

A股五大险企的渠道“价值账”

2026年上半年,A股五大上市险企的“期中成绩单”如约交卷。9月3日,北京商报记者梳理发现,五家险企合计实现保费收入1.36万亿元,同比增长3.06%,整体体量占行业近半壁江山。这份答卷的看点之一,在于A股五大上市险企的寿险渠道建设层面。在近期召开的业绩发布会上,各家险企高管频频释放出渠道转型或布局信号,个险正从“人海”转向“精兵”,而银保正从“规模补充”迈向“价值核心”。

在业内人士看来,从队伍结构优化到渠道战略升级,从代理人分层经营到银保合作模式重塑,这场围绕渠道的变革,正在成为决定下一阶段竞争力的关键变量。那么,A股五大上市险企的渠道变局究竟走到了哪一步?当“报行合一”持续深化、监管新政不断加码,各家公司的下一步棋又将落在何处?

个险从“人海”转向“精兵”

上半年我国保险业原保险保费收入3.86万亿元。从保费体量来看,A股五大上市险企依然占据行业近半壁江山。今年上半年,五家险企合计实现保费收入1.36万亿元,同比增长3.06%。

保费数字背后,渠道的“质量”比保费收入的“体量”更值得深究。从保费转向价值,渠道转型是绕不开的命题,而个险更是改革的主战场。过去依托“队伍规模驱动业务发展”的传统个代经营模式已经难以为继。如何推进寿险销售队伍转型升级,成为各家险企亟待破局的焦点问题。

在这场转型中,头部公司的动作具有风向标意义。从半年报数据来看,这场“精兵策略”的转型已初见成效。从寿险“头雁”中国人寿的表现和动作来看,该公司总裁助理兰永洪在业绩发布会上介绍,公司全面有序实施营销体系改革,稳步推动个险队伍职业化、专业化、年轻化转型,上半年取得了预期的良好效果。

中国人寿的半年报数据,清晰地勾勒出“提质增效”的路径。数据显示,截至6月末,中

国人寿个险队伍规模约61万人,稳居行业首位,为不同区域广大客户提供更加便利和深入的服务奠定了坚实基础。在队伍质态方面,绩优人力占比同比提升3.6个百分点,新人13个月留存率同比提升2.7个百分点。与此同时,队伍年轻化趋势进一步凸显,45岁及以下占比同比提升3.5个百分点,较高学历的年轻新人增长显著。

那么,在稳住基本盘的同时,如何平衡传统队伍与新型队伍的关系?兰永洪表示,在公司全渠道协同发展的体系中,营销队伍、收展队伍以及正处在建设初期的金融保险规划师队伍,都是公司全渠道经营有机整体的组成部分。公司将在育成体系、客户经营、销售组织、生态体系支持等方面做好统筹安排,充分发挥各销售队伍的专业销售和服务能力,推动队伍整体协同发展,全面提升销售服务供给和客户需求适配性,共同为客户提供专业、温暖、高效的高品质服务。

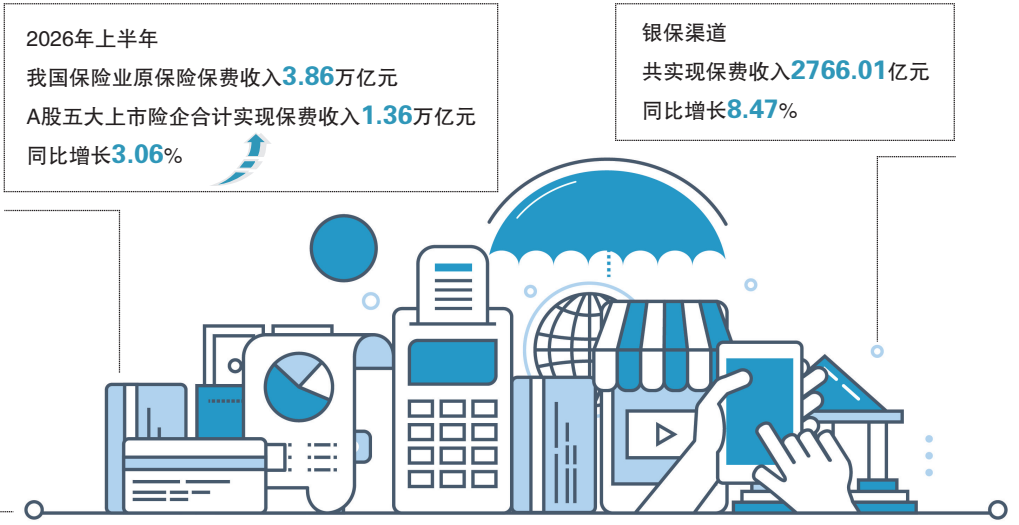
另一家头部险企新华保险,在人力增长与产能提升上同样可圈可点。新华保险总裁龚兴峰在业绩发布会上透露,从数据上来看,公司个险渠道上半年累计新增人力为2万人,月均超过3000人,绩优成长非常明显,月均绩优人力增长达到了16%,人均产能同比增长

达到了18%。同时,强优组成绩也很好,标准组同比实现翻番增长。

除了队伍建设的“软实力”,产品结构的“硬指标”同样在重塑个险的含金量。以人保寿险为例,在产品结构优化方面,该公司大力推进个险渠道十年期业务发展,上半年十年期及以上期交保费18.79亿元,同比增长95.4%,业务结构优化取得一定进展;分红险新单期交保费117.75亿元,占新单期交比例达67.7%,分红险转型成效显著。

展望下一阶段的竞争格局,个险渠道的这场转身,将走向何方?众托帮联合创始人兼总经理龙格表示,下一阶段竞争力在于“人均价值产能+职业化梯队”的模式。清虚提质已过阵痛期,正从“拼人头”转向“拼绩优、拼长期的期交保费、拼康养综合服务”。

盘古智库高级研究员江瀚也认为,首先,下一阶段个险的核心竞争力,不在队伍规模而在“绩优留存率”。现在各家代理人队伍已经基本筑底,接下来谁能把高产能的核心人力留住,谁就能稳住基本盘。其次,渠道建设的本质已经从“扩边铺量”转向“专业分层”,靠增优、培训和科技赋能将代理人向理财顾问方向转型,不再是过去单纯卖保单的逻辑。



银保打响“争夺战”

个险渠道的转型已经走出了最艰难的一步,但另一个渠道的变局,才刚刚进入深水区。

回顾银保渠道的发展历程,其角色定位经历了多次演变。20世纪90年代我国银保渠道开始起步,经过近30年发展逐渐成熟完善,成为寿险行业保费收入的重要途径之一。但银保渠道本身存在的价值率偏低、合作机制不够健全等问题,长期以来制约着这一渠道的健康发展。

从A股五大上市险企2026年上半年的银保渠道成绩单来看,呈现出与个险“普增”截然不同的分化格局。五家险企银保渠道共实现保费收入2766.01亿元,较去年同期增长8.47%。但这一增长的“贡献值”,几乎全部来自两家险企,中国人寿银保渠道实现保费814.58亿元,同比增长12.44%;中国平安寿险及健康险业务则实现了664.95亿元的渠道保费,较2025年同期增长59.86%。

表面上的保费增减固然重要,但背后的业务结构优化更值得关注。新华保险表示,银保渠道长期险首年期交保费创历史同期新

高,达到146.5亿元,同比增长32%。中国平安同样提到,上半年银保渠道新业务价值同比增长18%。

龚兴峰在业绩会上表示:“今年在加大对个人渠道增长的服务基础上,将银保渠道的战略定位进一步升级,形成了双核心渠道、双核心驱动的战略,这一战略使得我们的增长来源更加多元,也取得了丰硕的成果。个险和银保两个核心渠道分别实现长期期交、首年期交保费177亿元和146亿元的好成绩,分别增长了24%和32%。”

中国平安则从多渠道转型的宏观视角,详解了银保在内的非个险渠道的战略价值。“五六年前,做寿险改革之前高度依赖于个险,整个行业都高度依赖于个险代理人渠道,寿险改革关键点是多渠道转型,现在非代理人渠道,多渠道占比已经提高到35%以上。”该公司副总经理兼首席财务官付欣在业绩发布会上表示。

综合各家的表态来看,银保渠道的战略地位正在被重新定义。江瀚对此认为,银保渠道已经从过去的“规模补充渠道”升级成险企的核心价值渠道,头部公司直接把它写进集团战略里。

与此同时,监管政策的风向也在深刻影响着银保的竞争规则。今年发布的《关于进一步加强银行代理渠道费用管理有关事项的通知》(以下简称《通知》)要求保险公司在银保产品备案时,须单独报送佣金、银保专员薪酬激励、培训及客户服务费、分摊的固定费用等具体科目,并严格按照备案结果执行。

这一文件的核心意图,在于引导行业从费用比拼转向能力比拼。多家险企在业绩会上均表示,公司认真落实《通知》各项工作要求。如人保寿险表示,公司着力构建符合监管要求、适应市场形势、科学规范、有效服务业务发展的费用管理体系,持续提升投入产出效能。

北京商报记者 胡永新

新能源车险高歌猛进 头部险企追赶新“风口”

作为财险业务的半壁江山,车险从来都是行业的必争之地。而新能源车险作为新兴业务,在新能源车销量一路高歌的带动下,也成为财险公司最重要的业务增长极之一。随着各上市险企2026年中报的披露,头部险企新能源车险上半年的发展情况也浮出水面。

9月3日,北京商报记者梳理发现,今年上半年,人保财险、平安产险、太保产险三家头部险企在新能源车险业务方面均实现了承保数量或保费的两位数增长。业务高歌猛进的同时,市场也有新变量。智能网联汽车技术持续突破,不仅会重塑交通出行方式,更对传统车险构成颠覆性挑战。智能化变革全面提速,新能源车险又该走向何方?

新能源车险业务快速增长

在车险“报行合一”常态化监管下,行业费用竞争回归理性,上市险企车险业务同步实现保费稳健增长、经营成本优化。而新能源车险的规模扩张与盈利突破,正成为决定车险业务水平的核心变量。

今年上半年,头部险企新能源车险业务高歌猛进。具体来说,人保财险上半年承保新能源汽车806.1万辆,同比增长30.9%。平安产险为678万辆,可比口径下同比增长27.8%;新能源车原保险保费收入264.15亿元,同比增长21.5%。太保产险新能源车险原保险保费收入128.12亿元,同比增长20.9%。

业务增长的同时,头部险企也纷纷释放了新能源车险盈利的信号。如中国平安总经理、联席首席执行官谢永林在该公司中期业绩发布会上表示,新能源车险的综合成本率表现亮眼,能够盈利,市场份额也不小。此前太保产险、人保财险高管也曾透露,新能源车险业务已经进入盈利区间。

虽然头部险企新能源车险盈利表现抢眼,但从行业层面看,新能源车险整体仍处于承保亏损阶段。行业数据显示,2025年,我国保险行

业承保新能源汽车4358万辆,比上年增长1248万辆,增长40.1%;承保亏损56亿元,同比减亏1亿元。苏商银行特约研究员武泽伟表示,头部机构的新能源车险业务在数据积累、风控模型和维修网络上的规模优势正在兑现。但行业内部的中小险企情况明显分化且压力更大,中小险企普遍缺乏足够的历史赔付数据来精准定价,议价能力弱,维修成本控制难,且客户群体中营运车辆占比常高于头部,导致赔付率长期高企,很多中小公司仍处于承保亏损状态,甚至出现拒保或变相拒保现象。

着手应对新变量

随着新能源汽车技术演进,市场新变量开始出现。当前,智能网联汽车产业已逐步进入规模化落地与商业化运营的新阶段,这无疑也是影响整个车险行业生态的关键变量之一。此前,北京已经宣布率先启动智能网联新能源汽车商业保险开发应用。

此外,2025年初金融监管总局会同工业和信息化部、交通运输部、商务部联合发布了《关于深化改革加强监管促进新能源车险高质量发展的指导意见》(以下简称《指导意见》),提出研究探索“车电分离”模式车险等新产品。

如“车电分离”模式,基于动力电池与车辆本体的“独立”特性,有利于解决换电车辆因电池归属权及风险责任界定复杂而引发的理赔难题,更有利于精准匹配风险。武泽伟表示,“车电分离”模式将车身和电池分开定价和承保,电池作为最大风险源被独立管理和评估,既降低车身保费基数,也有利于针对电池衰减、磕碰设计专属保障,倒逼车企和险企在电池数据共享上合作。智能网联汽车保险则依托车联网数据,从“事故后理赔”转向“风险防范+实时定价”,UBI(基于使用量定价)模式成熟后,保费将与驾驶行为、路况、软件使用深度绑定,颠覆传统静态定价。

对于这些新业务的布局,中国人保副总裁、人保财险总裁张道明在中国人保2026年中期业绩发布会上表示,前期,《指导意见》各项举措正在逐步推进,从内部举措来看,公司在承保端充分发挥风险识别和定价优势,创新定价因子、优化风险定价模式,如针对新能源车在车辆构造、智能化程度方面特点,公司将特有物理参数等引入车险定价模型,实现从车风险识别的细化。积极跟进新能源、智能驾驶等新技术,搭建包含智驾、三电的新能源车产品体系,在新领域取得新突破。

业内人士表示,未来新能源车险有望驶入“精准定价、风险匹配”的新轨道。但各类创新模式从政策构想走向实际落地,还有很长距离。正如武泽伟分析,在落地过程中,险企还需突破两方面堵点,一是数据壁垒与标准缺失,新能源车核心的电池健康度、驾驶行为等数据多掌握在车企手中,险企难以获取完整数据,且行业缺乏统一的车辆风险评级和理赔定损标准,导致定价偏差和理赔争议。二是维修成本溢价和生态绑定,新能源车维修高度依赖车企授权渠道,配件价格高且垄断性强,维修工时和电池更换成本难以有效压缩,理赔成本仍是主要“出血点”。

北京商报记者 李秀梅

险资上半年“排兵布阵图”出炉

作为A股市场最重要的机构投资者之一,险资因周期长、资金体量大,历来被看作市场的“压舱石”。

当前,上市公司半年报披露完毕,险资的持仓图谱也随之揭晓。具体来看,截至6月末,险资共计出现在618家上市公司前十大流通股东列表中。剔除中国人寿集团对中国人寿的持股,以及中国平安集团对平安银行的持股,保险机构持股市值排名前10位的A股股票分别为招商银行、农业银行、长江电力、浦发银行、华夏银行、兴业银行、美的集团、民生银行、中国联通和邮储银行。

从618家险资现身前十大流通股名单的上市公司来看,银行板块是险资的底仓。在险资持仓市值排名前十的个股中,银行股占据七席。

为何险资如此钟爱银行股?全联并购公会信用管理委员会专家委员安光勇表示,核心是稳定性和现金流,银行股普遍估值相对较低、分红较为稳定,能够匹配险资长期、稳健的投资需求。同时,当前银行净息差虽然承压,但资产质量改善的预期增强。对险资而言,银行股更像是“高股息底仓+长期配置”,而不是追求短期暴涨。

除了银行股外,电气、硬件设备、化工、机械等板块,也是险资重点加仓的赛道。如长江电力、精达股份、阳光电源、海康威视、精测电子、天孚通信等。安光勇表示,这些行业覆盖高端制造、AI、电子、设备更新和产业升级等方向,部分企业盈利和现金流正在改善,估值也相对合理。险资并非简单追逐热门股票,而是在寻找有产业逻辑、有盈利支撑,同时具备一定成长性的资产。

在积极调仓寻求稳定收益的同时,险资投资环境也有新变化。

9月4日,金融监管总局就《中华人民共和国保险法(修订草案征求意见稿)》

(以下简称“修订草案”)公开征求意见,在险资运用方面,修订草案在原有的银行存款、有价证券、不动产等基础上,新增了投资股权、资产管理产品和资产证券化产品、黄金等大宗商品,参与期货和衍生品交易等资金运用形式,同时细化了资金运用基本规则,引导和促进保险公司、保险资产管理公司规范化运作。

此外,近日《保险公司资产负债管理办法》重磅出台,在明晰资产负债管理目标和管理原则的基础上,对资产负债管理的治理结构、政策和程序、监管指标和监测指标、监督管理等做出详细规范。业内人士认为,此举更贴近利率风险管理的实质,同时可防止部分中小险企为缓释达标压力,被动扭曲资产配置。伴随监管部门进一步强化成本收益匹配,将推动险企加大高股息资产配置力度。

监管环境的调整,也让险资的投资筛选标准与配置逻辑愈发清晰、精细化。安光勇预测,未来险资的逻辑可能越来越清晰,用高股息资产守住收益底线,再用少量科技制造等成长资产提高整体收益率。

那么,具体哪些板块有望获得险资加仓?安光勇认为,真正容易获得险资青睐的,不只是“股息率高”,而是高股息+稳定盈利+充裕现金流+持续分红。重点仍可能是银行、电力、公用事业、煤炭、石油、电信、铁路、公路、港口等。同时,一些央国企龙头如果估值合理、分红持续提升,也会成为重要配置对象。

“部分现金流好转的化工、钢铁、建材等周期板块中分红意愿提升、具备可持续派息能力的公司,以及符合国家战略的科技制造龙头,若其股息率明显提升兼具成长性,也可能成为险资的加仓对象。”业内人士补充表示。

北京商报记者 李秀梅