

寿险保费双位数增长 2025年保险业再进阶



2025年全年,保险行业交出了怎样的答卷?2月1日,记者了解到,金融监管总局近日公布的数据显示,行业累计实现原保险保费收入6.12万亿元,同比增长7.43%。人身险板块无疑是拉动增长的主力引擎,全年人身险公司原保费收入达4.36万亿元,同比增长8.91%。其中,寿险业务以3.56万亿元的收入和11.4%的同比增速一马当先。相较而言,人身险公司和财产险公司的健康险业务在2025年的整体表现略显平淡,未能突破万亿元保费大关。

业内分析指出,当前保险业的增长动力,显著侧重于满足居民的长期储蓄和财富管理需求,而保障型业务的拓展则进入攻坚期。展望未来,如何在巩固储蓄优势的同时,有效激发健康、养老等领域的真实保障需求,突破结构性瓶颈,将是行业从规模扩张迈向高质量发展的关键命题。

2025年保费“画像”出炉

1月30日,金融监管总局发布2025年度保险业经营数据。截至2025年末,保险业总资产突破41万亿元,同比增长15.06%;与此同时,全年累计赔付支出2.44万亿元,同比增长6.2%。

2025年,保险业原保险保费收入6.12万亿元,相比2024年的5.7万亿元同比增长7.43%,不及2024年的两位数增长。

具体到公司层面,2025年,人身险公司原保险保费收入4.36万亿元,同比增长8.91%。寿险、健康险和意外险分别为3.56万亿元、0.77万亿元和0.04万亿元,分别同比增长11.4%、-0.41%和-9.85%。

众托帮联合创始人兼总经理龙格表示,寿险的高增长主要得益于利率下行环境下,其储蓄功能对居民的吸引力增强以及行业渠道改革见效。

“2025年保费增速放缓至7.43%,是在2024年高基数上的稳健增长。”龙格也表示,增速回落主要源于宏观经济环境影响投保节奏,以及健康险这一重要增长引擎动力减弱。这标志着行业从高速增长阶段步入注重结构优化的高质量发展阶段。

健康险近年来被寄予厚望。2025年,人身险公

司和财产险公司的健康险全年累计总保费收入9973亿元,距离万亿里程碑仅一步之遥。细分来看,不同于人身险公司的健康险保费收入同略有下滑,财产险公司的健康险业务则实现了11.3%的较快增长,贡献了2274亿元保费。

冲刺万亿元关口未果,是健康险面临深层挑战的一个缩影。“保费1万亿元是健康险行业呼唤多年的指标,此次没有实现突破,一方面是行业多年增长困境的体现;另一方面也要看到2025年健康险市场结构和监管政策的巨大变化,分红型健康险、商业长期护理保险等,将为下一阶段健康险的增长提供坚实基础。”北京工商大学中国保险研究院副秘书长宋占军表示。

中国保险行业协会近日披露的数据显示,在政策支持和市场需求的双重驱动下,健康险近十年年均复合增长率超过20%,在售医疗保险产品超过1.1万个。在业内人士看来,尽管政策层面持续发力,如《关于推动健康保险高质量发展的指导意见》出

台,意在引导产品创新与服务深化,但市场需求的进一步激发仍需时间。

视线转向财产险市场,财险公司2025年保费增长幅度仍较小。2025年财险行业累计原保费收入1.76万亿元,同比增长3.92%,较2024年增速略有下降。主力险种车险和近年来备受关注的政策频出的非车险,原保费收入分别为9409亿元和8161亿元,同比分别增长2.98%和5.03%。在龙格看来,财产险业增速将保持平稳,健康险、农险在内的非车险将成为核心增长动力,占比进一步提升。行业整体将更加注重结构优化与服务实体经济的能力。

人身险稳步增长能否延续?

如果说2025年的保费结构图景是结果,那么贯穿全年的预定利率调整则是驱动这场变局最深层的引擎之一。回顾过去一年,人身险市场最大的变化之一无疑是预定利率调整。

从2.5%降至2%及以下,这看似细微的百分比变化,如同推倒了一块多米诺骨牌,彻底改变了保险产品的收益逻辑与市场竞争格局。在政策落地前,市场经历了一波“抢购潮”,许多客户提前锁定相对较高的利率,这也在一定程度上预支了后续需求。

潮水退去后,行业必须面对一个核心问题:当固定收益的吸引力因利率下调而减弱时,保险业拿什么留住客户?

市场的答案迅速而清晰:分红险。它取代传统的固定收益产品,成为各家公司“开门红”及全年销售的主力。这类产品采用“保底+浮动”的收益机制,将保险公司的投资经营成果与投保人利益更紧密地捆绑。这意味着,客户在获得一个基础保障的同时,也有机会分享保险公司在投资端的超额收益。然而,这对一线销售提出了前所未有的高要求。代理人不能仅演示确定的数字,而需要具备更强的金融素养,能够清晰解释分红的确定性、演示逻辑,并合理管理客户预期。销售队伍的专业化转型,已成为产品成功转型的前提。

挑战虽存,但机遇更深。业内人士分析指出,市场需求依然旺盛,2026年保险产品预定利率仍高于银行存款利率,相对吸引力明显。同时,存款利率持续下调,利好包括终身寿险、分红险、年金险等产品的销售。

展望2026年,人身险有望在结构调整中延续稳健增长态势。龙格认为,展望2026年,人身险业将延续稳健增长,寿险仍是主力,健康险有望在产品创新下企稳回升。

国泰海通非银刘欣琦团队基于2025年保险业保费收入表现发布研报表示,预计居民保险储蓄需求旺盛推动2026年新业务价值景气增长,特别是银保渠道将成为上市险企价值增长的显著增量;长端利率阶段性企稳,叠加保险公司增配优质权益资产利好,将稳定投资收益率。此前保险板块处于系统性低估,看好由负债端2026年开门红销售景气、资产端利率回升及地产利好政策共同驱动保险股估值修复。

华西证券研究所发布的研报也显示,看好负债端2026年开门红高景气度有望推动一季度新业务价值同比大幅增长以及分红险转型使利差损压力继续缓解,进而推动保险股估值修复。

据《北京商报》作者:胡永新

并购贷款新规落地“满月”,参股型模式成创新焦点

2025年12月31日,《商业银行并购贷款管理办法》(以下简称“新规”)正式实施,至今已满一个月。

目前,已有五家国有银行、部分股份制银行及城商行落地新规发布后的首单业务,资金多投向科创、绿色环保领域。

一边是新规落地,另一边是国资委、中国证监会等释放的政策积极信号,市场上对于并购贷款的需求激增。同时,新规首次明确支持的“参股型并购贷款”成为市场创新的焦点,各类银行正积极探索,但其特有的风险也对银行的风控体系提出了更高要求。

市场竞争格局分化

新规的落地激活了银行并购贷款业务的活力。据工商银行2026年1月2日的消息,新规印发后,该行第一时间推进落实,在山东、福建、安徽等地高效落地全国首单、首批符合新规导向的并购贷款业务,涵盖参股型与控制型等业务模式。

安徽省并购联合会于1月4日发布的一则消息称,新规正式实施首日,工商银行安徽省分行、农业银行安徽省分行、中国银行安徽省分行、建设银行安徽省分行均已成功投放参股型并购贷款。

中国银行相关人士向记者总结道,新规发布后,该行成功落地和储备的并购贷款项目主要集中在高端装备制造、半导体和信息技术、生物医药、能源矿产等行业。“目前,项目集中在上述领域主要有两方面原因。一是与政策导向保持一致。中国银行紧扣‘十五五’规划建议提出的部署要求,重点围绕传统产业转型升级、新兴产业和未来产业培育壮大、经济社会发展全面绿色转型等政策重点支持方向精准发力,做好金融‘五篇大文章’。二是迅速响应市场需求。上述行业在产业整合与集中度提升、产业链延伸与协同优化、技术迭代与创新突破等方面的需求较为旺盛。”

某国有银行北京分行相关人士告诉记者,当前并购贷款业务需求量比较大,主要是由于国资委、央企以及大型投资企业进行整合、强链延链补链需求大。同时,优质上市公司市场管理需求增加。

记者注意到,2025年12月22日至23日,国务院国资委召开中央企业负责人会议,国务院国资委主任张玉卓强调,2026年中央企业要大力推进战略性、专业化重组整合和高质量并购。2025年12月18日,中国证监会在资本市场“十五五”规划专家座谈会上表示,进一步提升上市交易制度的包容性、适应性,吸引更多新质生产力优质企业上市。同时,持续活跃并购重组市场,严格监管资本市场退市常态化。

“从业态来看,在并购贷款方面,各机构

之间的竞争日趋激烈,尤其针对资质优良的头部项目,往往同时有五至六家银行参与审批。各家银行不仅比拼审批效率,也在融资条件上竞相提供更优方案,反映出全行业对优质项目的争夺日益白热化。”上述国有银行北京分行相关人士说。

在国家金融与发展实验室副主任曾刚看来,头部银行与中小银行在并购贷款业务上呈现显著分化。首先,从准入门槛看,新规设置了分级展业标准,即开展一般并购贷款业务需要表内外资产余额不低于500亿元,而参股型并购贷款门槛进一步提升至1000亿元,这使得资产规模较小的城商行、农商行面临准入限制。其次,在资本实力和风控能力方面,五大行等头部银行凭借雄厚的资金规模、完善的风控体系和丰富的并购融资经验,能够快速落地首单业务并拓展至多个省份,而中小银行因并购贷款属于高风险业务,资金实力相对有限,通常更专注于本地业务和中小企业服务。此外,头部银行在业务模式上更加多元,既开展控制型业务也积极探索参股型并购贷款业务,而中小银行受限于风险承受能力,业务拓展相对保守。

不过,上述国有银行北京分行相关人士向记者分析称,头部银行在开展并购贷款业务时,优势集中在央企和国企。而中小银行可能更倾向于与新兴行业、特定领域上市公司合作,他们通过早期布局 and 长期陪伴来提升竞争力,同时,他们还会与一些投资机构合作。

差异化风控机制护航新业态

记者注意到,近期参股型并购贷款试水项目不断增多。

如建设银行安徽省分行采用“直接投资+基金投资”相结合的模式,成功为池州市某国有投资平台投放1亿元并购贷款,专项支持其参股苏州某半导体领域企业;中国银行在安徽、山东、江苏、四川等地落地首批参股型并购贷款,如该行安徽省分行某能源环保集团核定并购贷款,支持其参股某上市环保公司,提升企业在长三角生态环保市场的整体竞争力。

在股份制银行中,兴业银行、浦发银行近期均完成了参股型并购贷款的首次突破。在城商行中,北京银行上海分行为上海某民营上市科技企业参股的某企业35%股权提供融资支持,贷款金额2100万元,融资比例60%,期限3年,这是并购贷款新规拓宽适用范围允许参股型并购后市场首批创新实践。

在曾刚看来,新规首次将参股型并购纳入支持范畴,填补了此前仅支持控制型交易的空白,企业尤其是国资背景公司在产业整合中对参股型并购需求强烈,单次参股比例不低于20%的门槛设计,既降低了并购门槛又保障了战略协同。同时,出于风险分散考虑,虽然参股型存在控制权缺失风险,但贷款比例上限设定为60%(低于控制型的70%),权益性资金要求不低于40%,这种差异化监管规则体现了审慎原则,银行通过较低杠杆比例来对冲信息不对称风险。

北京银行方面表示,新规拓宽了并购贷款适用范围,允许并购贷款用于参股型并购。同时,优化了贷款条件,进一步提高控制型并购贷款占并购交易价款比例上限至70%,延长贷款最长期限至10年,更好地满足企业融资需求。

上述国有银行北京分行相关人士告诉记者,从当前市场情况来看,在参股型与控制型两种模式中,控制型目前占据主流。“参股型在政策上有明确的门槛要求,即单次获得企业股份不低于20%,或达20%后新增持股每次不低于5%。然而在实际操作中,如果是试水,多数机构初次投资比例往往低于5%,因为目前5%的持股比例已被视为重要股东。所以,银行是逐步增资,罕有一次达到20%的增资情况。”

上述中国银行相关人士谈道,控制型并购直接主导目标企业经营决策,参股型并购的并购方对标的享有表决权、提案、分红等股东权利,以相对较少的资金获取收益,并在产业链协同、技术与资源共享、新领域试水及生态构建等方面均有积极影响,力求在“参与度”和“控制力”、“获得收益”与“控制风险”之间寻求平衡。

“在企业选择方面,模式取决于其自身战略与需求。央企多数倾向于控制型,以满足并表与规模要求,而以投资为主业的机构则可能更偏向参股。”上述国有银行北京分行相关人士谈道,从银行角度看,参股型与控制型并购贷款对于项目的核心评估框架是一致的,但是风险评估侧重点有所区别。例如,参股型并购存在与大股东的战略契合度不够、对企业经营把控力较弱、分红政策决策影响力有限、还款来源不确定性较高、退出路径不确定等潜在风险,需要具体分场景进行判断评估。

曾刚指出,从风险维度分析,参股型并购贷款确实面临特殊风险挑战。核心在于控制权缺失导致的信息不对称和决策影响力受限。即银行无法通过并购方完全掌握目标企业的经营状况、财务真实性和战略决策,估值不确定性增加,贷后监管难度上升。正因如此,监管设计采取了更严格的风控要求,包括较低的贷款比例上限(60%对70%)、更高的权益资金占比(40%对30%),以及1000亿元的业务准入门槛。

面对参股型并购贷款的特殊风险,银行风控体系面临升级压力。曾刚建议,针对全周期风控体系搭建,银行应从四个层面着力。在贷前阶段,须强化尽职调查的专业性和深度,重点评估并购方偿债能力、目标企业发展前景、协同效应可行性,对跨界并购进行严格审查,建立多维度风险评估模型。在贷中环节,要严格执行资金用途管控,监督并购交易的合规性和价款支付流程,确保贷款专项用于股权投资。在贷后管理方面,须建立持续跟踪机制,定期评估目标企业经营状况、并购协同效果和市场环境变化,对异常指标设置预警阈值。在内控体系方面,应建立专业化管理团队,配备熟悉并购业务的复合型人才,完善风险责任追究机制,确保各业务环节的风控措施落实到位。

据《中国经营报》作者:张漫游

1月定增募资逾1100亿元 同比增长逾四成

截至1月底,今年以来共有13家A股公司完成定增募资,合计募资金额达1165.9亿元,同比增长44.3%。

并购重组频现

中金公司预计,2026年定增项目募资规模稳中有升,竞价类项目募资规模预计可达1650亿元,相对看好成长风格。

进入2026年,上市公司增发募资依然维持较高规模。Wind数据显示,按增发上市日为基准计算,截至1月底,今年以来共有13家A股公司完成定增募资,合计募资金额达1165.9亿元,同比增长44.3%。虽然完成定增的家数同比减少2家,但募资金额同比增长逾四成。

再融资主要包括定向增发、公开增发、配股、优先股、可转债发行等,相比其他再融资方式,定增在企业盈利、杠杆率等方面的门槛要求相对较低,上市公司的大部分再融资项目均采用定增的方式。

今年完成定增的13家公司中有6家涉及并购重组,以资产来认购定增股。其中,宏创控股、电投产融、内蒙华电、云南铜业、上能电气的募资金额位居前五名。上述5家公司除了上能电气是项目融资外,其余4家公司均为并购重组。

今年定增市场规模将稳中有升

记者注意到,今年已有紫光国微、中微公司等9家公司宣布通过定增来收购资产。紫光国微拟通过发行股份及支付现金的方式收购瑞能半导体100%股权,并募集配套资金;中微公司拟通过发行股份及支付现金的方式收购杭州众硅64.69%股权,同时募集配套资金。

值得一提的是,上能电气是今年以来通过定增进行项目融资规模最大的公司。1月20日,上能电气定增股上市,共募集资金总额16.49亿元,募集资金将全额投入光储核心产能建设及流动资金补充。

公告披露,本次定增发行吸引了16名合格投资者参与认购,其中不乏公司控股股东吴昊强,以及财通基金、诺德基金、广发证券等知名机构与核心主体。不过,也有部分公司今年宣布筹划已久的定增告吹。奥飞数据1月22日公告称,董事会同意终止2025年定增事项并撤回申请文件。

对于定增终止,奥飞数据解释称,基于公司自身业务发展实际情况及未来战略规划,综合考虑本次募集资金投资项目进度,并经相关各方充分沟通和审慎分析论证后,公司决定终止定增。

去年,由于A股市场走势强劲,再融资的主要方式——定增规模大增。按增发上市日计算,去年共有172家A股公司完成定增,同比增长19%;合计募资金额8877.3亿元,同比增长4.13倍。从定增的行业来看,电子、基础化工、电力设备等行业公司数量较多。

展望2026年定增市场,财通基金权益专户投资部负责人李琛预计,2026年全年定增发行项目可达150家至200家。财通基金副总经理汪海近日在投资策略会上表示,当前是布局定增的良机。历史经验证明,并购重组活跃期往往是定增投资的最佳窗口,盈利效应也最显著。如果并购重组浪潮启动,那么“定增盛宴”乃至一个全新的定增时代或许正拉开序幕。

据《深圳商报》作者:陈燕青