

超3100家退出！保险分支机构加速“瘦身”

2026年伊始，金融监管总局官网发布多则批复，同意撤销中国人寿、太平人寿、英大泰和人寿、人保财险、大地财险等保险公司的40余家分支机构。

而这只是当前保险业“瘦身潮”的冰山一角。记者据金融监管总局保险许可证查询信息统计，2025年共有3156家保险公司分支机构退出，创下近六年新高。

面向2026年，业内人士指出，在降本增效的核心诉求和“报行合一”等政策持续作用下，这一优化调整趋势预计仍将延续，但步伐可能从集中清理过渡为更常态化的精细调整。

清退脚步加快

事实上，近六年来，保险公司分支机构一直处于收缩状态。

据记者统计，2020年，有971家保险公司分支机构退出历史舞台；2021年，这一数字陡然攀升至2197家；2022年进一步增至2966家；2023年略有回落，关停的分支机构数量降至2065家；2024年，共有2013家分支机构退出市场，仍保持在相对高位。

步入2025年，这股“瘦身潮”仍在保险业内席卷，全年共有3156家分支机构离场，创下近年新高。其中，人身险公司分支机构2297家，占比72.78%；财产险公司分支机构859家，占比27.22%。

谈及保险公司分支机构持续清退的原因，北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆在接受记者采访时指出，核心在于降本增效与数字化转型的必然耦合。过往粗放扩张遗留了大量低产能、高成本的冗余网点，随着线上化率提升及获客逻辑重构，线下物理网点的边际效益大幅递减，叠加合规运营成本高企，裁撤低效机构已成为险企优化资产负债表、提升经营质量的必然选择。

此外，苏商银行特约研究员武泽伟向记者补充道，一方面，离不开强有力的监管引导，监管部门推动行业“清虚提质”，要求清理低效无效机构；另一方面，是渠道结构的内在变革，传统代理人队伍收缩，依赖线下机构的个险渠道占比下降，而银保等渠道对网点依赖度较低。

依据惯例，保险公司按照地区登记可以分为：总公司是一级机构，省级分公司为二级机构，地市级公司即中心支公司为三级机构，县区公司为四级机构。其中，四级机构根据业务还会分为支公



AI生成

司、营业部和营销服务部。

作为扎根地方、直面客户的基层单元，支公司和营销服务部被看作是保险机构触达市场的“毛细血管”。而从裁撤主体来看，恰恰以层级较低的营销服务部与支公司为主，且这些被裁撤的机构大多集中在三、四线城市和乡镇地区。

以泰康人寿为例，据记者梳理，该公司2025年共撤销了299家营销服务部。对此，泰康人寿曾解释称，近年来，随着城镇化升级，县级、乡镇级地域消费能力和消费意愿下降，在行业转型的背景下，三、四线城市及以下地区因市场容量有限，优化分支机构网络布局成为许多险企提质增效的战略选择。随着战略更聚焦核心客群，公司优化调整三、四线城市及以下地区的部分分支机构。

“预计2026年这一出清趋势仍将延续，但节奏将趋于理性与结构化。”杨帆认为，行业将不再单纯追求“做减法”，而是通过撤并低效产能与升级高价值网点相结合，推动渠道网络向集约化、高质量发展迈进。

裁撤≠消失

近段时间，各大险企陆续“放榜”2025年理赔服务报告。从中不难发现，“线上化”“智能化”已成为理赔服务发展的核心趋势。

根据《2024年中国互联网保险消费者洞察报告》，AI（人工智能）技术实现了从保险消费的购前

信息获取、购中决策辅助，到购后服务管理等环节的升级。例如，有40%的消费者开始使用智能化、个性化的保险推荐辅助工具来帮助自己作出选择，有36%的消费者体验了智能化理赔工具带来的便利。

目前，保险业数字化转型和线上化经营发展愈发充分。传统保险业务高度依赖线下机构，线下网点在客户拓展、产品销售和服务提供等方面发挥着重要作用。然而，随着线上渠道的兴起和发展，传统意义上依赖线下机构带来的价值创造逐渐减少，甚至在某些业务领域被线上渠道所取代。线上渠道凭借其便捷性和高效性，能够突破时间和空间的限制，快速响应客户需求，降低运营成本，吸引了越来越多的消费者。

那么，这是否意味着保险机构的线下网点终将会被线上网点所取代呢？对此，盘古智库高级研究员余丰慧向记者给出了否定的答案。他深入分析道，线上渠道的确具有诸多显著优势。在便捷性方面，消费者只需通过手机或电脑等终端设备，随时随地都能完成保险产品的购买、查询和理赔等操作，无需亲自前往线下网点，节省了大量的时间和精力。在高效性上，线上渠道利用先进的信息技术，实现了业务流程的自动化和智能化，能够快速处理客户的请求，大大提高了服务效率。同时，线上渠道的运营成本相对较低，减少了人力、物力和场地等方面的支出，有利于保险公司降低运营成本，提高盈利能力。

黄金市场仍存不确定性

面对黄金高位震荡的走势，投资者该如何布局？

展望2026年，业内人士认为国际黄金市场仍处于多重力量交织的动态平衡阶段。世界黄金协会美洲CEO兼全球研究负责人安凯表示，地缘经济不确定性高企，美元或延续弱势，投资者及央行结构性需求有望支撑金价；全球经济复苏、利率周期变化及美元阶段性反弹可能形成压力。

央行购金行为仍是黄金市场的重要变量。2026年来新兴市场央行增持黄金，全球央行外汇储备中黄金占比约25%，发达经济体约30%，新兴市场约15%，预计新兴市场央行黄金配置比例将进一步提升，为金价提供中长期支撑。

1月7日，中国人民银行数据显示，截至2025年末，中国黄金储备为7415万盎司，2025年较11月末环比增加3万盎司，2025年全年每月均增持黄金。分析人士认为，央行增持既反映了对黄金的信任，也巩固了其战略地位。

民生银行首席经济学家温彬指出，2025年12月美联储降息、地缘风险上升，伦敦金价格自10月末4200美元/盎司震荡上行至4300美元上方。东方金诚首席分析师王青表示，近期金价快速上涨，央行增持虽处于相对低位，但全球政治、经济不确定性将维持金价易涨难跌的环境。

广发证券策略团队在研报中指出，长期看多黄金逻辑包括宏观叙事（债务危机与美国双赤字）、实际利率下降对金价边际支撑、ETF资金流入与央行购金支撑。短期仍有上涨空间，但美元购买力变化、央行储备行为及地缘政治风险仍是核心变量。

业内人士提醒，对于投资者而言，黄金不仅是避险工具，也是资产配置的战略品种。在充满不确定性的全球金融环境中，将黄金纳入资产组合，有助于对冲风险、提升投资组合的稳健性。但投资者必须充分了解风险属性，并确保自身风险承受能力与产品相匹配。

据《第一财经日报》作者：陈君君

然而，保险产品具有其特殊性，往往具有复杂性和个性化需求。尤其是人身险等长期保障型产品，涉及保障范围、理赔条件、保费缴纳等多个方面的条款，客户在购买时需要充分了解产品信息，权衡利弊，作出明智的决策。此时，面对面的专业指导和咨询服务就显得尤为重要。线下网点作为保险机构与客户直接接触的窗口，提供的不仅仅是交易场所，更是建立信任关系、提供深度服务的重要平台。在与客户面对面交流的过程中，保险代理人能够更好地了解客户的需求和担忧，为客户提供个性化的解决方案，解答客户的疑问，增强客户对保险产品和保险公司的信任。

“未来，线下网点的角色将更多地转变为体验中心、服务中心，与线上渠道形成互补，共同构建全方位的客户服务网络。”余丰慧强调，这种“线上+线下”的融合发展模式将是保险业发展的必然选择。线上渠道可以为客户提供便捷、高效的基础服务，满足客户日常的保险需求；线下网点则可以为客户提供深度、个性化的专业服务，解决客户在复杂决策中的信任问题和个性化服务需求。两者相互配合，形成优势互补，能够为客户提供更加优质、全面的保险服务。

杨帆也持有类似的观点。他认为，在数字化转型的大背景下，线下基层网点应加速去“销售化”，转型为以服务为核心的“专业支持节点”。传统线下网点的主要任务是推销简单标准化的保险产品，这种方式已经难以满足客户日益多样化的需求。未来，线下网点不再承担简单标准化产品的推销任务，而是聚焦于提供面对面的深度咨询、复杂条款解读，以及理赔协助等线上无法替代的高价值服务。其主要功能是承接线上流量，当客户在线上了解保险产品后，对于一些复杂的问题或需要进一步沟通的需求，可以引导客户到线下网点进行深入交流。通过有温度的线下互动弥补线上交互的不足，从而提升客户体验，并巩固长期的客户关系。

武泽伟同样指出，在数字化转型趋势下，保险公司线下基层网点的功能与定位亟待从传统的销售和服务点，升级为不可替代的价值创造节点。

具体而言，一是从广泛业务受理转向聚焦复杂业务，成为高价值、高专业性保险方案的顾问式销售与服务中心；二是从单一金融输出转向构建综合服务生态，网点可转型为连接健康管理、养老社区、车辆服务等外部资源的线下体验中心；三是从孤立运营节点转向线上线下融合枢纽，作为品牌展示、线下活动、信任建立的场所，并为银发等特殊群体提供有温度的服务支持，与线上高效服务形成互补。

“未来的网点布局将彻底告别‘摊大饼’式扩张，而是更精准地定位在核心城市或高价值区域，成为深度经营客户关系的战略支点。”武泽伟说。

据《国际金融报》作者：王莹

开年A股市场暖意浓 多只绩优基金限购“松绑”

2026年开年以来短短数日，信达澳亚基金、华富基金、中欧基金、鹏华基金等十余家公募机构，陆续对旗下10余只主动权益类基金恢复大额申购，其中不乏近一年净值涨幅超40%的绩优产品。这一密集放开限购的动作，既释放出机构对后市的乐观预期，也为增量资金借道基金入市打开了通道。

多只绩优基金放开限购

开年以来，多只权益基金开始“松绑”。1月9日鹏华基金公告称，自1月12日起恢复办理鹏华动力增长混合(LOF)的大额申购、转换转入及定期定额投资业务，取消此前单日100万元的申购限额。

更早之前的1月6日，信达澳亚基金已率先调整限购规则，取消信澳医药健康混合A对机构投资者大额申购、转换转入及定期定额投资业务的限制，此前该基金单日申购限额为500万元，个人客户500万元限额保持不变。近期，华富天鑫灵活配置混合A、华夏大盘精选混合A、中欧量化动力混合A等产品也相继调整限购政策。

记者据Wind数据梳理，开年以来恢复大额申购的权益基金已达10余只。此次密集恢复大额申购的基金普遍具备亮眼的业绩支撑。Wind数据显示，截至1月9日，信澳医药健康混合A、华富天鑫灵活配置混合A、中欧量化动力混合A、鹏华动力增长混合(LOF)、华夏大盘精选混合A等产品近一年净值增长率均突破40%，其中信澳医药健康混合A达70.04%。

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示，绩优基金选择此时放开限购，核心是基于业绩底气与市场机会的双重判断。当前A股估值处于合理区间，叠加政策支持与经济回暖预期，优质资产具备较高投资价值，基金经理有信心把握结构性机会。

“松绑”有助承接增量资金

多只权益基金开年密集“松绑”，背后是多重因素的共振。陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问陈宇恒表示，年初保险等机构完成年终结算后进入配置窗口期，恢复大额申购有利于基金吸纳这部分长期资金。从市场层面看，A股“春季躁动”行情预期升温，资金入市意愿增强，此时基金公司放开限购可顺势承接增量资金，同时契合银行等渠道年初的营销节奏；从机构布局角度看，此前实施限购多是为了控制基金规模、保障现有持有人利益，避免资金快速涌入影响投资策略有效性。当前市场环境改善，优质投资标的增多，基金经理具备承接增量资金的投研储备，此时放开限购既能做大管理规模，也能优化资金结构。

据《证券日报》作者：彭行松

理财风向

最高年化4.5%，挂钩黄金的结构性存款成新宠

在国际金价连续大涨、避险情绪升温的背景下，近段时间以来，多家中外资银行密集推出挂钩黄金的结构性存款产品，期限涵盖3个月至12个月，起存门槛从1万元到1万美元不等，成为黄金投资热潮下的新选择。

与此同时，贵金属业务风控明显趋严，工商银行等国有大行上调个人积存金风险准入等级，多数银行已将“平衡型”设为投资入门标准，部分机构进一步提高至“进取型”。业内人士提醒投资者，理性评估风险是参与黄金投资的关键。

结构性存款挂钩黄金成投资新趋势

开年以来，结构性存款成为银行吸引客户的重要产品。

元旦当天，星展银行旗下“星展丰盛理财”首推看涨黄金主题结构性存款，期限为12个月，年化收益率分别为1.5%和4%，最低认购金额为1万美元。

1月5日，汇丰中国推出“创煜系列”结构性存款，并非直接挂钩黄金标的，但与金矿公司挂钩，包括紫金矿业、纽蒙黄金公司及巴里克矿业公司，风险等级为2级，起投资金额2万美元，投资期限3年，票息年化4.5%，触发水平为103%，最低回报率0.1%。

相比外资银行，国内银行也加快了黄金产品布局。招商银行自2026年以来已发行15只挂钩黄金的结构性存款，期限从7天至90天不等，预期到期年化利率为1%—1.78%，起存金额从1万元到30万元不等。

近日，江苏银行也推出挂钩黄金的结构性存款产品，分别为3个月款和6个月款，两种产品均为1万元起存，且预期年化收益率均为1%/1.89%/2.09%。

“近期客户对黄金看涨结构需求明显升温，3个月至1年期品种卖得最好，到期拿到中档甚至高档收益的比例超过六成。”某股份行支行客户经理告诉记者。

业内人士指出，在国际金价持续上涨的背景下，黄金结构性存款凭借“保本+挂钩”机制，为

投资者打造了收益与风险不对称的理财选择。其优势在于，存款本金受到存款保险制度的保障，同时收益与黄金价格波动相挂钩，既确保了资金的安全性，又为投资者提供了获取更高收益的机会。

不过，上述银行客户经理也提醒，在选购黄金挂钩结构性存款时，投资者切忌仅被最高收益率所吸引。关键在于仔细阅读产品说明书中的收益结构条款，评估高收益的触发条件是否切实可行。

贵金属业务投资门槛普遍提升

伴随产品创新，银行对黄金业务的风险管理力度明显加强。近期，多家银行发布公告，将平衡型投资者(C3或R3等级)作为积存金业务入门标准。

工商银行宣布，自2026年1月8日起，如意金积存业务起投资金额由1000元上调至1100元，同时个人客户办理积存金业务需取得C3-平衡型及以上评估结果并签署风险揭示书。此前，客户仅需C1-保守型及以上等级即可。

在此之前，邮储银行也规定，黄金积存产品风险评级为中风险，办理业务的个人客户的风险承受能力须为稳健型、进取型、激进型，保守型、谨慎型的个人客户不可购买。中国银行的积存金产品推荐适合C3-平衡型、C4-进取型或C5-激进型客户。

股份行中，招商银行、兴业银行、浦发银行、民生银行均有类似规定，要求客户风险等级不低于中等风险水平。

更早之前，宁波银行也要求，风险评级为平衡型C3及以上的个人客户才可进行积存金业务交易。上海农商行也将积存金产品风险等级由原先的“中低风险”提升至“中风险”，客户进行积存金买入方向交易时需要满足风险评估结果为平衡型及以上。

业内人士指出，银行推出的上述举措，本质上是对黄金类产品风险特征的重新评估与考量。在过往的市场认知中，黄金积存金因波动相对平缓，多被视作低风险的储蓄替代工具；但受金价波动幅度持续扩大的影响，这一产品的风险属性已发生显著变化，如今其风险水平已逐步向中等风险的权益类资产靠拢。

在此背景下，银行上调黄金积存金的投资准入门槛，有着双重重要意义：一方面，这是银行切