

从“卖保险”走向“经营资产” 保险机构竞逐财富管理

中经记者 樊红敏 北京报道

保险机构正加码布局公募基金代销业务。

近日，中国证券投资基金业协会(以下简称“中基协”)披露了2026年上半年基金销售机构公募基金销售保有规模百强名单(以下简称“公募代销百强榜”)，中国

三重错配 代销之路不平坦

保险机构代销基金艰难，根源在于“销售逻辑、专业能力、激励机制”的三重错配。

保险机构代销基金并非新鲜事，早在2013年发布的《证券投资基金销售管理办法》，就将保险机构作为独立的可从事基金销售业务的机构。

根据现行规定，保险公司、保险经纪公司、保险代理有限公司从事基金销售业务的，应当向住所地中国证监会派出机构申请注册基金销售业务资格，并申领《经营证券期货业务许可证》。

公开资料显示，目前共有中国人寿、阳光人寿、平安人寿、泰康人寿、中宏人寿5家保险公司，华瑞保险经纪、玄元保险代理、方德保险代理、汇丰保险经纪4家保险中介公司具备公募基金代销资质。

人寿以1925亿元权益基金保有规模排在第7位，环比增长364亿元，增幅达23.32%。

今年8月，证监会官网披露的行政许可进度信息显示，太平洋人寿保险(以下简称“太保寿险”)的《从事公募基金销售的机构注册》申请，目前已进入接收材料环节。

公开信息显示，目前共有

Wind数据显示，截至9月30日，上述9家保险机构共计代销了476家基金公司旗下27632只产品。

不过，保险机构代销基金之路并不平坦。2023年，进军公募基金代销7年多时间的永鑫保险销售决定退出，终止开展这项业务，成为首家弃牌的保险代理公司。2024年11月，财通基金宣布暂停方德保险代理有限公司的基金代销业务。

另外，上述9家具备基金销售资质的公司中，有5家代销产品数量不足1000只。Wind数据显示，截至今年9月30日，泰康人寿、中宏人寿、平安人寿代销基金产品

包括中国人寿在内的5家保险公 司，以及4家保险中介机构具备公募基金代销资质。根据Wind数据，截至目前，上述9家机构合计代销2.7万只公募基金产品。

“从金融产品销售制度变革角度来看，跨业销售双向放开已成趋势，券商卖保险、保险卖基金

数量分别为41只、144只、207只。

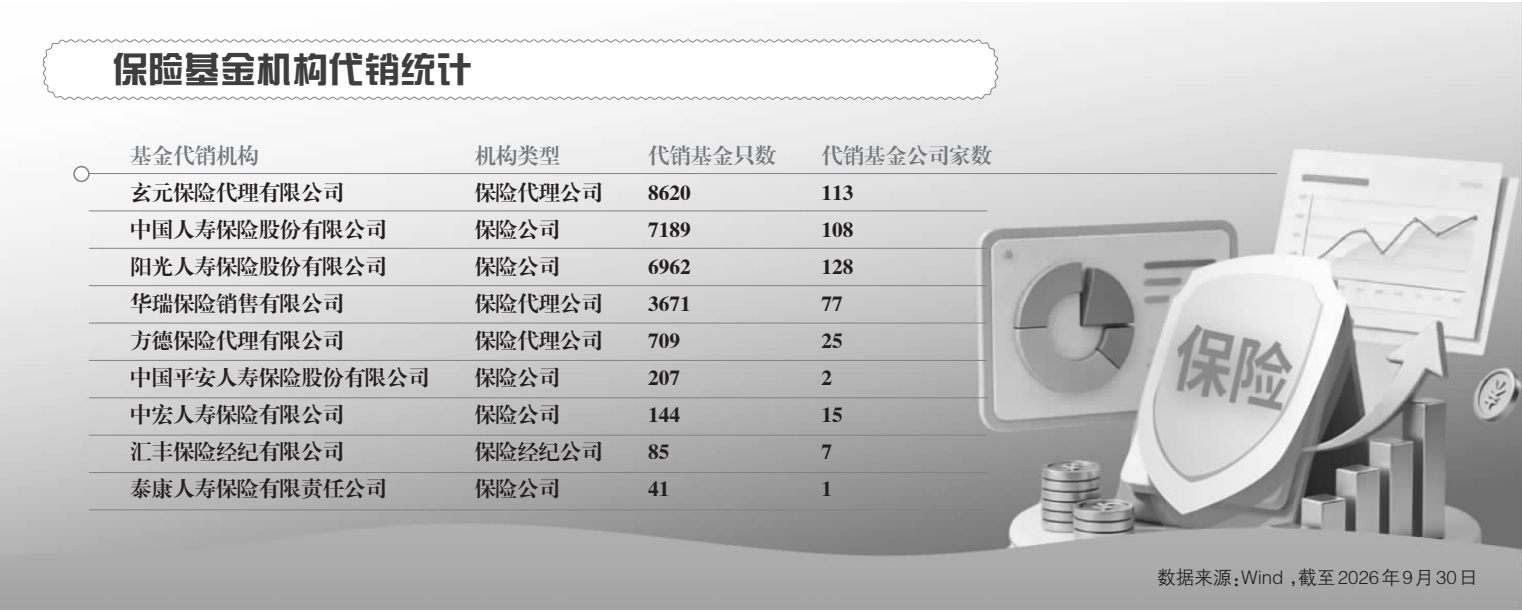
“保险机构代销基金艰难，根源在于‘销售逻辑、专业能力、激励机制’的三重错配。”奥纬咨询原全球董事合伙人、财富管理与资产管理资深研究人士郑莉娟向记者表示，其一，销售逻辑错配。保险销售靠“信任+人际”，基金销售靠“专业+售后陪伴”，两者佣金结构与风险承担完全不同：基金佣金远低于保险，且净值波动会传导至客户情绪，代理人担忧“基金浮亏反噬保险主业”，销售动力不足。其二，专业能力与资质门槛高。按监管要求，保险营销人员须取得基金从业资格并工作满2年方可销售基金，而保险

成为制度允许的常态。从寿险转型角度看，传统保障业务增长承压，需要拓展公募基金代销，补齐财富管理产品货架，挖掘存量客户，打通‘保障+投资’的综合服务链条。”对于保险机构竞逐“卖基金”，中央财经大学中国精算科技实验室主任陈辉在接受《中国经营报》记者采访时表示。

代理人专业水平参差不齐，培养成本高。其三，成本收益不经济。基金代销需持续投入系统、合规与售后，收入难以覆盖成本。

“保险代理人队伍擅长保障类产品，基金投顾专业能力不足；考核激励偏向保险主业；基金筛选、运营系统建设成本高，中小机构投入产出比低，因此个别机构选择退出。”陈辉也表示。

不过，陈辉也指出，保险机构在基金销售赛道同样也具备多方面差异化资源禀赋。“拥有海量长期信任的个人寿险客户，擅长家庭综合财富规划；代理人线下触达网络完备；养老、年金业务场景可以和基金配置协同。”



超六成产品结算利率不足3% 万能险加速“去泡沫”

中经记者 樊红敏 北京报道

万能险结算利率泡沫正在被挤出。

Wind数据显示，截至目前，已有1413款万能险产品披露了今年8月份结算利率，其中最高为3.50%，最低为0.05%；结算利率的平均值为2.67%，同比下降了9个基点；中位数为2.5%，同比下降了35个基点。

“《关于加强万能型人身保险监管有关事项的通知》(以下简称‘万能险新规’)要求结算利率必须以账户真实投资收益为基础，特别储备只能来自正收益积累、使用条件严格，很多公司无法再通过虚高贴费来维持收益率，只能向保底利率收敛。这体现了以往非理性结算利率背后的‘贴费游戏’终结，也是定价向真实投资能力回归的分化信号。”天职国际金融咨询合伙人周瑾在接受《中国经营报》记者采访时表示。

关注结算利率中位数同比降幅

万能险是指包含保险保障功能并可追加保费或调整保险金额、设立单独保单账户、提供最低收益保证，且产品名称中包含“万能型”字样的人身保险产品。其利率分为最低保证利率和结算利率，最低保证利率是指保险公司向保单持有人承诺的最低收益率，结算利率则是保险公司向保单持有人实际分配收益的利率。

Wind数据显示，截至9月30日，共有1413款万能险产品披露了8月份结算利率，其中最高结算利率为3.50%，共有25只产品取得这

从追逐高息转为寻求长期确定收益

2025年4月，金融监管总局发布被业内称为“十年来最严格”的万能险新规，该文件不仅禁止开发5年期以下的短期万能险，“鼓励延长保单实际存续期限”，同时严格要求“保险公司必须根据账户的真实投资情况，合理审慎地确定结算利率，规范特别储备的使用”；此外允许“保险公司在满足相应约束条件时，对万能险产品调整最低保证利率”。

尽管在万能险新规之下，行业经历了为期一年的整改，且结算利率持续走低，但万能险保费的增速却在回升。

监管方面披露的数据显示，2024年人身险公司保户投资款新增交费(以万能险为主，下同)5786.76亿元，同比下降2.84%；2025年，保户投资款新增交费6009

一结算利率。具体来看，包括和谐健康保险7款，百年人寿4款，人保寿险3款，富德生命人寿3款，上海人寿3款，阳光人寿2款，前海人寿2款，珠江人寿1款。

“3.5%产品多为存量老账户，依赖历史高息资产及严格受限的特别储备支撑；部分公司出于维持客户信心、防范集中退保的考量，在合规范围内维持表面利率，但这属于少数产品的‘余温’，不可持续。”对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格直言。

亿元，同比增长3.84%；今年前7个月，人身险公司保户投资款新增交费为4607亿元，同比增长9.9%。

对比来看，中国保险行业协会披露的同业交流数据显示，2026年上半年，人身险公司实现原保险保费收入2.87万亿元，同比增长3.6%；同期，分红险原保险保费收入达10126亿元，同比增长94.4%。

据公开报道，有公司负责人表示，考虑到当前分红险总成本不低，公司今年计划将分红险规模降至50%以内，同时积极发力万能险。

记者注意到，某地方国资背景人身险公司最新债券评级报告也提及，“未来，公司计划致力于回归保险本质，重点发展保障类产品，逐步减少对‘增额终身寿’等固定

从结算利率分布来看，在1413款产品中，508只产品结算利率在3%及以上，占比35.95%；873只产品结算利率在2%(含)至3%(不含)，占比61.78%；32只产品结算利率低于2%，占比2.26%。

据公开数据，2021年至2025年，万能险的结算利率平均值已由4.06%降至2.77%。

记者根据Wind数据计算，上述1413款万能险产品今年8月份结算利率的平均值为2.67%，去年同期为2.76%，同比下降了9个基点；中位数为2.5%，去年同期为

2.85%，同比下降了35个基点。

在行业人士看来，结算利率中位数同比降幅远超平均数同比降幅更能反映万能险真实的下滑程度。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆向记者表示，平均数和中位数出现这样的差异，说明不同万能险产品之间的结算利率分化在加大。1413款产品中，仍有少数产品维持相对较高的结算利率，对整体平均水平形成了一定支撑，但大多数产品的结算利率已经处于更低水平，因此中位数下降幅度

周瑾表示。

智研瞻产业研究院预计，2026年中国万能险市场规模将达到4850.0亿元，2031年预计进一步升至超过5000亿元。

“万能险不会成为寿险业下一轮增长的引擎，但它是这个行业穿越低利率周期时的一块压舱石——账户透明、成本可调、久期可控，这三条特性在利率环境反复的年份里，价值反而比高增长时期更清晰。”智研瞻产业研究院近期发布的研报提到。

中研普华产业研究院的相关研报显示，2025年至2030年，万能险行业进入深度转型与高质量发展阶段，科技赋能、生态构建、客户运营将成为核心驱动力。

周瑾认为，未来万能险可能呈现的趋势一是结算利率中枢继续

“制度红利”与“转型倒逼”

保险机构加码布局公募代销业务，是“制度红利”与“转型倒逼”双重逻辑下的战略补位——本质不是简单增加一个销售品类，而是打通客户、渠道、资管能力，构建财富管理闭环。

寿险“长期资金属性”与保险机构财富管理转型正在形成共振。

尽管保险机构公募基金代销之路异常艰难，但头部保司显然正在发力。

根据中基协披露的公募代销百强榜，中国人寿作为唯一入围公募代销百强榜的保险机构，以1925亿元权益基金保有规模，排在第7位，排名提升了2位，权益基金保有规模环比增长364亿元，增幅达23.32%。

记者梳理中基协近年披露的公募代销百强榜发现，2024年以来，中国人寿权益基金保有规模排名持续提升：2024年上半年位列第12位，2024年下半年、2025年上半年位列第11位，2025年下半年位列第9位，2026年上半年进一步升至第7位。

Wind数据显示，截至2026年9月30日，中国人寿共代销了108家基金公司的7189只产品，代销产品数量仅次于玄元保险代理。后者代销了113家基金公司的8619只产品。

“中国人寿进入权益销售第一梯队，折射出寿险‘长期资金属性’与财富管理转型正在形成共振。”郑莉娟向记者表示，2026年上半年A股结构性行情下，权益基金赚钱效应显现，百强机构权益保有合计7.06万亿元，环比增长17.67%；而中国人寿环比增长364亿元，增幅23.32%，跑赢整体，说明其个险渠道对高净值、长周期客户的“存量转化”能力开始兑现。

在陈辉看来，头部保险公司基金销售规模扩大，体现保险渠道具备挖掘存量客户财富管理需求的巨大潜力。作为榜单唯一保险机构，说明头部险企可以依托庞大的保户资源、代理人队伍实现基金保有规模突破。

“首先，说明大型寿险公司已经具备一定的财富管理客户基础和基金销售能力；其次，也反映出保险客户的资产配置需求正在从单一保险产品向多元财富管理产品延伸。”北京大学应用经济学博

士后、教授朱俊生也向记者表示。

头部保险公司发力基金销售并非孤例。今年8月11日，证监会官网显示，关于太保寿险的《从事公募基金销售的机构注册》目前已进入接收材料环节。

回溯来看，泰康人寿、汇丰保险经纪均于2023年获批公募代销资格。

从金融产品销售制度变革的趋势来看，2025年7月，中国证券业协会发布的《关于加强自律管理推动证券业高质量发展的实施意见》提出，加强与相关部门单位的沟通协调，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；2025年10月，国家金融监督管理总局发布《资产管理信托管理办法(征求意见稿)》明确，信托公司可以委托理财公司、保险公司、保险资产管理公司、证券公司等机构代理销售信托产品。今年年初，多家券商机构官方APP纷纷上线保险专区，启动保险产品代销业务。

此外，寿险公司向财富管理转型也是大势所趋。2024年9月，国务院印发的《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》就为寿险行业划定了双重使命：既要坚守保险保障本源，也要回应居民日益增长的财富管理现实需求。

“金融产品销售正在走向跨业协同，寿险公司也正在从‘卖保险’走向‘经营客户资产’。基金是财富管理的重要标准化产品。寿险公司取得基金销售资格，不只是增加一个销售品种，更重要的是补齐财富管理产品体系，使保险、储蓄、基金、养老等产品能够围绕客户进行综合配置。”朱俊生表示。

“保险机构加码布局公募代销业务，是‘制度红利’与‘转型倒逼’双重逻辑下的战略补位——本质不是简单增加一个销售品类，而是打通客户、渠道、资管能力，构建财富管理闭环，从‘卖保险’升级为‘资产配置’。”郑莉娟表示。

明显高于平均数。

“从这个变化也可以看出，万能险整体收益水平正在下移，而且不能简单用平均结算利率代表市场上大多数产品的实际情况。对消费者而言，更需要关注具体产品的结算利率及其变化趋势，而不是只看行业平均水平。”杨帆称。

“平均数容易被少数头部老账户的高利率托住，而中位数大幅下滑说明占多数的普通产品真实收益已明显下台阶，行业收益正加速去泡沫化。”龙格认为。

缓降，向保底利率收敛，并呈低位窄幅波动的态势，3%以上的产品会愈发稀缺；二是保底利率进入动态可调时代，保证期满后可调，中枢将继续下移，成为险企对冲差损的减压阀；三是“主险+万能账户”成为主流形态，并嵌入养老、教育金场景，防御属性突出；四是产品分化常态化，投资与资产负债匹配能力成为险企和产品的核心竞争力，部分缺乏能力的中小公司或收缩该业务。

“未来万能险仍然会有一定的市场需求，但发展方式会更加规范和理性。随着利率中枢下移以及监管对万能险产品和销售行为的持续规范，过去依靠较高结算利率进行竞争的模式会越来越难持续，产品之间的收益差异也可能进一步收窄。”杨帆表示。