编辑 和岳 美编 张彬 责校 池红云 电话:64101949 bbtzbs@163.com

人身险增财险降 保险业结构持续分化

保险业前9个月成绩单出炉!10月23日,金融监管总局发布2026年9月保险业经营情况表。数据显示,2026年前9个月保险业原保险保费收入5.26万亿元,同比增长0.9%。其中财产险原保险保费收入1.12万亿元,同比下降0.56%;人身险原保险保费收入4.14万亿元,同比增长1.3%。赔付方面,2026年前9个月保险业赔款与给付支出1.94万亿元,同比增长3.94%。

今年前三季度,保险业保费收入增速不足1%,但9月单月回暖明显,受哪些因素影响?年内保险业正经历怎样的变革浪潮?



人身险9月保费激增

从整体情况来看,今年前9个月,人身险原保险保费收入4.14万亿元,同比增长1.3%。

聚焦于单月情况来看,人身险市场回暖明显。人身险9月保费规模为2912亿元,同比增长10.5%,增速由负转正,显示前期被压制的需求在9月有所释放。

不过,亮眼的单月数据,并没有扭转整体增速偏弱的局面。前9个月累计1.3%的总保费增速,与往年动辄两位数正增长相比,仍存在明显差距。

苏商银行特约研究员付一夫表示,9月单月人身险保费同比增长约10.5%属于阶段性反弹,而非趋势性反转。一方面,去年同期基数相对较低,对同比增速形成一定支撑;另一方面,部分保险公司也在通过渠道激励等带动业务增长。

随着三季度业务收官落幕,行业目光开始转向年末冲刺与来年业务布局。眼下正值险企备战2027年“开门红”的关键窗口期,四季度人身险保费走向将直接决定全年行业成绩单。

2026年四季度人身险保费预计表现如何?东吴证券研报认为,受三季度业绩短期压力影响,部分险企可能加大年末收官力度,2027年“开门红”产品或仍以分红型产品为主,保证收益+浮动收益设计对客户依然具备吸引力。在医保商保合作深化背景下,商业健康险发展潜力大,保险公司通过打通保险、体检、康复、养老、药品、医院等产业链条,建立“健康管理+医疗服务+保险”的一站式健康生态系统,能够有效提高客户黏性,为保险业务增长赋能。

综合短期冲刺与中长期行业压力,业内对全年增长预期依旧保持谨慎。付一夫表示,“开门红”活动通常带来新单保费集中增长,对全年保费形成正向拉动。预计四季度保费增速环比改善但幅度有限,全年行业保费增速仍将维持在低速区间。

财险陷负增长区间

对于财险行业而言,当前整体处于负增长区间,行业结构性分化进一步加剧。

今年前9个月,行业财产险原保险保费收入1.12万亿元,同比减少0.56%。车险一直是财险的基本盘,前9个月行业机动车辆保险原保险保费收入6833.97亿元,同比减少0.03%。

从需求侧看,新车销售走弱直接传导至车险投保。9月当月国内汽车销量同比下降约8.4%,相配套的车险新单增长乏力。

与车险同步承压的还有非车险业务,监管政策持续收紧正在重塑行业经营逻辑,也带来阶段性规模回调。今年以来,《非车险综合治理行动方案》《财产保险公司保险产品开发管理规定》等相继发布,非车险领域的治理工作正式从此前聚焦“报行合一”“见费出单”的1.0阶段,全面升级为覆盖产品设计、业务经营、数据建设、中介管理、费用分摊、全流程监管的精细化治理2.0阶段。在“报行合一”等持续落地的背景下,各家机构主动收敛低价竞争行为,逐步清退高费用、低质量业务,规模收缩效应随之显现。

未来,财险保费何时能够企稳回升?付一夫指出,财险保费增速能否回正主要取决于三个因素:一是新车销量走势,车险作为财险最大险种,其保费与汽车消费景气度高度相关。二是非车险业务拓展力度,包括责任险、农险、健康险等领域的政策支持和市场需求释放情况。三是财险产品定价和承保盈利能力的改善程度,若综合成本率持续承压可能制约险企扩张意愿。

“整体看车险保费短期难有明显回升,非车险能否保持较快增长是决定财险整体增速能否转正的关键变量。”业内人士补充道。

北京商报记者 李秀梅

首批券商三季报出炉 华西证券等营利双降

券商三季报拉开披露序幕。截至10月25日,已有6家上市券商及券商概念股披露2026年三季报。季报数据显示,多家机构在三季度业绩承压明显,出现营收净利同比下滑的情况,更有两家机构单季度归母净利润同比由盈转亏。相较之下,东方财富业绩保持稳健增长,但其三季度业绩的同比增速也有所放缓。有观点指出,券商三季度业绩承压是宏观周期波动与行业深度转型共振的结果。展望四季度,券商业绩将呈现整体边际修复与结构性分化并存的格局,绝非简单的集体向上或单边下滑。

部分机构业绩承压明显

公开信息显示,截至10月25日,已有华西证券、东兴证券、信达证券、锦龙股份、哈投股份、东方财富6家上市券商或券商概念股披露2026年三季报。

整体来看,多家机构在三季度单季度的业绩承压明显。数据显示,华西证券、东兴证券、信达证券3家机构的三季度营业收入、归母净利润同比均下滑。其中,华西证券的营收、归母净利润分别下滑34%、58.04%;东兴证券的营收净利也分别下滑28.06%、24.85%;信达证券分别下滑11.37%、42.03%。

值得一提的是,哈投股份三季度营业收入同比下滑的同时,归母净利润由盈转亏,三季度亏损约2.4亿元。另有锦龙股份的单季度营业总收入同比下滑,且归母净利润也由盈转亏。数据显示,锦龙股份三季度的归母净利润亏损0.57亿元。

若从前三季度的业绩情况来看,华西证券前三季度的营收净利同比增长4.47%、13.39%。其余多数券商及券商概念股则普遍呈现营收净利一升一降的态势。例如,营业收入同比下滑的有东兴证券、锦龙股份;归母净利润同比下滑的则有信达证券、哈投股份。

对于营业总收入下滑的原因,锦龙股份在三季报中表示,主要是本期投资收益减少所致,而归母净利润亏损主要是去年同期公司完成了转让所持有的东莞证券3亿股股份确认了大额的股权处置投资收益所致。

哈投股份则指出,三季度归母净利润由盈转亏主要原因是证券业务本报告期处置交易性金融资产取得的投资收益同比减少,以及受市场波动影响导致金融资产公允价值变动收益同比减少;前三季度归母净利润同比下滑是处置交易性金融资产取得的投资收益同比减少,以及计提信用减值损失同比增加所致。

不过,上市公司层面出现亏损,并不等同于旗下券商子公司经营不佳。哈投股份三季报还披露了旗下全资子公司——江海证券的主要经营情况:2026年前三季度,江海证券实现营业总收入8.98亿元,实现归属于母公司净利润1.09亿元。

东方财富增速放缓

行业头部机构方面,目前仅有东方财富披露三季报。相较其余五家,公司业绩保持稳健增长,但其三季度业绩的同比增速有所放缓。

具体来看,东方财富三季度的营收净利为50.54亿元、38.43亿元,分别同比增长6.8%、8.86%;前三季度其营业总收入为155.6亿元,同比增长34.26%,归母净利润也达119.07亿元,同比增长30.89%。

对于营业总收入增长的原因,东方财富表示,主要是证券手续费及佣金净收入同比增加。细分业务方面,东方财富还在三季报中提到,报告期内,公司证券经纪业务净收入同比增加、自营业务收益上升。

不过,对比前两季度来看,东方财富在三季度虽然仍实现营收净利同比增长,但累计增幅相对有所放缓。一季度,东方财富的营收净利同比增长44.34%、37.67%;上半年末的同比增速为53.22%、44.85%;前三季度的同比增速回落至34.26%、30.89%。

南开大学金融学教授田利辉也提到,券商三季度业绩承压是宏观周期波动与行业深度转型共振的结果。从收入端审视,资本市场交投活跃度边际回落直接压缩了经纪与两融业务的利润空间,而股权融资节奏的阶段性统筹把控则使得投行业务面临收入锐减的考验。从资产端来看,三季度债券市场收益率曲线波动加剧叠加权益市场震荡,导致部分券商自营投资收益大幅回撤。此外,在严监管与防风险导向下,部分机构基于审慎原则加大了资产减值损失计提力度,加速存量信用业务风险出清,进一步侵蚀了当期利润。

四季度表现或继续分化

交易行情方面,三季度中证全指证券公司指数跌8.93%,与2025年三季度上涨10.83%相比大幅回落。拉长时间维度看,前三季度该指数累计跌幅达16.1%。

结合近期市场环境来看,国泰海通证券研报观点指出,稳市与市场改革预期有望推动证券行业基本面持续改善。一方面稳市与市场改革预期有望推动资本市场持续健康发展,带动券商财富管理、投行等多项业务延续改善;另一方面证券行业高质量发展推进,监管表态支持行业并购重组和后续整合,预计头部券商制度性阿尔法有望继续演进。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜同样看好头部券商的发展态势,并指出行业内部业绩分化或进一步加剧。头部券商在投行项目储备、财富管理、机构业务、跨境业务上抗波动更强;中小券商仍依赖“经纪+方向性自营”,市场一波动利润弹性大。直投、跟投项目兑现差异也会拉大机构间差距,行业“头部稳、中小颠”的格局会延续。

田利辉也认为,行业业绩分化或进一步加剧。“行业马太效应正从规模扩张向盈利能力深度演绎。在资本集约型与专业驱动型的发展新阶段,头部券商凭借雄厚的资本实力与全牌照协同优势,能够迅速在跨境业务、衍生品做市及机构财富管理等高壁垒赛道抢占先机,形成坚实的收入护城河。反观部分中小券商,受制于资本补充渠道狭窄与同质化竞争困境,其传统业务在市场波动中极易受创。”

对于券商股的四季度业绩走向,柏文喜认为不会是集体向上,而是“结构性修复+继续分化”。三季度低基数与权益市场企稳后,经纪、两融、投行等业务有望环比改善,自营业务在债市平稳、权益震荡中修复;但不同券商项目兑现节奏、投资能力、减值处理差异大。头部及业务多元的机构更可能实现稳步增长,依赖方向性自营收入或一次性收益的中小机构或仍承压。

田利辉指出,展望四季度,券商业绩将呈现整体边际修复与结构性分化并存的格局,绝非简单的集体向上或单边下滑。具备强大机构服务能力与财富管理转型成效的头部券商,将精准捕捉增量资金入市红利,实现业绩跨越式增长。而高度依赖传统通道业务且历史包袱较重的中小券商,即便迎来市场回暖,其业绩改善幅度也相对有限。因此,四季度的核心主线依然是优胜劣汰下的结构性分化。

北京商报记者 李海媛

存量业务成管理重点 银行助贷“白名单”公示常态化

银行助贷合作机构“白名单”公示进入常态化阶段。10月25日,北京商报记者梳理发现,多家上市银行更新了助贷合作机构“白名单”。

近日,浙商银行发布《关于零售互联网助贷业务合作机构名单的公告》,对外披露统计口径截至9月30日的互联网助贷业务合作平台运营机构、增信服务机构名单,共计23家机构上榜。

值得关注的是,23家机构中,16家机构备注栏标注“仅存续业务”,包括北海博锐信用服务有限公司、北京方向无限科技有限公司、北京互金新融科技有限公司、北京中保国信融资担保有限公司等多家主体。“仅存续业务”意味着银行不再和该类机构新增助贷项目合作,仅消化存量在贷业务。

“名单里部分机构标注仅存续业务,反映出银行正在持续压缩助贷新增合作规模,对存量业务有序出清。”博通咨询首席分析师王蓬博指出,助贷新规“白名单”制落地之后,银行准入门槛持续抬高,在风险审慎导向下,银行倾向于收缩非核心渠道合作,保留少量头部平台开展增量业务,其余合作主体逐步进入存量收尾阶段。

上海银行此前也在官方网站更新《普惠互联网贷款合作机构公示》,完整披露普惠互联网贷款业务项下合作平台、对应产品、合作主体、机构类型、客服及营销联系号码等信息。上海银行本次公示覆盖抖音、平安融易、阿里国际站、京东、微众五大运营平台,涉及抖音放心借、平安融易经营贷、阿里国际生意融、京东企业主贷、微业贷等多款产品,合作主体区分运营机构、联合出资机构、增信服务机构三大类别。从合作机构构成来看,以抖音放心借产品为例,该产品运营机构为深圳面包皓海科技有限公司、深圳面包星辰科技有限公司,联合出资机构为深圳海豚小额贷款有限公司,由中国投融资担保股份有限公司提供增信服务。

城商行同样紧跟节奏,甘肃银行发布的《互联网贷款业务合作机构名单的公告》公示了共计18家合作机构,叠加1家已停止合作仍有贷款余额的合作机构。联合出资类机构包含深圳前海微众银行、重庆京东盛际小额贷款有限公司;营销获客类机构覆盖云瀚信息科技有限公司、上海和丰永讯金融信息服务有限公司、深圳市分期乐网络科技有限公司、深圳市小赢普惠科技有限责任公司等主体;担保增信方面,共有8家机构承担风险缓释职能。

这一系列常态化公示动作,是监管制度落地后的必然结果。2025年10月1日,《关于加强商业银行互联网助贷业务管理提升金融服务质效的通知》(即“助贷新规”)正式施行,助贷新规强调,商业银行开展互联网助贷业务,应当坚持总行集中管理、权责收益匹配、风险定价合理、业务规模适度的原则;应当对平台运营机构、增信服务机构实行名单制管理,通过官方网站、移动互联网应用程序等渠道披露名单,及时对名单进行更新调整。商业银行不得与名单外的机构开展互联网助贷业务合作。

如今,助贷新规施行已满一周年,在跨度较长的整改周期内,压降存量业务、落实各项整改要求,已经成为行业常规动作。银行在助贷合作方遴选上,也逐步形成成熟的评估框架,围绕平台经营状况、治理能力、风控能力、技术能力、服务水平、合规情况与市场口碑等维度综合打分,优先和头部平台开展合作。

对银行来说,头部平台的稳定性更强,同时用户体量充足、数据积淀深厚,客户分层体系完善,可以做到精准客群匹配,帮助银行压缩风险敞口。某城商行风控负责人介绍,助贷新规“白名单”机制,把合规短板突出、风控能力偏弱的中小平台挡在合作门外,有利于规范行业生态,压降客诉与业务纠纷。

未来银行互联网贷款竞争,将不再是流量和规模之争,而是风险管理能力、客户精细化运营能力的综合较量。在素喜智研高级研究员苏筱芮看来,“助贷新规”后,银行一方面需要持续在互联网贷款场景营销领域积极探索创新,增强手机银行的互动性,提升营销活动效果,促进流量转换;另一方面也需要注重以用户为中心,不断改善和优化用户贷款体验、升级交互功能、开放场景生态,促进用户忠诚度及转化率的提升。

北京商报记者 宋亦桐