

# 券商卖保险,是认真的吗?



券商财富管理业务线人士坦言。

## 推动财富管理生态加速重构

券商“跨界”发力保险代销业务,并非简单的业务叠加,而是其加速完善财富管理业务版图、推进经纪业务向综合财富管理业务深度转型的一个缩影。

当前,券商经纪业务佣金费率持续走低,2025年上海地区A股佣金率已降至万分之二以下,较前一年显著下滑。同时,新的时代背景对券商的“功能性”发挥提出了更高的要求,要求其当好社会财富的专业“管理者”。

西部金融研究院院长陈银华表示:“保险产品能够丰富券商以权益类为主的产品结构,可形成‘高风险高收益+低风险稳收益+保障型’的资产配置组合,覆盖全谱系风险偏好投资者。此外,保险代销业务要求券商对客户家庭结构、财务状况、风险偏好进行深度调研与分析,推动投顾升级为‘综合财富规划师’,强化资产配置、风险管理、税务筹划等复合能力,依托‘投资+保障’一体化方案,推动券商服务角色从‘单次交易’向‘终身财富陪伴’转变。”

不过,想要在竞争激烈的保险代销市场“分蛋糕”,对券商而言并非易事。在龙格看来,券商发力保险代销业务,将为保险产品销售市场增加一个重要的补充渠道,然而,作为“后起之秀”,券商在市场竞争格局中并不占优,仍需在摸索中前行。

一位华北地区券商非银金融行业分析师认为:“从当前时点看,在业务拓展初期,券商在产品和人员储备、考核机制、渠道铺设等方面均面临着一定挑战。不过,未来保险代销业务有望有效丰富客户资产配置的产品选择,从而提升券商的客户留存率与整体营收水平。”

“对于券商这一新入局的角色而言,确保业务合规运作是重中之重。”中国银行保险资产管理业协会法律合规专业委员会委员、北京植德律师事务所合伙人邹野表示,券商需先取得保险销售业务资质,明确其保险兼业代理机构身份,并为相关从业人员办理执业登记。保险产品与基金、各类资管产品在性质上存在多维差异,在展业过程中,从业人员需深化对复杂保险产品的理解,调整销售思路,注意把握销售规则和客户需求的差异。

展望未来,吴晓薇表示,保险代销业务具有可观的增长潜力,有望成为券商重要的收入增长极。券商实现业务突围的关键在于提供比银行等其他代销渠道更专业的资产配置服务。唯有如此,保险代销业务这块“新拼图”才能真正融入财富管理版图,推动券商实现从“单纯交易通道”到“综合财富管家”的跨越。

据《证券日报》作者:于宏

诉记者,虽然公司层面已获取保险销售业务牌照,但并非旗下所有营业部均具备展业资格,目前仅有个别营业部获批开展相关业务,不过,未来开展这一业务的线下网点有望进一步增加。

对于券商纷纷发力保险代销业务的现象,麦肯锡全球董事合伙人、中国区保险咨询业务负责人吴晓薇表示:“券商开展保险代销业务的核心目标在于更好地打造‘客户金融服务门户’。券商的优势在于其资产管理能力,能够整合保险、基金等全谱系金融产品,为客户提供从保障到投资的综合财务规划与资产配置服务。券商开展保险代销业务,不仅有助于补全业务链条、优化营收结构,更能显著增强客户黏性,从而在客户门户的竞争中获得有利位置。”

## 从资质破局到信任构建

保险线上专区的开设离不开资质的破局。从券商代销保险产品的业务资质来看,据记者梳理统计,目前业内已有11家券商作为保险兼业代理机构获得国家金融监督管理总局发放的保险中介许可证。其中,早在2005年,太平洋证券就获批保险中介许可证;平安证券、广发证券等9家券商的许可证获批时间为2013年,中信证券的许可证获批时间为2022年。不过,上述11家券商的保险中介许可证,发证日期集中在2022年至2024年。

从行业“先行者”的足迹来看,2022年,中信证券保险代理销售业务正式上线,成为业内首家获批保险兼业代理业务“法人持证、网点登记”模式的创新试点公司。此后,多家拥有许可证的券商逐渐开始在线下网点“试水”保险代销业务,不过展业规模一直较为有限。

而近期,多家券商积极建设线上平台的保险专区。受访专家表示,从线下零散、小规模的销售,到加快建设线上保险专区,券商或旨在进一步发力保

险代销业务,使其更加系统化、规模化、规范化,为未来的深度运营打下根基。更重要的是,券商的上述举措离不开政策的支持。2025年7月,中国证券业协会向业内机构下发了《中国证券业协会关于加强自律管理 推动证券业高质量发展的实施意见》,其中提到,稳步推动更多合规风控有效的券商取得银行理财、保险产品销售牌照。

“券商加大对保险代销业务的投入力度,可能出于多方面战略考量。”龙格告诉记者,首先,政策要求券商在助力居民资产配置方面强化使命担当,推进财富管理转型;其次,财富管理服务和需求和潜力巨大,吸引券商积极把握业绩增长机遇;最后,券商业绩与资本市场行情紧密相关,其营收往往随着市场周期波动出现较大震荡,在此背景下,券商正着力推动收入结构多元化,保险产品代销收入与市场关联性较弱,有助于增强券商营收的稳定性。

整体而言,券商App上的保险专区会在产品界面详细展示保险产品的详情,包括产品介绍、保障详情、适当性分类、产品特色、投保案例以及相关协议等。同时,券商也着力强化投顾服务,例如平安证券App在保险专区设置了一系列专门直播间,为用户介绍“选保指南”。

那么,投资者对券商平台这一新兴保险购买渠道是否“买账”呢?记者在与多位投资者及券商客户经理的交流中了解到,相较于保险公司直销和银行代销等渠道,券商线上保险代销业务的开展较为依赖存量客户,在吸引新客户方面较为弱势。投资者决定是否在券商平台购买保险产品的核心因素,是券商的服务质量以及客户对其信任程度。

“究其根本,还是服务为王。一是看券商的投顾(或客户经理)能否把保险产品的优势、机制向客户讲清楚;二是看投顾将保险产品融入客户整体资产配置的方案质量,能否切中客户痛点、精准满足客户需求;三是看投顾对客户长期服务质量,投顾与客户之间是否建立起深度的信任关系。”一位

## 保险专区横空出世

近期,记者观察到,多家券商的App新增设了保险专区,与“公募”“理财”等专区并列,为投资者提供多种类型的保险产品。例如,中信证券App的保险专区内有20款保险产品在售;广发证券App的保险专区上线了8款保险产品;中国银河证券App的保险专区目前有1款保险产品在售。上述券商App在售的保险产品主要包括寿险、年金保险和健康险等品类。

一位广发证券客户经理向记者介绍,保险产品具备独特的保障性作用,能够帮助投资者在实现财产增值的同时,达成养老规划、财富传承等目标,对券商以投资增值为主的传统产品线形成重要补充,因而成为券商拓展财富管理业务过程中的重要一环。

据记者梳理,目前券商App在售的保险产品以分红险为主。例如,中信证券App在售的20款保险中,有14款明确标注为“分红型”;广发证券App上线的8款保险产品也均为分红险。

对此,对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格指出:“分红险与券商客户的投资属性匹配程度较高。券商客户通常风险偏好相对较高,追求财富增值,兼具保障和浮动收益的分红险较为符合其需求。同时,销售这类复杂产品也能更好地发挥券商投顾在资产配置方面的专业优势,因此,分红险成为券商渠道在售的主流保险产品。”

不过,当前券商App保险专区还较为“小众”,业内只有少数几家机构上线,多为综合实力较强的大型券商。一家上市券商相关人士向记者透露:“目前我们App的保险专区仍处于试运营阶段,相关业务流程、服务标准还在持续优化中。”

为了进一步了解情况,记者近日实地走访了北京多家券商营业部。目前开展保险代销业务的营业部仍为少数。一位头部券商营业部工作人员告

# 深交所聚力市场功能“六大提升” 五年超12万亿元融资赋能实体经济



累计服务实体经济直接融资规模超12万亿元,新增上市公司649家,IPO募集资金6023亿元……深交所晒出“十四五”亮眼成绩单。

2月27日,深交所发布“十四五”启航“十五五”概述,概述指出,五年来,深交所一体推进防风险、强监管、促高质量发展,突出强本强基、严监严管,增强制度包容性、适应性,实现市场功能“六大提升”,助力中国式现代化新征程迈出稳健步伐。

## 上市公司含“新”量明显提升

“十四五”期间,深交所累计服务实体经济直接融资规模超12万亿元,较“十三五”增长22%,特别是在服务科技创新、支持新质生产力发展方面进一步加力提效。五年来,深市新增上市公司649家,IPO募集资金6023亿元,较“十三五”增长58%,其中高新技术企业和民营企业占比均超八成,专精特新企业占比从38%提升至46%,近半数公司属于战略性新兴产业。企业创新投入持续加大,深市公司研发投入从4613亿元升至7727亿元,累计形成专利成果119.63万项,年均增长分别达13.76%、35.24%。

在产业集群方面,深市聚焦服务先进制造、数字经济、绿色低碳三大领域,目前共有1388家三大领域上市公司,市值合计26.95万亿元,较“十四五”初期增长48.63%。

债券和REITs市场是深交所服务新质生产力发展、满足投资者多元投资配置需求的重要平台,在“十四五”期间实现规模质量提高、创新多点开花。五年来,深交所推动债券、REITs协同发展,累计服务直接融资超10万亿元,较“十三五”增长52%,债券托管量增长54%。打造债券市场“科技板”,累计发行特色创新产品1.8万亿元,较“十三五”增长70%,约8900亿元流向金融“五篇大文章”领域,科技创新债券发行近3700亿元,知识产权证券化市场份额近九成。

## 夯实根基 保障市场稳健运行

“十四五”期间,深交所市场韧性稳步提升,投融资两端实现协调发展。开展“上市公司质量回报双提升”专项行动,推动形成重质量、重回报的市场氛围,深市公司营业收入年均复合增长9.1%,累计研发投入超3万亿元。现金分红超2.2万亿元,较“十三五”翻倍。

并购重组成为产业升级重要抓手,五年来完成重大重组超200单,交易金额近7000亿元,“并购六条”发布后,新增筹划重组154单,涉及金额超3000亿元,其中近七成标的属于新质生产力领域。

中长期资金入市实现突破,深市ETF规模达1.79万亿元,较“十四五”初期增长8倍,债券ETF规模增长36倍,千亿、百亿级基金超40只。

“十四五”期间,深交所所以制度建设规范市场秩序,以严监管强监管防范风险、净化生态,努力做到严而有度、严而有方、严而有效,更好保护投资者合法权益。

修订完善基础制度更加完善。落实新“国九条”,修订发布一系列配套规则,围绕严把发行上市“准入关”,强化上市公司监管等方面,完善各环节制度安排。“零容忍”防线更加牢固。坚持监管“长牙带刺”、有棱有角,作出纪律处分1222单,较“十三五”增长50.68%。多元常态化退市显效。扎实推进两轮退市制度改革,合计退市117家,超过以往20年退市数量总和。

在强监管的同时,深交所还加快提升市场服务水平,着力增强参与各方获得感。通过发挥科交中心、科融通等平台作用,深交所打造“从IP到IPO再到持续发展”的全链条服务生态。在投资者服务方面,升级“互动易”平台和智能客服系统,网络投票参与人数较“十三五”增长10倍。

据《长江商报》作者:李琦

重构,但不会颠覆行业,能够有效利用AI技术的行业或公司反而更具竞争优势。”杨成指出。

兴业证券经济与金融研究院院长助理蒋佳霖也表示,抛售行为背后存在“羊群效应”,情绪发酵主导了抛售行为。他解释,恐慌交易主要源于市场对未来不确定性的焦虑,但不确定性不等于毁灭。历史经验表明,技术革命初期的恐慌往往伴随机遇,AI对行业的重塑是渐进式的,而非突发性的“破产潮”,多数行业将通过适配AI实现效率提升。

华创证券计算机首席分析师吴鸣远提出了不同判断。他表示,当前资本市场的抛售潮是“结构性低估”与“情绪过度反应”的叠加,“但AI对传统行业的颠覆性冲击,其核心风险确实被低估了”。

## 市场将进入消化与验证期

近期美股AI恐慌交易是否还会持续,备受市场关注。多名受访机构人士认为,调整尚未结束,但极端行情正在过去,市场将进入消化与验证阶段。

中泰证券计算机联席首席分析师何柄谕表示,恐慌性交易大约会持续1个季度。他解释,一是从年初恐慌发酵到财务数据验证,至少需要1个季度,若最新季报未出现恶化迹象,恐慌情绪会大幅弱化;二是经过1个季度的调整,大部分恐慌筹码已完成出清,后续大规模砸盘的可能性降低。但他也提醒,若经营数据和财务数据出现负面反馈,调整周期可能会延长。

兴业证券经济与金融研究院通信行业首席章林也持有类似观点,预计调整将持续1—2个季度,直至新一季财报完成基本面压力测试。他表示,板块分化将随财报披露迅速显现:能够实证利用AI优化成本结构,或通过“人机协同”提升服务效率与ARPU(每用户平均收入)的企业,将率先完成估值修复;而转型节奏较慢的企业,其估值重构周期则相对拉长。真正的企稳信号,将出现在头部公司证实AI技术并未侵蚀其核心利润率,反而成为新增长引擎之时。

吴鸣远则给出了更细化的时间表:短期看,未来1—3个月市场波动仍将加剧,无差别抛售与反弹交织,任何AI技术突破或财报指引下调都可能触发新一轮抛售;中期看,3—12个月是基本面验证期,板块分化将加剧,2026年下半年是关键节点,若软件行业裁员潮提前出现,恐慌情绪将加剧;长期看,1—3年内新秩序将确立,SaaS(软件即服务)订阅模式将向“按使用量+按成果”的混合模式转型,具备AI原生能力的平台型企业将崛起。也有机构持相对乐观态度。申万宏源研究副总经理刘洋、计算机首席分析师黄忠煌表示,基于2月全球风险偏好的变化,市场调整已经进入后半程,目前正处于平复悲观情绪的阶段。

据《证券时报》作者:谭楚丹 吴琦 刘艺文

# “AI颠覆论”引发美股恐慌性交易

1月,“AI烧钱但看不到回报”的论调占据上风,市场对AI投资回报周期过长的担忧进一步加剧,进而影响美股;2月,“AI颠覆论”主导市场情绪,引发美股出现恐慌性交易。

短短一个月内,恐慌情绪从软件行业蔓延至金融、法律、咨询、商业地产、物流、传媒等多个领域,投资者纷纷转向具备“抗AI冲击”属性的板块。

## 拆解AI抛售潮

自Anthropic公司推出法律AI工具后,2月3日,美股法律软件与数据服务企业应声大跌。次日,抛售潮蔓延至软件、半导体、AI基础设施等领域;当周,私人信贷市场也受到冲击,持仓高度集中于软件板块的Ares、KKR等机构股价大幅下挫。

2月9日,在线保险平台Insurify推出AI新工具,标普500保险指数当日收跌3.9%;10日,Altruist推出AI税务规划工具,美股财富管理板块集体大跌;11日,恐慌情绪蔓延至美股房地产服务板块;12日,AI物流公司Algorhythm发布白皮书称,其AI算法将使生产效率提升3倍,卡车运输与物流板块随即遭遇抛售。2月23日,Citrini Research发布题为《2028年全球智能危机》的报告,推演了AI快速发展可能引发的连锁经济危机,美股投资者再度掀起抛售潮。

华泰证券研究所所长张继强团队表示,2026年以来,全球AI叙事至少出现三层转变:一是过去“模型越大、数据越多、算力越强、性能越好”的经验规律正出现裂痕,比如投入边际效率衰减、数据瓶颈等问题已浮出水面;二是市场从奖励“资本开支”转向担忧“变现太慢”;三是对AI颠覆性的担忧。

张继强认为,上述三层叙事所指向的问题真实可推演,但变革的时间表和最终边界很难提前预判。当前市场在恐慌情绪主导下进行线性外推,定价反映了相对最坏的情景。“其中一个重要原因可能是高估值和交易结构的脆弱性,这成为恐慌的放大器。本轮调整之前,AI相关板块的估值处于历史高位,商业软件板块的估值也不算低,在这一叙事触发因素之下,恐慌情绪形成集中释放。”

## 市场“反应过度”

对于本轮美股市场出现的AI恐慌交易,受访机构一致认为市场“反应过度”,在“哪些行业会被颠覆”以及“颠覆速度”上存在认知混乱。但对于AI对传统行业的冲击程度,受访机构则存在分歧。招商基金信息科学与技术产业链小组副组长杨成表示,这是市场的短期过度反应。从历史经验来看,资本市场往往会高估某个事件的短期影响,而低估其长期变化。

“我们正处于智能时代的中期,AI技术仍是提升生产力的有效工具。虽然AI会对许多行业进行