型落地路径,武泽伟提出了三方面建议,一是跳出低价竞争,开发“意外险+健康管理”“意外险+长期护理”等组合产品,提升产品附加价值;二是强化直销渠道,通过养老社区、客户分层运营等精准触达高净值人群,避免与财险公司争夺低价流量;三是利用自身精算和客户数据优势,推出特定职业、场景的定制化意外险,优化服务闭环,如意外发生后直接对接救援、医疗资源,增强黏性。

北京商报记者 李秀梅

近三成弃权 西安银行分红预案遇冷

一纸年度分红投票结果,让西安银行暗藏的股东分歧摆上台面。近日,在2025年度股东大会上,29.96%的弃权票引发行业关注,这部分弃权票的背后,直指扎根西安银行二十余年的第一大单一股东——加拿大丰业银行(以下简称“丰业银行”)。放眼A股上市银行,西安银行16.77%的分红比例处于行业末端。对于股东投票结果,5月28日,西安银行相关负责人在回应北京商报记者时称,尊重各位董事和股东基于议案内容充分发表意见,未来将在充分考量自身经营发展、资本补充等方面的基础上,综合研判分红事宜。

利润分配表决遭近30%弃权

5月22日,陕西省西安市高新路60号,西安银行大厦三楼会议室内,一场寻常的年度股东大会如期举行。本次会议延续上市公司常规表决方式,采用现场投票与网络投票相结合的形式,对公司年度经营、利润分配等核心议案进行审议。当审议到《2025年度利润分配预案》时,现场氛围发生了变化。

参与本次利润分配议案表决的股东及股东代理人,所持有有效表决权股份共计26.87亿股。分项表决结果中,赞成票数18.78亿,占出席会议有效表决权股份总数的69.89%;反对票389.74万,占比0.15%;弃权票为约8.05亿,占比达到29.96%。

高弃权票在业内较为反常,究竟是哪路资本对本次利润分配预案选择了“沉默观望”?公告中现金分红分段表决数据显示,在持股5%以上的核心大股东层级中,有约8.05亿票数对该预案投出弃权票,占该层级表决权比例为38.7792%。而这一持股数量,与西安银行第一大单一股东、外资机构丰业银行的持股数量完全吻合,由此市场判定,丰业银行就本次利润分配预案投下了弃权票。这一猜测并非空穴来风,早在一个月前的4月22日,西安银行董事会审议这份利润分配预案时,代表丰业银行的两位非执行董事李勇、陈永健就投了弃权票。当时两位董事给出的理由为,理解公司从长远发展角度拟定利润分配预案的综合考量,希望公司未来能在业绩持续良好发展的基础上,进一步提升分红水平,因此弃权。

丰业银行与西安银行的缘分始于2004年,当时,国内银行业改革步入深水区,各地地方商业银行迎来重组改制关键期。彼时尚未完成更名的西安银行,亟需资本与管理层面的双重助力,丰业银行便在此时携资本入

局。之后,丰业银行便以真金白银增资入股,一举坐稳西安银行第一大股东席位,截至目前持股比例为18.11%。

而此番外资股东的态度,本质上源于本次分红方案的力度偏低。从实际情况来看,2025年,西安银行实现归属于上市公司普通股股东的净利润26.5亿元,本次拟分配的普通股现金股利共4.44亿元(含税),占归属于上市公司普通股股东净利润的16.77%,在A股上市银行中处于尾部。

对此,西安银行称,本次利润分配预案主要考虑了如下因素:一是商业银行资本监管政策持续趋严,外源式资本补充难度不断加大,内源式资本补充和积累的重要性日益凸显,公司需进一步加强内源性资本储备,强化自身抵御经营风险的能力;二是公司正处于战略发展的关键阶段,合理留存利润,提升资本充足水平,有助于公司保持长期健康可持续发展的态势,进而更好地提升投资者的长期回报,切实推动全体股东共享公司经营发展成果。

从2025年报数据来看,西安银行核心一级资本充足率降至9.15%,较2024年末的10.07%明显下滑。金乐函数分析师廖鹤凯指出,西安银行分红争议的核心,是股东们用脚投票,对低分红率表达抗议。近三成股东弃权凸显了短期股东回报与长期资本安全之间的内在分歧。在监管趋严、经营压力增大的背景下,怎么做好股东利益分配与公司长期发展间的平衡,这也是公司治理过程中需要走的重要一步。

“安全牌”拖累盈利表现

从经营情况来看,2025年,西安银行实现营业收入99.66亿元,同比增长21.68%;2026年一季度营业收入增速再度跃升,同比攀升41.54%,这一增速在同期披露财报的上市城商行中稳居前列,增长势头十分突出。

但亮丽的营业收入数据之下,盈利端的疲态渐显,2025年西安银行归属于母公司股东的净利润26.5亿元,同比增长3.57%,2026年一季度归母净利润同比增速为6.16%,落后于营业收入增速。

究其原因,造成业绩结构性失衡的原因,是信用减值损失的大幅飙升。2025年,西安银行全年计提信用减值损失52.18亿元,同比大涨41.96%,其中针对发放贷款和垫款计提的信用减值损失42.68亿元,同比增长35.27%。对于信用减值损失增加的原因,西

安银行称“持续增强风险抵御能力”。进入2026年一季度,减值计提力度进一步加码,信用减值损失同比大增89.65%。剖析来看,西安银行减值核心集中在贷款及垫款这一核心生息资产端,说明风险主要来源于信贷主业,并非理财、投资等表外或同业业务。结合营业收入高增、归母净利润增速低的反差来看,该行并非阶段性补提减值,而是主动、持续性加大风险拨备。

廖鹤凯指出,计提信用减值,短期是主动防御风险、落实审慎风控的必要动作,能够筑牢资产安全防线,对银行稳健经营形成保护;但客观上会挤压盈利空间。叠加外资大股东长期持股的背景,持续低盈利不仅影响资本市场表现,也不断消耗外资最初的红利预期。

考虑动态分红政策

超8亿张弃权票,折射出股东对投资回报不均的顾虑。若西安银行后续无法在业绩增长与分红水平之间找到最优平衡,这场由投票引发的分歧,或将只是多方博弈的开端。

5月28日,西安银行相关负责人在接受北京商报记者采访时指出,该行始终坚持多元、包容的治理文化,尊重各位董事和股东基于议案内容充分发表意见,关于分红方案弃权的理由、分红方案制定的考量以及加提信用减值的原因已在相关公告中进行了说明。未来将继续致力于战略愿景的实现,在充分考量自身经营发展、资本补充等方面的基础上,综合研判分红事宜。

分红争议的背后,也让市场目光聚焦于西安银行当下的经营布局与发展方向。该行董事长梁邦海在年报中披露,稳步实施“5+4+3”三年行动计划,树立“以客户为中心”“核心存款立行”“合规创造价值”“信贷风险管理”“一体化经营”五个经营理念,明确“懂市场才是懂业务、懂客户才是懂经营”的行为价值标准,开展“合规管理建设年”和“客户经理队伍建设年”等专项工作,围绕“客群、存款、队伍”三大核心任务,着力夯实主责主业、强化风险管控、加快队伍转型。

“对西安银行而言,核心还是要建立与自身资本水平、资产质量、盈利水平以及未来盈利预测、现金流综合考量的动态分红政策,从追求单次高分红转向提升可持续可预测的分红模式。加强预期管理,通过透明的沟通机制提升非控股股东的获得感和可预测性,在审慎经营与合理回报之间找到平衡点”,廖鹤凯如是说道。

北京商报记者 宋亦桐

高管换阵 马上消费金融蓄力转型

马上消费金融的高管换届公告引发关注。5月28日,北京商报记者注意到,马上消费金融完成工商变更登记,公司法定代表人由郭剑霓变更为赵国庆。

赵国庆是马上消费金融创始人、董事长。郭剑霓原为捷信中国创始人之一、捷信消费金融CFO,2020年9月出任马上消费金融总经理,2021年8月起兼任法定代表人,接替彼时卸任的赵国庆。

赵国庆时隔五年“回归”,业内认为,将使马上消费金融战略决策强化、长远发展布局更上一层楼。“赵国庆作为创始人能够强化企业顶层管理的统筹能力,理顺内部治理架构,拉近战略决策与一线业务的距离。”博通咨询首席分析师王蓬博说道。

马上消费金融总经理的变更则更多凸显“科技”倾向。据公司公告,经董事会决议,原常务副总经理蒋宁拟任总经理。原总经理郭剑霓因达到退休年龄,在此次高管换届中正常荣休。

公开资料显示,蒋宁拥有逾20年互联网架构与金融科技从业经验。早年曾主导设计互联网金融领域的在线交易系统及核心金融交易系统,支撑了大规模高并发交易。2016年加入马上消费金融后,历任副总经理兼首席信息官、常务副总经理,完整经历了公司从0到1的自研技术体系建设。

近年来,马上消费金融在大模型方面重点投入、领跑同业,蒋宁也多次在公开场合为公司自研的“天镜”大模型发声。据公开信息,“天镜”3.0已从常规辅助工具,升级为可深度参与信贷审批、客户服务、风险定价等核心业务决策的智能平台,服务覆盖超2亿用户。作为马上消费金融自研核心底座,“天镜”已全面嵌入马上消费金融的获客、风控、运营、消保全链条。

“作为数字时代的超级员工,大模型的能力必将成为助力企业智能技术变革的核心力量。马上消费金融的目标是让数字化服务不仅高效、安全,而且能够感知和回应人类的情感,这是我们迈向更智能、更人性化的数字金融时代的关键一步。”蒋宁此前在公开演讲中如是说道。

王蓬博表示,随着具备技术背景的蒋宁上任,不难推断,后续公司大概率会加大数字化系统、风控技术以及智能运营相关资源投入,整体战略会向技术驱动方向倾斜。

管理层的密集更迭,正值马上消费金融的关键转折时刻。

该公司于2015年6月正式开业,于2016年、2017年、2018年分别完成三次增资扩股,注册资本金达40亿元。股东包括重庆百货、中科金、物美集团、重庆银行、阳光财险、浙江小商品城,以及中金公司、中信建投及重庆两江产业集团等央企与地方国资背景资本。

从具体业务盘面来看,目前马上消费金融的业务结构相对稳定,安逸花是公司核心拳头产品,该产品聚焦年轻消费群体小额循环信贷需求,是公司营收的基本盘。除此之外,该公司也在依托技术能力拓展科技输出、生态合作等多元业务,试图摆脱单一信贷业务依赖。

不过,管理层换阵的背后,也有着马上消费金融不得不直面的经营压力。

从数据表现来看,截至2025年末,马上消费金融总资产规模达到581.01亿元,同比减少11.38%;发放贷款及垫款(包含损失准备)为458.66亿元,同比减少14.53%。营收报155.34亿元,同比微增2.54%;全年净利润为19.24亿元,同比下降15.65%。

横向对比持牌消费金融机构,马上消费金融资产规模居前,营收仅次于蚂蚁消费金融、招联消费金融,排在第三位。但这也是马上消费金融近年来首次出现盈利下滑。

对于过去一年“增收不增利”的原因,北京商报记者向马上消费金融方面进行采访,但截至发稿未获回应。在联储证券研究院研究员易碧君看来,要想缓解经营压力,建议马上消费金融在催收端提升大模型渗透率,通过人机协同降低单户催收成本;客群端优化结构,重点拓展有社保/公积金的“优质下沉”客群;资产端主动压缩无场景现金贷占比,减少信用减值计提;资金端拓宽融资渠道,降低综合融资成本。

“赵国庆作为创始人重新主导公司治理,大概率将重新锚定‘科技驱动金融’的初心定位,纠正过去几年可能出现的重规模轻质量、重短期轻长期的经营偏差,同时协调股东资源、稳定核心团队,为公司战略转型提供顶层设计和决策支持。”联储证券研究院副院长沈夏宜预测。此外,蒋宁接任总经理后,预计公司核心调整包括:压缩低效流量投放,转向数据驱动精准获客;升级智能风控降低不良;推进技术能力对外输出,拓展金融科技收入;提升技术团队在经营决策中的话语权等。

北京商报记者 刘四红 董喆童