保险业偿付能力迎大考 机构加紧应对资负匹配挑战

中经记者 陈晶晶 北京报道

随着“偿二代”二期规则过渡期的正式终结，2026年一季度偿付能力成为检验险企实力的“试金石”，备受关注。

《中国经营报》记者统计，截至发稿，共有87家财产险公司、72家人身险公司及16家再保险公司按期披露了偿付能力报告。

偿付能力报告数据显示，一季度，行业偿付能力充足率整体呈现下降趋势。其中，72家人身险公司中，超过八成的险企偿付能力充足率指标环比下滑；87家财险公司中，超七成的险企环比下滑。值得一提的是，一季度共有5家险企偿付能力不达标。

在市场利率持续走低的背景下，保险行业的资本补充与经营策略调整正愈演愈烈。

总体达标 指标下行

最新数据显示，大部分保险公司的偿付能力守住了“达标线”，但偿付能力充足率环比下降成为普遍现象。

根据《保险公司偿付能力管理规定》，偿付能力达标的险企须同时满足三个条件：核心偿付能力充足率不低于50%；综合偿付能力充足率不低于100%；风险综合评级在B类及以上。

保险公司偿付能力监管规则（Ⅱ）（即“‘偿二代’二期”）自2022年开始实施。不过，保险公司可以根据自身需要向监管部门申请暂缓实施“偿二代”二期规则，并设置“一司一策”的过渡安排。这一过渡期已于2025年末正式结束。

最新数据显示，大部分保险公司的偿付能力守住了“达标线”，但偿付能力充足率环比下降成为普遍现象。

西部证券非银研究报告显示，一季度，在平均核心偿付能力充足率、综合偿付能力充足率2项指标上，72家人身险公司分别环比下降12.98个百分点和16.54个百分点，87家财险公司分别环比下降7.51个百分点和7.69个百分点。

一季度，共有5家险企偿付能力不达标。其中，华汇人寿、亚太财险、前海财险、安华农险四家因风险综合评级被评为C类而不达标。另有幸福人寿、北大方正人寿偿付能力充足率勉强维持在监管“红线”以上。

分行业来看，一季度72家人身险公司中超过八成偿付能力充足率指标环比走弱，其中三峡人寿、幸福人寿、长生人寿、和泰人寿、光大永明人寿、信美人寿、横琴人寿、中荷人寿、中银三星人寿、陆家嘴国泰人寿、复星保德信人寿、东方嘉富人寿、财信吉祥人寿、国富人寿等二十多家险企更是出现了数十个百分点的剧烈降幅。此外，个别险企净现金流出现负数，如财信吉祥人寿一季度末净现金流-15.59亿元。

值得一提的是，三峡人寿、光大永明人寿、中意人寿、民生人寿、北京人寿、信美人寿等险企在分析偿付能力充足率变化时，提到了“偿二代”二期过渡期政策结束这一因素。

例如三峡人寿称，寿险业务保险风险最低资本较上季度末增加，主要由于“一司一策”过渡期政策到期，上调疾病发生趋势因子，导致寿险业务保险风险最低资本增加较多。

还有一些险企则表示主要受资产端、负债端及规则调整等多重因素综合影响，导致偿付能力下滑。

东方嘉富人寿方面回应记者采访时表示：“一季度偿付能力下降和亏损，主要受外部宏观因素影响，包括负债评估利率下行、地缘政治冲突引发的资本市场波动等，是全行业面临的共性挑战。”

幸福人寿方面也对记者表示，一季度盈利及核心偿付能力出现阶段性波动，主要受当期资本市场环境波动、市场估值变化以及行业阶段性经营计量规则调整等外部及周期性因素综合影响，属于行业经营发展中的正常阶段性波动。

横琴人寿方面表示：“4月以来资本市场回暖，公司各项核心指标稳步向好，偿付能力和盈利能力持续提升。”

财产险行业方面，一季度有63家综合偿付能力充足率指标环比走低，占比超七成。其中，恒邦财险、融盛财险、比亚迪财险、合众财险、泰康在线、瑞再企商等，偿付能力充足率同样出现了数十个百分点的下滑。

业内人士对记者表示：“‘偿二代’二期过渡期结束后，资本约束全面刚性化，最低资本要求全面提升。实际资本认定更加审慎，对权益类资产、非标资产的资本扣减比例提高，部分此前可计入核心资本的项目被调整为附属资本，从而直接压缩了实际资本规模。”

一季度五家不达标险企偿付能力情况表

险企名称	核心偿付能力	综合偿付能力	风险综合评级
前海财险	112.95%	112.95%	C
安华农险	202.59%	206.82%	C
亚太财险	121.90%	121.90%	C
长生人寿	45.40%	55.50%	B
华汇人寿	2280.43%	2295.89%	C

数据来源：险企一季度偿付能力报告 陈晶晶/制表 刘洋/制图

资产负债匹配挑战加大

资产荒使得保险资金的配置逻辑正被迫从“寻找高收益资产”向“重建收益来源”转变。

多家险企对记者表示，当前低利率环境以及准备金折现率下移，均对偿付能力带来较大影响。

如折现率下降，意味着负债端计算的现值变大，险企必须增提准备金，增加负债，减少净资产，进而偿付能力下降。

记者注意到，一些保险公司在偿付能力报告中提到，如果利率持续保持低位，负债端的不利影响将逐步显现。同时，偿付能力管理还将面临寿险市场转型、资本市场大幅波动和过渡期政策到期等种种不利因素的影响。

东方嘉富人寿方面对记者表示：“偿付能力基础折现率曲线下移是当前寿险行业共同面临的挑战。公司密切关注利率走势和监管政策环境，当前影响仍在公司预期范围内。”

与此同时，多家险企向记者坦言，险企资产负债匹配挑战更大。

“一方面，国债、高等级信用债等传统固收资产的收益率中枢持续下移；另一方面，随着非标资产压降和融资渠道收紧，市场上能够提供长期、稳定回报的优质资产愈发稀缺，这种‘资产荒’使得保险资金的配置逻辑正被迫从‘寻找高收益资产’向‘重建收益来源’转变，在‘长期、稳定、匹配、可持续’等多重约束下寻求最优解。”东方嘉富人寿方面称。

东方嘉富人寿方面还表示：“面对‘偿二代’二期对资产穿透式监管的新要求，公司对资产配置策略进行了多维度的动态优化。一方面，通过精细化操作提升生息类资产的配置效率，牢固投资组合‘安全垫’；另一方面，增加低波动、高股息的价值型底仓配置。此外，拓展多元化另类投资，把握市场底部机会。”

信美人寿方面则对记者称，偿付能力、资产负债匹配以及新会计准则体系对寿险公司经营都有重大影响。资产配置需要重点关注偿付能力、新会计准则等关键因素。“保险资金的核心特点是其负债的长期性，资产配置策略着眼长远，短期的市场波动不会动摇其既定的战略资产配置框架。”

调整策略 加速补血

多家险企通过发行资本补充债，旨在快速提升综合偿付能力。

记者采访了解到，保险公司拟采取多项措施来改善偿付能力或维持偿付能力充足，如使用发行资本补充债券、增资扩股等外源性手段。同时，从优化业务结构、调整各项战略等方面优化公司经营，增强内源性资本补充能力。

东方嘉富人寿方面对记者称，公司将从“外源补充+内生优化”两个方向综合施策，确保公司偿付能力充足率满足监管要求。进一步推进负债端业务结构转型，降低资本消耗；加强投资能力建设；持续提升资产负债的精细化管理；探索多元化的资本补充渠道和方式。

“近年利率下行、‘报行合一’”等政策调整，中小险企面临共同的挑战，行业处于调整期，信美人寿未来将以‘储蓄+保障’产品稳住规模与价值，深耕细分市场；加大浮动收益型产品创新力度，同时严控传统固定收益业务的规模与成本。”信美人寿方面称。

值得一提的是，多家险企通过发行资本补充债，旨在快速提升综合偿付能力。

近日，监管分别同意同方全球人寿发行规模不超过10亿元的资本补充债券、中荷人寿发行不超过13亿元无固定期限资本债券。在此之前，有8家险企发行资本补充债券，合计规模超180亿元。

同方全球人寿方面对记者表示：“公司发债已有多年历史，市场对公司已相当熟悉。从资本补充角度看，希望拥有多样化的资本补充工具，以有效补充长期资本。从此前发行结果来看，市场接受度较好。”

商业健康险冲规模 如何向团体险业务“要增长”？

中经记者 樊红敏 北京报道

商业健康险市场整体增长乏力的背景下，团体业务是否有望成为增长突破口？

《中国经营报》记者注意到，今年以来，多家机构在加码布局团体健康险业务。

近期，太平人寿的业务范围中获批增加“团体长期健康保险”。定位医疗科技和健康管理的思派健康（00314.HK）在近期披露的2025年年报中提到：“进一步明确并深化以企业健康保险经纪业务为核心的发展战略。”

业内研究机构数据显示，美国商业医疗市场为团险主导，超过80%的份额为团险；以个险为主，团险为辅的德国，其团险保费规模占比也在30%左右。对比来看，国内团险份额占比不到20%，仍有较大发展空间。

中金公司预测，到2030年，中国团体健康险市场规模有望突破8500亿元，2025年至2030年复合年增长率约为11.3%。

不过，记者从行业内了解到，目前团体健康险市场头部机构占主导，中小险企业进入难度较大，此外，团险市场还面临产品同质化严重、赔付率高企等痛点问题。

团险有望成为健康险冲规模突破口

团体健康险是一种以团体为投保对象，由保险公司与投保人共同签订保险合同，为团体成员提供医疗保障的保险产品，以企业、事业单位等组织为主要投保主体。

“本集团所处的企业商业健康团险经纪及企业医疗健康管理服务赛道，正迎来政策支持、需求爆发、专业化升级的黄金发展期。”思派健康在2025年年报中提到。

根据年报数据，截至2025年年底，思派健康企业保险服务在管保费达到10.9亿元，同比增长47.8%；服务企业数量达619家，同比增长约30.0%；服务会员总数突破204万人，同比增长约79.2%；报告期内保费续保率达101.5%。

3月20日，国家金融监督管理总局发布的批复公告，同意太平人寿在原有业务范围基础上，新增“团体长期健康保险”业务经营资质。

“太平人寿新增上述业务是顺应政策鼓励长期健康险的趋势，也是抓住团险市场需求，完善自身业务布局的务实动作。”对外经济贸易大学保险学院教授王国军向记者表示。

这背后，团体健康险作为多层次医疗保障体系重要组成部分，其重要性正在提升。同时监管政策也在鼓励、支持“长期医疗保险”。

2025年9月，国家金融监督管理总局发布的《关于推动健康保险高质量发展的指导意见》（金发〔2025〕34号），在总体要求中明确，到2030年，团体健康保险和个人健康保险协同发展，满足全人群和全生命周期多样化需求的多层次健康保险市场格局基本形成；在“优化健康保险发展环境”部分明确，“用足用好现有政策，大力推进团体健康保险发展，支持保险公司为事业单位开发符合规定的健康保险产品。

金发〔2025〕34号文同时也高频提及长期医疗保险：“鼓励长期医疗保险根据风险类别定价，提升保险费率与承保风险匹配度”“健全长期医疗保险费率调整机制，提供公平可及、持续稳定的长期医疗保险服务”“支持开展个人账户式长期医疗保险业务，丰富服务形态”“支持监管评级良好的保险公司开展分红型长期健康保险业务”。

2025年8月，上海金融监管局等七部门联合印发《关于促进商业健康保险高质量发展助力生物医药产业创新的若干措施》明确提出，推动医保个人账户支持团体健康保险发展。

2025年12月，苏州市推出首款政府指导的普惠团体医疗保险“苏职保”。

今年2月，北京市医保局等9部门联合印发的《北京市支持商业健康保险高质量发展的若干措施》提出，鼓励开发团体健康保险产品。

“随着我国人口寿命延长，以及国家医改制度变化，团体健康险必然会在国民医疗体系中成为更加重要的支付解决方案。”众安保险团险负责人向记者表示。

据该负责人介绍，2025年，众安保险团体健康险保费及利润均获得两位数增长，今年以来这一增长势头仍在延续。“未来我们将继续深耕各行业的头部企业，将保障范围尽可能地扩展至企业员工及其家庭，并针对性部署‘走出去’战略的企业，为其员工健康、安全护航。”

“中国商业健康保险正处于规模增长的关键拐点，团体补充医疗保险改革是破解当前困境的重要突破口。当前个人健康险市场受逆选择风险、高管理成本制约，业务规模难以支撑与医药产业的深度协同。相比之下，团体保险依托企业参保机制，能有效分散风险、提升覆盖率，是未来扩容健康险市场的核心路径。”南开大学卫生经济与医疗保障研究中心主任、金融学院养老与健康保障研究所所长朱铭来在今年2月份招商信诺人寿联合新华健康发布的《中国企业健康保障发展白皮书》（以下简称《白皮书》）中表示。

“新型团险”正在路上

在机构加快布局的同时，团险市场当前也面临着市场格局分化，头部主导，中小险企所占市场份额较小；赔付率高启，承保亏损；产品同质化严重，缺乏创新等痛点问题。

从市场格局来看，记者从多家2025年健康险保费规模突破10亿元大关的中小险企业内部人士处了解到，其所在公司或并没有开展该业务，或该业务规模较小，或该业务刚刚起步。

“目前头部险企在主导着健康险市场的渠道、客户资源和长期险能力，中小险企市场份额应该不足5%。”北京大学应用经济学教授朱俊生向记者表示。

在朱俊生看来，中小险企的可能破局策略：一是聚焦细分市场，比如，为“专精特新”企业、蓝领群体、特定行业，提供定制化方案；二是轻资产运营，与经纪公司、医疗科技公司合作，借助资源和服务能力拓展市场；三是产品创新，场景化、模块化设计，构建短期+长期产品组合，提升客户生命周期价值；四是科技赋能，数字化平台、AI定价、健康档案管理，提高运营效率与风险管控能力。

众托帮联合创始人兼总经理龙格也认为，中小财险因缺乏规模效应，应避开正面价格战，走“专精特新”路线。建议深耕区域市场或细分高危行业，通过灵活定制和极速理赔服务来换取生存空间。

赔付率方面，根据中国保险年鉴，2024年经营团体业务的人身险公司有77家，团体保险业务规模保费为1523.55亿元，总赔付为1299.24亿元，赔付率为85%，扣除满期与年金给付后赔付率为82%。

产品同质化也是团体健康险面临的核心痛点之一。根据《白皮书》，目前国内企业健康险市场主流运营形态为第三方管理（TPA）模式（指保险公司作为风险承担与资金支付方，将核保、理赔、医疗网络搭建、客户服务等非核心或高专业性职能，外包给专业第三方服务机构），该服务模式的主要痛点之一就是服务同质化。

就未来团体健康险创新的方向，龙格认为，团体健康险创新的核心在于打通“医保个账+企业+个人”的混合支付，覆盖带病体及员工家属。

以上海市2025年以来在研究的新型团险示范性产品为例，龙格表示：“所谓‘新型团险’，新在采用‘账户制’，未用完的保障额度可累积或兑换体检、齿科等服务；打破了传统团险‘只保健康人、只管报销’的旧模式，实现了福利的个性化与资产化。”

“团体健康险的创新可以从以下几方面着手：一是产品创新，建立真正与社保起到补充作用、帮助被保险人对抗中大风险的产品体系；二是服务创新，借助保险公司资源优势，建立与健康险相配套的服务体系，为被保险人提供解决就医资源及打通各就医环节的配套服务；三是科技创新，为企业及员工提供快速便捷触达服务的科技支持，同时降低企业提供健康险福利的行政工作。”上述众安保险团险负责人表示。