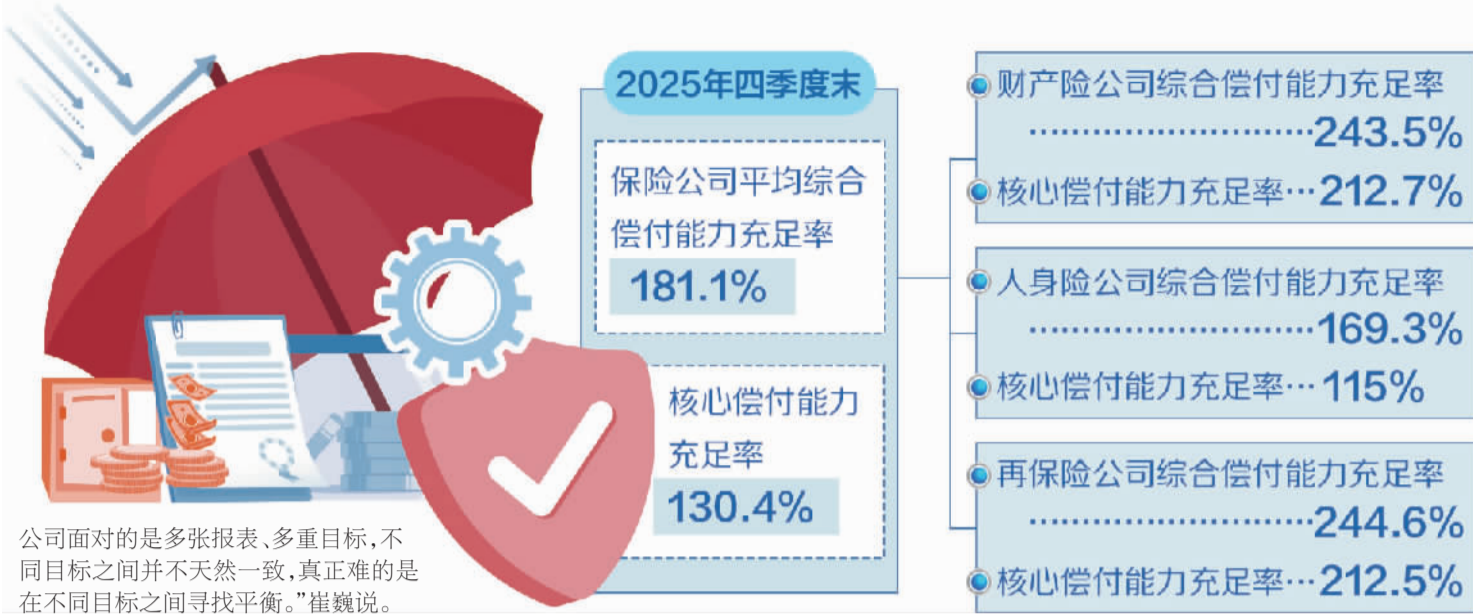


保险业偿付能力总体稳固



公司面对的是多张报表、多重目标，不同目标之间并不天然一致，真正难的是在不同目标之间寻找平衡。”崔巍说。

这也反映出当前偿付能力管理的新变化。过去，行业往往更关注综合偿付能力充足率、核心偿付能力充足率两个结果性指标。但在当前环境下，仅看一个季度末的数字已经不够。资本来源是否稳定、业务增长是否消耗过多资本、资产配置是否与负债久期匹配、风险综合评级是否改善，都需要纳入观察范围。

总体来看，2025年四季度偿付能力报告释放出两方面信号：一方面，保险业总体风险底线仍然稳固，大多数公司偿付能力处于监管要求之上；另一方面，行业已进入资本约束更加明显、经营分化更加突出的阶段。对于保险公司而言，偿付能力管理正在从“守住监管红线”转向“提升资本质量和经营质量”。

资产负债匹配压力加大

2025年四季度偿付能力报告中，“低利率”仍是绕不开的关键词。寿险公司经营的本质，是用长期资产匹配长期负债。过去销售的高预定利率产品和长期储蓄型产品，会在较长时间形成负债成本压力。当市场利率持续下行时，新增资产收益率下降，存量负债成本却难以同步下降，资产端收益与负债端成本之间的匹配难度明显加大。

对此，崔巍表示中英人寿在资产端“不去赌利率波动”，在负债端，公司形成个险、银保、经代“三足鼎立”的渠道结构，使负债来源更加均衡。对于寿险公司来说，渠道结构越均衡，负债来源越稳定，越有利于降低单一渠道波动对经营的影响。

中英人寿还强调资本补充的前瞻性。中英人寿总精算师汤梁表示，公司强调“晴天修屋顶”，不是等偿付能力逼近红线才被动补充资本，而是在资本水平较好时提前安排资本工具，这对于当前行业具有启示意义。

中国人保集团对低利率环境下的人身险利差损风险也有较为系统的判断。中国人保集团总裁赵鹏表示，近几年，通过压降负债成本、深化“报行合一”、推动中长期资金入市等积极举措，行业利差损风险已有所缓解。利差损风险主要体现在寿险业务中，尤其是长期储蓄型、保障期限较长且带有较高保证收益特征的产品。2026年，人保寿险将借助经济发展新动能，从资产端和负债端着手，系统提升防范化解利差损风险的能力，进一步降低利差损风险。

从负债端看，赵鹏强调，要持续优化人身险业务结构，推动负债成本下降；从资产端看，则要加强资产配置管理，提高投资收益稳定性。防范寿险利差损不能只靠投资端“多赚一点”，更要靠负债端“少背一点成本”。

中国人保集团副总裁才智伟则从投资端给出了更具体的路径。才智伟表示，固收投资是做好资产负债匹配、防范利率风险的重要抓手。2026年，人保集团将根据财产险、人身险不同负债资金属性，进一步做好分账户差异化配置和精细化管理。

低利率环境对保险公司的影响并不完全相同。对财险业务而言，压力更多体现在投资收益波动和资金运用效率上；对寿险业务而言，则更直接表现为利差损风险和资产负债久期匹配压力。谁的资产负债管理更精细，谁的偿付能力就更有韧性。

提质增效夯实根基

面对偿付能力压力，保险公司下一步不仅要“稳指标”，更要“提质量”。所谓稳指标，是确保综合偿付能力充足率、核心偿付能力充足率持续满足监管要求；所谓提质量，则是通过业务结构优化、资本效率提升、风险管理强化，让偿付能力建立在真实、稳定、可持续的经营基础上。

专家表示，人身险预定利率动态调整机制下，部分险种资产负债成本有所下降。保险公司应减少对高刚性收益产品的依赖，增加保障型产品、长期期交业务、浮动收益型产品和服务型产品供给，提高多元化利润来源。

分红险转型是行业应对低利率环境的重

要方向。与传统固定收益型产品相比，分红险通过“保证利益+浮动分红”的结构，有助于降低刚性负债成本，也能让客户分享公司长期经营成果。新华保险董事长杨玉成表示，新华保险将分红险转型作为重要战略任务，推动产品结构优化。2025年，公司分红险转型取得明显进展，分红险在长期险首年保费中的占比逐步提升。

但分红险并不是简单替代传统险的万能工具。分红机制设计、客户预期管理、资产端长期收益能力，都决定了分红险能否真正发挥作用。保险公司不能只看分红险卖得多不多，更要看其是否与资产配置能力、长期投资能力、客户服务能力相匹配。

资本补充同样需要提高质量。汤梁介绍，近年来，资本补充债、永续债、增资扩股等工具被更多保险公司使用。资本补充本身并不是问题，关键在于补充资本的时点和用途。如果等到偿付能力明显承压才仓促补充，往往会面临融资成本较高、市场窗口不佳等困难。提前做好业务规划，有助于增强公司应对市场波动和业务发展的主动性。

但也要看到，资本补充不能替代经营改善。外源性资本补充可以缓解一时压力，真正可持续的资本实力，仍要来自内源性资本积累。特别是对部分中小险企而言，股东持续增资能力有限，更要避免依赖高成本业务冲规模，应通过收缩低价值业务、改善渠道费用、加强再保险安排、优化资产结构等方式，提升资本使用效率。

此外，偿付能力提升并不只存在于资本和投资端，也存在于业务模式创新中。对健康险公司来说，如果能够通过健康管理降低赔付成本，通过服务提升客户黏性，通过精细风控改善赔付率，就能从经营源头增强资本积累能力。对财险公司而言，提升定价能力、风控能力、理赔控费能力，也同样会转化为偿付能力的稳定支撑。

总体而言，保险公司既要保持资本充足，更要提升经营质量；既要管好短期指标，更要夯实长期能力。只有把资产端、负债端、资本端真正统筹起来，把偿付能力管理融入日常经营，保险业才能在复杂环境中守住风险底线，更好发挥经济“减震器”和社会“稳定器”功能。

部分中小银行为不当揽储行为付出了代价。近期，部分中小银行因返利吸存等不当揽储行为被处以百万元级罚单，银行的相关责任人还被警告。数据显示，今年以来，针对此类非法吸收存款的行为，监管部门开出了约20张罚单。一张张罚单的背后，折射出中小银行的揽储乱象，但同时也提醒银行揽储莫碰合规红线。

所谓返利吸存，是指银行向存款人提供额外利益，比如通过现金返还、积分加倍或赠送实物等来吸引存款的行为，其本质是变相提高了存款人的收益。返利吸存短时间内让个别银行尝到了快速做大存款规模的甜头，实则也为过高的负债成本非理性上升埋下隐患。

存款规模是银行放贷的基础。相较于大型银行，中小银行在存款规模、品牌吸引力等方面先天较弱，为争夺客户、抢占市场，有的银行不惜采取各种贴息等不正当的揽存行为来增厚存款人的收益。在当前利率走低、“存款搬家”的背景下，居民热衷于将存款转向理财、基金、保险等收益更高的资管产品，倒逼银行进一步加剧中小银行揽储竞争。个别中小银行为提升放贷能力，宁愿被罚，也要走捷径非法揽储。然而，这种行为推高了银行的资金成本，暗藏诸多风险隐患。随着贷款利率下行，贷款端收益率下降，用高成本换来的储蓄进一步加剧息差收窄，使得银行自身深陷“非法揽储—推高成本—放大风险”的恶性循环。

金融监管部门早已三令五申，严禁商业银行非法揽储。《商业银行负债质量管理条例》明确提出，商业银行应当严格执行存款利率和计息管理，规范吸收存款行为等有关规定，不得采取违规返利吸存、通过第三方中介吸存、延迟支付吸存、以贷转存吸存、提前支取靠档计息等违规手段吸收和虚增存款。毫无疑问，返利吸存逾越合规红线，扰乱存款市场竞争。面对返利吸存诱惑，对于价格敏感型储户而言，就会想尽办法把资金存放在同一家银行。但这种资金稳定性较差，一旦利息降低，储户便快速把钱转移，无形中也为银行经营和金融市场安全带来隐患。当前，这种“花式”揽储削弱了存款利率市场化调整机制的效果，从维护金融市场稳定的角度来看，加大对个别不守规矩银行的惩处力度已成为一种必然。

强监管、防风险是推动中小银行稳健运行、补齐短板，进而守住不发生系统性金融风险的底线要求。监管部门对那些违法违规的银行开罚单，意在促进银行机构理性参与市场竞争，从存贷利差依赖向提升综合金融服务转变，实现吸引客户、沉淀资金的效果。

银行应以此为戒，尽快摒弃揽储规模情结，优化负债成本。中小银行一方面要降低对高成本一般性存款的依赖，大力拓展结算类活期存款、代发工资等低成本稳定资金来源；另一方面要强化内部资金转移定价机制，合规调整计息方式，严控高成本负债扩张，确保负债成本与资产端收益率相匹配。中小银行“拼利率”不利长远，控成本、提效率、强服务才是维持可持续发展的根本。

本版编辑 曾金华 彭江美 编夏祎

近期，保险公司2025年四季度偿付能力报告已陆续披露。从行业整体看，保险业偿付能力仍保持在监管要求之上，风险总体可控。国家金融监督管理总局数据显示，2025年四季度末，保险公司平均综合偿付能力充足率为181.1%，核心偿付能力充足率为130.4%，均高于100%和50%的监管最低要求。其中，财产险公司综合偿付能力和核心偿付能力充足率分别为243.5%、212.7%，人身险公司分别为169.3%、115%，再保险公司分别为244.6%、212.5%。

从多家保险公司近期业绩发布会释放的信息看，偿付能力管理已不再是单纯的资本指标管理，而是与产品设计、渠道经营、投资配置、资本规划、风险治理紧密相连。谁能在资产端、负债端、资本端形成协同，谁就更有可能在低利率和市场波动中保持稳健。

偿付能力总体充足

偿付能力是衡量保险公司履约能力和风险抵御能力的重要指标。简单说，就是保险公司有没有足够资本，应对未来赔付、退保、投资波动等风险。对消费者而言，偿付能力稳不稳，关系到保单背后的保障能否持续兑现；对行业而言，偿付能力管理水平，也直接体现出保险公司经营是否稳健、风险治理是否扎实。

从已披露报告看，保险公司偿付能力总体较为充足，但行业内部分化正在加大。大型保险集团和部分经营稳健的中型险企，偿付能力保持在较高水平，也有一些公司受利率下行、资本市场波动、业务增长带来最低资本增加等因素影响，偿付能力充足率有所承压或波动。

中国平安副总经理兼首席财务官付欣在2025年度业绩发布会上表示，2025年中国平安偿付能力超过监管要求2倍以上，构筑了较好的安全垫。这得益于公司资产负债委员会在低利率时代，对产品到负债再到资产配置的有价匹配。

付欣还表示，2025年平安寿险新业务价值连续3年实现两位数增长，产险综合成本率达到了96.8%，为近5年最好水平，这与公司持续应用AI、科技、大数据提升核保理赔控费能力有关。偿付能力不是孤立指标，而是业务质量、投资能力、费用管控、风险管理共同作用的结果。

在合资寿险公司中，中英人寿的偿付能力表现也较为突出。2025年末，中英人寿综合偿付能力充足率约276%，核心偿付能力充足率约193%，资本实力处于较为稳健的状态。中英人寿总经理崔巍在接受记者采访时表示，中英人寿在经营中强调资产端、负债端、资本端协同，以及资产负债表、偿付能力表、内含价值表、利润表的统筹管理。“保险

长期护理保险守护健康生活

“我们两个年轻时候身体可好了，没想到前两年老伴脑梗，我又两次意外摔伤。多亏有了这个保险，每个月有6次上门护理。护理师特别好，我受伤之后康复多亏了她们。”家住陕西省汉中的刘淑莲老人说起长期护理保险赞不绝口。

汉中市是陕西省唯一的长护险试点城市，5年来，已有超过41万名职工参保。汉中市医疗保障局业务经办中心副主任江岚介绍，汉中长护险已经形成了“政府主导、商保经办、机构照护、辅具支持”的服务体系，截至目前，累计为4100多名失能人员提供护理服务，基金支出超7900万元，长护基金始终保持收支平衡的运行态势。

今年3月份，中办、国办发布《关于加快建立长期护理保险制度的意见》，这标志着被称为社保“第六险”的长护险正式迈入全面推行的新阶段。中国人寿寿险公司健康保险事业部总经理何永平认为，失能人员的长期护理保障问题，关乎民生底线，也关乎社会稳定。对失能人员而言，长护险是“刚需”，专业护理能极大提升生活质量；对失能家庭，长护险是“减负”，减轻经济与照护的双重压力；对相关产业，长护险则是“拉动”，带动护理服务、康复辅具、智慧养老等上下游产业链协同发展。

刘淑莲和老伴通过失能评估后，选择的是居家自主与上门护理相结合的护理方式，每月除了能享受6次专业机构上门护理服务外，每人每月还能领取450元补贴。这样既有了专业护理的贴心照料，又能获得实实在在的经济支持。江岚介绍，医保部门与经办机构一起推出自主照护、机构上门照护、养老机构照护、医疗机构照护等全场景护理模式，将生活照料、医疗护理等40项服务标准化、规范化，让群众享受专业、统一的护理服务。同时，配套护理

专家表示，人身险预定利率动态调整机制下，部分险种资产负债成本有所下降。保险公司应减少对高刚性收益产品的依赖，增加保障型产品、长期期交业务、浮动收益型产品和服务型产品供给，提高多元化利润来源。

对于失能老人来说，居家照护确实能够提高生活质量，但是部分患有心脑血管疾病和手术后康复的老年人仍需要专业的医疗照护。2024年底，国家卫生健康委、民政部等5部门联合发布了《关于促进医养结合服务高质量发展的指导意见》提出，推动医疗资源丰富地区的部分一级、二级医院转型为护理院、康复医院等，有条件的医疗机构增加提供老年护理服务的床位数量。

在汉中职业技术学院附属医院医养中心，记者了解到，这里已经有100多位老人入住，40多位老人享受长护险报销政策。汉中职业技术学院附属医院院长徐晓娟介绍，这是汉中市首家由公立医院承办的养老机构，依托医院的医疗资源，主要为失能、半失能及认知障碍老人提供24小时医疗护理与生活照护。2025年统计数据，使用长护险服务的老人每月平均减轻经济负担1500元，累计服务时长近3300小时。

业内人士在接受记者采访时表示，随着长护险政策从试点走向全面落地实施，大幅减轻了失能人员家庭经济压力与照护负担，让失能群众更有尊严，家庭更有依靠，群众获得感、幸福感、安全感持续提升。

专家表示，人身险预定利率动态调整机制下，部分险种资产负债成本有所下降。保险公司应减少对高刚性收益产品的依赖，增加保障型产品、长期期交业务、浮动收益型产品和服务型产品供给，提高多元化利润来源。

分红险转型是行业应对低利率环境的重

离境退税“即买即退”服务提质升级

本报记者 董碧娟



2025年4月，我国在全国范围内全面推广离境退税“即买即退”服务措施，进一步提升境外旅客购物离境退税便利水平，优化境外旅客消费体验。

统计显示，一年来，离境退税“即买即退”有效激发入境消费活力，全国办理人数同比增长12.96倍，退税销售额和退税额同比增长9.35倍，业务规模实现快速增长。

离境退税“即买即退”，是指在已实施离境退税政策的地区，境外旅客在“即买即退”商店购买退税物品时，签订协议书并办理信用卡预授权后，即可在该商店现场申领与退税款等额的人民币。国家积极鼓励符合条件的退税商店提供“即买即退”服务，税务部门会同相关部门大力推动。目前，全国提供“即买即退”服务的退税商店已超8000家，较该服务措施全国推广之初，增幅超100%。随着“即买

即退”服务覆盖范围不断扩大，更多境外旅客现场购物时，可即时拿到退税款用于二次消费，有效激发了消费需求。

一年来，在国家税务总局的统筹指导下，各地税务部门积极探索，推动“即买即退”服务提质升级。北京推出“即买即退”全城通办，打破空间限制，旅客可在全城任一家退税商店购物后，就近选择集中退付点办理退税。四川推出“码上退”二维码退付服务，境外旅客只需拍照上传退税申请单、有效身份证件、购物发票等，就可以快速完成退税服务，即时收到退税款。深圳拓展多元化电子退付体系，创新推出“跨境支付通”实时到账微信香港钱包服务，新增“数字人民币硬钱包”退付方式，境外旅客完成退税流程后，可选择将退税款直接领取为一张面值等额的数字人民币硬钱包

卡片，不仅免去找零繁琐，还能直接在境内进行二次消费、乘坐公共交通等，构建多元选择、灵活适配、便捷高效的退付服务场景。

加强多方协同有效推动了离境退税优化升级。安徽税务部门与商务、文旅、海关等部门建立合作机制，打通政策落实“最后一公里”，简化退税商店备案流程，推行“一表申请、资料预审、快速办结”模式。通过跨部门协同与流程优化，全省离境退税平均办理时长压缩了22%以上。

山东税务部门联合商务、文旅、财政、海关等部门出台境外旅客购物离境退税“一件事”工作方案，进一步促进信息共享，强化分工协作；联合海关探索建立产品溯源体系，在防范税收风险的同时，提升消费者信任度；联合山东省文旅厅将免税店纳入“山东国际消费精品路线”宣传推广，进一步加大推介力度。

据了解，2026年“便民办税春风行动”围绕离境退税也专门进行了部署，明确要求提高退税商店覆盖范围、退税商店开单效率及退税便利度，持续提升离境退税服务水平。

中央财经大学财政税务学院院长樊勇认为，离境退税“即买即退”服务推广的落地，有效激发了入境消费活力，是我国持续优化国际化营商环境的重要成果，客观上也有力促进了本土品牌走向国际舞台。

国家税务总局有关局负责人表示，下一步，税务部门将继续落实落细离境退税政策措施，不断拓展服务场景、优化服务流程、提升服务质效，更好满足境外旅客购物离境退税需求，为扩大入境消费、服务高水平对外开放提供有力支撑。