

分红险大热 代理人承压

分红险奔向“C位”

2026年的人身险产品市场,兼具“保底收益+分红”特点的分红险正成为备受瞩目的焦点。为进一步防范利差损风险,保险公司正加速调整产品结构,分红险替代部分传统险的步伐明显加快。

中国保险行业协会在2026年第二次例行新闻发布会上公布的同业交流数据显示,2026年1—6月,分红险原保险保费收入10126亿元,同比增长94.4%。

本轮分红险的爆发并非短期行情炒作,而是宏观环境变迁的必然结果。苏商银行特约研究员付一夫表示,本轮分红险爆发式增长,根植于宏观经济的深层转折与居民财富配置的再平衡。在利率中枢持续下移、传统存款与国债收益日渐摊薄的环境下,大量到期储蓄面临“资产荒”,而分红险凭借“保底收益+浮动分红”的独特结构,恰好兼顾了安全性与进取性,有效回应了公众在低利率时代对稳健增值的迫切期待。同时,监管政策主动引导行业压降刚性负债成本,鼓励发展浮动收益型产品,保险公司顺势而为,加大供给,供需两端形成强烈共振。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜进一步分析,2026年上半年分红险保费同比大增94.4%,核心源于“资产荒”下的存款搬家,当前定存利率跌破2%、资金寻求替代,以及权益市场回暖,放大了“保底+浮动”产品的收益弹性。

可以说,在利率持续下行的市场环境中,分红险的产品优势被进一步放大,精准承接市场避险资金需求。与银行理财相比,分红险具备刚兑属性;与银行定存相比,分红险在预

分红险是近几年市场的新宠,其“固定+浮动”的机制设计,既可以降低险企刚性成本,又可以让客户分享公司经营成果,成为各家保险公司重点开发的产品之一。7月31日,中国保险行业协会在召开的2026年度第二次例行新闻发布会上介绍,根据同业交流数据,2026年1—6月,分红险原保险保费收入10126亿元,同比增长94.4%。可以说,这款兼具保底收益与浮动红利的保险产品,成功承接市场海量低风险理财资金,稳稳占据了“C位”。不过,更应注意的是,分红险真正“红”起来以后,对险企的销售端和投资端都提出了更高要求。



定利率部分具有“后发”优势,能为五年期定存到期客户提供长期理财路径。在银行存款利率持续下行、高息定存集中到期的背景下,兼具固定收益与浮动分红的分红险成为投资者青睐的投资品种。

营销挑战大

区别于传统固定收益险种,分红险的收益结构具备鲜明的二元属性,主要由保底回报与浮动超额回报两部分构成。其中,保底收益依托产品预定利率确定,为客户锁定基础收益;超额收益则为预定利率之外的浮动分红,不作刚性承诺。

这也代表着,险企的投研实力直接决定了产品分红水平、市场竞争力以及长期经营

稳定性,成为拉开行业发展差距的核心变量。

在新的竞争格局下,资产管理能力成为分红险赛道的核心壁垒。付一夫表示,在投资端,分红险的竞争力根本上取决于险企的权益资产管理和超额收益获取能力,这对资产负债匹配、投研体系建设提出更高要求。在利率持续走低的背景下,如何在风险可控的前提下实现稳定分红,成为决定产品吸引力的胜负手。尤其对于中小险企,资本实力和投研人才相对薄弱,经营压力更为凸显,行业分化将进一步加剧,只有投资功底扎实、经营稳健的公司才能在长期竞争中胜出。

向分红险转型,已不仅仅是产品形态的切换,更成为关乎行业生存的系统性重塑。柏文喜表示,分红险已从单纯的负债端产品转变为险企投资能力的试金石。头部险企凭借

投研优势将进一步收割份额,而中小险企若投资端乏力,高成本负债将成为沉重包袱。

同时,对于从业者而言,也面临新的挑战。前些年,行业主推增额终身寿险,这类产品收益固定、产品结构简单易懂,无论是保险代理人还是客户,都能轻松理解其特点和优势。但如今,分红险逐渐成为市场主流,其产品结构复杂,对代理人的专业水平提出了更高要求。

业内人士分析,在销售端,代理人必须摆脱过去固定收益产品的简单话术,转向深度理解分红机制、公司投资策略与长期财务规划,清晰地解释出浮动收益的波动逻辑,并建立持续跟踪服务的专业形象。客户不再只看收益高低,更关注分红实现率与公司信誉,这就要求代理人真正成为客户的长期财富顾问。

长期增长空间明确

为规范分红险高速发展过程中的潜在行业乱象,监管层面持续出台规范政策,全方位划定行业合规边界,推动市场向高质量规范发展。年初监管下发的《人身保险产品“负面清单”(2026版)》将“分红型保险产品说明书中红利分配政策承诺的分配比例高于利益演示水平”的情形列为违规;此外,分红险演示利率上限的调整已于7月1日落地,由3.9%统一下调至3.5%。各保险公司高于3.5%演示利率的产品在6月30日前完成了变更备案或停售。

监管政策的规范升级,重在纠偏行业乱象、夯实发展根基,分红险的核心产品优势与市场地位并未削弱,未来依旧是人身险市场的主力核心产品,长期增长空间依然明确。华创证券测算,2026年居民存款搬家或驱动保费新单销售,中性场景下行业规模保费预计达5.6万亿元,其中分红险保费或贡献2.1万亿元。

展望未来,业内普遍认为,分红险的市场竞争力将持续凸显。科方得咨询机构负责人张新原认为,因为分红险兼具保底收益和浮动分红,在传统寿险预定利率趋于稳定时,分红险的相对吸引力增强,未来分红险的客户接受度会继续提升,尤其是在低利率环境下,高分红实现率的历史表现会增强消费者信心。

业内人士补充表示,保险公司通过加强分红险产品的设计与推广,比如提高分红透明度、优化投资组合以确保稳定的红利分配,将进一步促进分红险市场的健康发展。

北京商报记者 李秀梅

深耕京华十八载 金融相伴共成长

——杭州银行北京分行以多元金融赋能首都高质量发展

立京华沃土,担金融使命。2008年,杭州银行北京分行扎根京城,自此与首都城市建设、产业升级、民生发展同频共振、共生共荣。十八载深耕笃行,分行从单一网点起步,逐步搭建起全域化服务网络、专业化人才梯队,逐步成长为全行规模领先、区域影响力突出的分支机构。截至2026年6月末,分行资产总额近1500亿元,综合服务实力与区域赋能能力持续跃升。

立足首都高质量发展战略布局,杭州银行北京分行坚守金融服务实体经济本源,深度践行金融“五篇大文章”发展要求,锚定首都科技创新、对外开放、城市治理、民生保障等核心赛道,聚焦主业、精准赋能。分行立足属地产业特色,重点深耕科技金融、跨境金融、供应链金融等特色领域,以专业化、差异化、全周期金融服务,精准对接首都产业迭代、企业成长与城市发展多元需求,以实干担当筑牢金融支撑,为首都经济提质增效、转型升级注入持久金融动能。

聚力科创金融

厚植新质生产力发展根基

当下,科创产业迎来爆发式增长。商业航天、人工智能、集成电路、算力硬件等新兴产业集群加速集聚,一大批硬核科创企业扎根生长,成为首都培育新质生产力、实现高水平科技自立自强的核心引擎。但硬科技“轻资产、长研发、高投入”的天然属性,使得融资周期错配、传统信贷适配难等问题始终相伴而行。

深耕首都科创赛道、赋能新质生产力发展,是杭州银行北京分行长期坚守的核心发展主线。分行打破传统授信固有思维,摒弃单一报表评判模式,重构科创企业价值评估体系,聚焦企业核心技术壁垒、行业赛道前景、政策红利与长期成长潜力,打造“融资+融智+融资源”全周期综合服务体系,以定制化金融方案适配科创企业全生命周期发展需求,陪伴企业穿越研发周期、助力科技成果产业化落地。

杭州银行北京分行针对国内某头部商业航天企业的金融支持,正是这一模式的最佳注脚。该企业深耕火箭研发与发射服务,手握

多项自主可控核心技术,行业壁垒高、发展潜力大。但正值技术攻坚、产能扩容的关键期,持续大额研发投入催生巨额资金需求,尚未盈利的经营现状叠加传统信贷思维局限,企业发展扩张一度受阻。

针对企业经营特性与核心融资痛点,分行主动靠前对接,秉持“不唯报表、唯技术、唯成长、唯赛道”的科创金融理念,依托专业研判能力精准评估企业价值,高效完成授信审批,为企业批复3亿元综合授信额度,落地近1亿元流动性贷款,精准覆盖企业科研攻关、设备迭代、生产基地建设等核心资金需求,为企业技术创新与产业化落地注入关键金融活水。

分行跳出单一信贷服务思维,以生态化服务助力科创企业长远发展。在资本端,联动地方产业引导基金、头部创投机构,为企业拓宽股权融资渠道;在产业端,搭建科创产业交流平台,撮合产业链上下游资源对接、技术协同,推动产业抱团发展;在企业端,动态跟进债券发行、资本运作等多元需求,迭代升级综合服务方案。截至2026年上半年,分行科技金融贷款余额突破百亿元,累计服务近千户科技型企业,持续构建“科技—产业—金融”良性循环。

深耕跨境金融

护航中资企业全球化发展

放眼全球产业链重构浪潮,首都对外开放门户优势持续凸显。一批市属基建龙头、高端制造、科创企业正从“产品出海”迈向“产业出海、资本出海”,深度布局“一带一路”沿线市场,境外债发行置换、全球资金归集、多币种汇率避险等多元跨境金融需求集中释放。北京分行立足双循环发展格局,深耕跨境金融赛道,打造一站式、全链条、定制化跨境金融服务矩阵,全力护航首都企业全球化布局。

北京某头部建工集团深耕“一带一路”海外工程建设,业务版图遍布全球各地。2022年以来,分行精准对接企业资金缺口,依托成熟的跨境信贷业务体系,高效落地两笔跨境融资业务,金额超1亿美元,为企业稳步推进项目提供坚实的流动资金保障。针对企业境外平台融资渠道单一、综合融资成本偏高的发展难题,创新性地为其设计并落地了分行首笔自贸保贷通业务,金额达700余万英镑,盘活企业境内优质授信资源,通过“境内授信、境外使用”的创新服务模式,精准置换境外存

量融资,有效压降企业综合融资成本,优化境外主体负债结构,为企业境外轻装上阵、稳健经营提供有力支撑。

针对另一家老牌电站锅炉制造企业重返国际市场的发展需求,分行精准破解企业海外项目“非标”保函业务堵点,法务团队前置介入,精细推敲保函文本,联动海外业主多轮磋商,高效落地逾亿元非融资性保函,扫清企业海外项目落地核心障碍。

杭州银行北京分行始终立足企业出海真实场景,深挖跨境经营隐性痛点,摒弃标准化产品照搬模式,结合企业行业特性、经营节奏与合作需求,提供差异化定制服务。截至2026年6月末,分行已服务百余家企业境外经营主体,国际结算量近60亿美元,同比增长近1.8倍,持续畅通境内外资金流通渠道,以专业跨境金融服务助力首都高水平对外开放。

链通民生

供应链金融织密城市运维温情脉络

城市精细化治理、高品质民生服务,是首都高质量发展的重要底色。市政环卫、市容管护等城市运维领域,汇聚大量轻资产小微企业,普遍存在账期长、周转慢、融资难等问题,直接影响基层服务队伍稳定与城市运维效能。如何让金融活水直达城市运维最前沿?杭州银行北京分行以数字化供应链金融交出一份暖心答卷。

顺义区属某环卫国企承担着全区道路保洁、垃圾清运、市容管护等民生重任,联动数十家上游劳务小微企业,维系数百名环卫工人的日常生计。随着城区运维范围持续扩大,环卫行业重运营、长账期特征凸显,与此同时,核心环卫企业存量综合授信额度充足,但长期存在授信闲置未充分运用问题。杭州银行北京分行主动深入环卫作业园区、清扫一线实地走访,量身定制以“云e信”线上供应链平台为核心的综合方案。方案依托区属国企信用背书,由核心企业批量向上游劳务服务商开立电子债权凭证,小微服务商在线完成凭证拆分、流转与

融资,劳务工程款全流程线上闭环管理,确保环卫工人薪酬足额、准时发放。

截至2026年6月末,该产业链累计开立云e信近10笔,投放融资近700万元。金融活水顺着市政业务链条层层传导,形成三方利好的良性循环:环卫国企盘活闲置授信,从容兑付月度劳务工程款;上游小微企业快速回笼现金流,足额准时发放薪资;一线环卫工人收入按期落袋,环卫服务队伍稳定在岗,真正以一套链上方案,实现国企、小微、基层劳动者三方共赢。

如今,顺义环卫供应链项目已成为分行服务首都民生场景的标杆样板。下一步,分行将把这套模式复制推广至市政养护、园林绿化、社区物业等同类赛道,持续以供应链金融疏通民生产业链薄弱环节,用金融温情守护市井烟火,为首都基层治理现代化注入源源不断的金融动能。

十八载深耕笃行

初心如磐共启新程

十八载栉风沐雨,十八载同心同行。从初来乍到的“南方来客”,到深度融入城市肌理的“金融合伙人”,杭州银行北京分行早已与首都发展血脉相连、休戚与共。从纾解万千小微商户的经营之困,到赋能重点产业的迭代升级,分行始终将自身发展锚定在属地产业升级、城市建设、民生保障的坐标之上。

站在“十五五”全新起点,首都高质量发展的宏伟画卷正徐徐铺展,科技创新、对外开放、城市精细化治理、绿色低碳转型多重机遇交汇叠加。杭州银行北京分行将继续坚守属地深耕初心,持续擦亮科技金融、跨境金融、供应链金融三大特色品牌,做深做实绿色金融、普惠金融民生服务,迭代升级数字化金融工具,完善全周期综合赋能体系,以更专业的服务、更温暖的底色、更坚实的金融力量,持续浇灌首都实体经济沃土,为首都经济高质量发展贡献杭银力量。

图片来源:企业供图