

开局“十五五”： 透视 2026 保险业三大实干路径

都市时报全媒体记者 肖进 综合整理

2026年1月15日,国家金融监督管理总局召开年度监管工作会议,为“十五五”开局之年的保险业划定了清晰的航向。会议要求深入整治无序竞争,督促保险机构专注主业、错位发展。

同时,会议明确要优化科技金融服务,积极培育耐心资本,并加强养老健康、乡村全面振兴等民生领域的金融支持。

从监管部门到地方实践,从行业巨头到市场分析,一幅关于2026年保险业如何“实干”的路线图正变得清晰可见——这不仅是一场业务结构的调整,更是行业价值回归与服务能力重塑的深刻革命。

监管定调

告别“野蛮生长”,重塑行业生态

金融监管总局的年度会议为2026年的保险业奠定了“回归本源、高质量发展”的总基调。会议强调“深入整治无序竞争”,直指行业沉疴。

“近几年,保险行业改革发展已取得明显成效,但部分机构仍存在过度追求规模扩张,通过低价竞争、虚假宣传等无序手段抢占市场的问题。”对外经济贸易大学保险学院教授王国军指出,保险业亟须从“规模导向”转向“价值导向”。

“报行合一”的全面深化与落实是推动这场变革的核心政策杠杆。所谓“报行合一”,即保险公司报备给监管部门的保险条款和费率,必须与实际经营中使用的完全一致。2025年,这项政策已从车险、人身险领域延伸至企财险、责任险、意外健康险等非车险领域。

进入2026年,监管持续加码。1月,金融监管总局印发《非车险综合治理有关问答(一)》,对市场关切的10余项问题作出明确回应。券商研究指出,这一政策有望带动行业费用率改善、降低整体运营成本,并倒逼保险公司提升对风险的精准定价能力。

中国保险行业协会在部署2026年工作时也呼应了监管精神,提出要建设包括行业自律、服务社会、文化建设在内的七大

工作体系,确保“十五五”开好局、起好步。

业务重塑

分红险成主流,渠道回归价值

在监管引导与市场环境的双重作用下,保险公司的产品策略与销售模式正在发生深刻而务实的变化。

在产品端,分红险正快速取代传统固定收益产品,成为市场销售的绝对主力。其背后是持续的低利率环境。根据中国保险行业协会数据,普通型人身保险产品预定利率研究值在2025年四季度已降至1.89%。这使得传统“保本保息”产品的吸引力大减。

分红险采用“保证利率+浮动分红”的收益结构。对保险公司而言,这降低了刚性负债成本,缓解了利差损压力;对消费者而言,则保留了分享保险公司未来经营成果、抵御通胀的可能性。广发证券非银首席分析师陈福表示,展望2026年,分红险通过“1.75%保底+浮动分红”有望获得居民青睐。

在销售渠道端,“报行合一”政策严控手续费成本,正在重塑整个行业的销售逻辑与竞争格局。

最显著的变化发生在银保渠道。中信建投非银金融首席分析师赵然分析,“报行合一”之后,银保合作更加回归本源。保险公司思考的不再是如何支付更高佣金,而是如何更好地赋能银行队伍,为银行的客户提供专业的保险解决方案和综合金融服务。

这场渠道变革已初显成效。华创证券分析,分红险深化带动结构改善,银保渠道网点拓张赋能新单增长,预计2026年上市险企合计新业务价值增速或在15%以上。

与此同时,传统的个人代理人渠道在压力下向“高素质、专业化”深度转型,强化其在构建深度客户关系、销售复杂保障型产品方面的不可替代价值。

服务升维

从经济补偿到社会“稳定器”

监管定调中,对保险业服务经济社

会、保障民生的要求被提到了前所未有的高度。2026年,保险业正以其独特的资金属性和专业能力,更深入地融入国家发展大局与民生保障网络,回答“怎么干”的实践命题。

在科技创新领域,保险业正扮演“耐心资本”和“风险减量”的双重角色。截至2024年末,保险业支持科技自立自强的存量资金已达8800亿元,投向战略性新兴产业的资金为6800亿元。进入2026年,地方层面的实践如火如荼。

深圳市地方金融管理局发布《关于保险业助力科技创新和产业发展的行动方案(2026—2028年)》,提出为人工智能、低空经济等前沿领域“定制”保险服务,力争到2028年底,全市科技保险保费收入年均增速超10%,每年为科技企业提供风险保障超5万亿元。

湖南省政协委员文强则在今年两会期间建议,通过“区域统保+保费补助”模式,建立“科惠保”和“人才保”机制,为科技型企业及人才构筑风险“防火墙”。

在养老健康领域,构建“保险+服务”生态体系成为行业共识与发力重点。中国太保寿险近日发布“长护太保家园专属定制方案”,创新推出“长护保障+养老储备+家园入住”三位一体的综合解决方案。

这背后是严峻的老龄化现实。数据显示,国内失能及半失能老人已达4500万,而持证专业护理人员不足2万,供需缺口悬殊。

中国人寿则发挥保险资金久期长的特点,发起设立总规模达100亿元的国寿银发经济产业投资基金,并探索“度假酒店+康养疗愈”等创新模式,推动服务升级。

在乡村振兴与普惠金融方面,保险服务的“毛细血管”正深入下沉市场。中国人寿财险山东省分公司创新推出设施花卉种植保险,为全省花农提供风险保障超5000万元,守护“花经济”。

在安徽池州,国元保险召开农村商业险业务培训会,旨在为地方特色农业“量身定制”一揽子保险产品。呼伦贝尔

市则启动四级金融干部培训,推动惠农惠牧保险政策在基层落地生根。

未来展望

在变革中寻找确定性

站在“十五五”的起点,保险业的转型之路已然清晰,但前行的过程仍伴随着挑战与不确定性。

低利率环境的持续考验是行业面临的首要课题。尽管分红险等产品转型有助于缓解利差损压力,但如何在一个利率中枢长期下行的环境中,实现负债端与资产端的稳健匹配,仍是所有保险公司必须面对的“必修课”。

新技术带来的风险形态变化,要求保险业必须具备更强的动态风险管理能力。从人工智能的伦理风险到低空经济的运行风险,传统保险精算模型面临重构。如何准确为这些新兴风险定价,既关乎市场开拓,也考验着行业的专业根基。

尽管如此,确定性同样显著。监管导向的明确为行业创造了稳定、可预期的发展环境。从“报行合一”到“报行合一”的深化,一系列政策正在系统性挤出市场泡沫,引导竞争从费用战转向专业与服务战。

此外,全社会对风险保障的庞大而多元的需求,为行业提供了最坚实的发展基础。无论是应对老龄化、服务新市民,还是护航科技创新、支持乡村振兴,保险业都能找到其不可替代的社会价值与市场空间。

当保险代理人从推销话术转向为客户做专业的家庭风险诊断,当保险资金悄然流入前沿科技的实验室,当卫星数据开始守护千里之外的农田与花圃,保险业的价值已悄然蜕变。

行业的航船正调转方向,驶向一片更考验耐力而非爆发力、更看重深度而非速度的广阔水域。转型的阵痛不可避免,但航向已清晰可见——一个更专业、更稳健、更贴近国家与民生需求的保险新生态正在成形。