

2. 人身保险

2022年,全国人身险行业原保费收入达32,091亿元,比上年增长2.8%。尽管受到新冠病毒疫情蔓延及“动态清零”政策的影响,人身险行业原保费收入仍然有所增长。在中国人口出现近61年来的首次负增长、老龄化日益加剧的情况下,人身险行业必须进一步重视从“量”到“质”的转变。中国银行保险监督管理委员会(以下简称“银保监会”)继续在偿付能力、稳健经营、消费者保护、ESG等方面实施严格监管。各寿险公司正在积极推进业务转型升级和保险代理人渠道的改革。利用IT和AI技术推进数字化建设,促进创新,并为保险业务提供动力,实现稳定增长,努力获取更多客户。预计2023年上半年,经济活动尚无法全面复苏,人身险市场也难以实现快速增长,但只要政府继续推行当前的扶持政策,便有望从下半年开始逐步复苏。

※汇率1元=19日元

人身保险市场概况

原保费收入情况

2022年,全国人身险行业原保费收入32,091亿元,比上年增长2.8%。尽管随着消费者比以前更加重视人身保险,原保费收入整体略有增加,但受新冠病毒疫情的影响,没有一家寿险公司能够实现爆发式增长。当前各企业仍在不断努力提升其管理水平,积极开发产品,让保障内容更加丰富(见下文)。

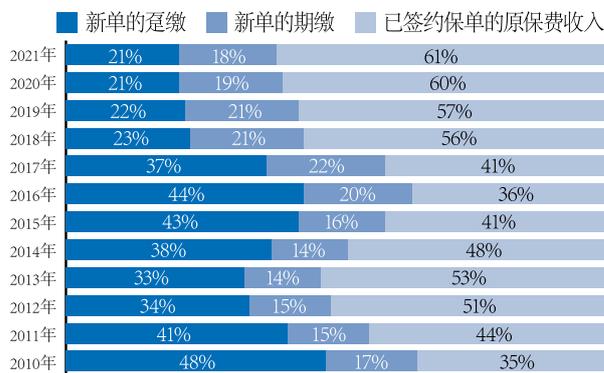
表1: 2015年-2022年寿险公司原保费收入历年变化(单位:亿元)

年	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
原保费收入	15,859	21,693	26,040	26,261	29,628	31,674	31,224	32,091
同比	24.9%	36.8%	20.0%	0.8%	12.8%	6.9%	-1.4%	2.8%

资料来源:中国银保监会官网

从下图可以看出,新单原保费收入占比在2010年达到峰值后一直呈下降趋势。2015年,原中国保险监督管理委员会(以下简称“原保监会”)取消了保险代理人资格考试,许多人以保险代理人的身份进入人身险行业,2016年新单原保费收入也随之实现了增长。2017年,原保监会限制销售短期高现金价值的产品,新单原保费收入开始下滑。2020年以后,受新冠病毒疫情影响,新单保费规模持续收窄。

图1: 按保费缴纳方式划分的原保费收入占比历年变化



资料来源:2022年《中国保险年鉴》

人身险市场主要险企的原保费收入情况

截至目前,中国人身险市场共有92家寿险公司,其中中资67家,外资25家(含3家外资独资)。已在证券交易所上市的5家公司依然作为行业巨头,引领着市场的发展。2022年,五大上市保险公司实现保费收入总额15,939.2亿元,同比下降0.3%,但市场份额高达49.7%。

表2: 五大上市保险公司原保费收入情况(单位:亿元)

公司名称	2021年	2022年	同比
中国人寿	6,200.0	6,152.0	-0.8%
中国平安人寿	4,570.3	4,392.8	-3.9%
中国太平洋人寿	2,096.1	2,223.4	6.1%
新华人寿	1,634.7	1,631.0	-0.2%
中国太平人寿	1,486.9	1,540.0	3.6%
合计	15,988.0	15,939.2	-0.3%

资料来源:各公司网站公开信息

截至2023年2月7日中国保险行业协会公布的统计数据 displays, 59家寿险公司(上市公司和未披露信息的公司除外)原保费收入合计9,579.4亿元。其中,上年有数据的企业合计57家,同比增长7.4%,有47家公司较2021年实现了正增长。外资寿险公司发展势头向好,据《中国保险年鉴》统计,2021年原保费收入增速为5.5%,市场份额10.7%,业绩不断提升。

人身险种类现状

如前所述,2022年的人身险行业持续转型升级,回归到监管部门所倡导的保障属性,注重从“量”到“质”的发展,保障型产品受到更多关注,逐渐成为市场上的主流产品。传统人身险产品的销售状况好于健康险(第三领域)产品。

表3: 各险种的原保费收入(单位:亿元)

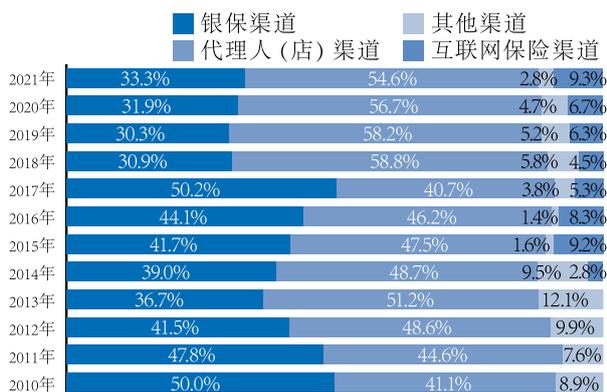
保险类型	2021年		2022年	
	原保费收入	市场份额	原保费收入	市场份额
传统人身保险	23,572	75.5%	24,519	76.4%
意外伤害保险	583	1.9%	499	1.6%
健康保险	7,069	22.6%	7,073	22.0%
合计	31,224	100%	32,091	100%

资料来源:中国银保监会官网

销售渠道的动向

2021年，保险代理人渠道的原保费收入占市场总体过半，继续保持各销售渠道的首位。然而，各保险公司历年数十年实施的保险代理人渠道改革，压低了代理人数量和业绩。另一方面，银保渠道近年来一直呈增长态势。互联网保险销售也在持续增长。各保险公司以与互联网平台开展合作为主，同时完善自身网络设施建设进行销售。据中国保险行业协会统计，目前全国共有60家寿险公司通过互联网渠道销售保险产品。

图2：主要销售渠道原保费收入历年变化



资料来源：2022年《中国保险年鉴》及中国保险行业协会
※ 互联网渠道原保费收入的披露始于2014年。

人身保险行业发展动态

保险代理人规模的缩小及销售渠道的转型升级

2015年8月，原保监会发布了《关于保险中介从业人员管理有关问题的通知》，实际上取消了“保险代理人资格考试”。此后，人身险代理人数量急剧增长，到2019年达到峰值，突破900万人（人身险和财产险共计971万人）。但随着2020年年初新冠病毒疫情的蔓延以及各地实施的出行限制，保险代理人因无法进行线下展业和售后服务而大量脱落。

2022年上半年在注册的人身险和财产险代理人571万人（人身险代理人401万人），较上年同期减少200万人，比2020年同期下降41.2%。

表4：全国人身险和财产险代理人数量历年变化（单位：万人）

年度	2020年6月	2020年12月	2021年6月	2021年12月	2022年6月
人数	971	843	771	642	571

资料来源：中国银保监会官网

截至2022年6月，五大上市保险公司保险代理人不及2020年同期的一半。

表5：五大上市保险公司保险代理人数量（单位：万人）

公司名称	2020年6月	2020年12月	2021年6月	2021年12月	2022年6月
中国人寿	180	146	122	82	75
中国平安人寿	115	102	88	60	52
中国太平人寿	41	38	39	39	40
中国太平洋人寿	77	75	64	41	31
新华人寿	53	61	44	39	32
合计	466	422	357	261	230

资料来源：各公司网站公开信息

2022年7月，银保监会发布《保险销售行为管理办法（征求意见稿）》，规范保险销售行为，禁止不当行为。同时规定，保险公司应当建立保险产品分级管理制度，根据产品的结构复杂程度、保费负担水平以及保单利益的风险高低等标准，对本机构的保险产品进行分级。保险公司应当区分保险销售人员的销售能力资质实行差别授权，明确所属各等级保险销售人员可以销售的保险产品。中国保险行业协会发布《保险销售从业人员销售能力资质分级体系建设规划》，提出要建立全行业统一的销售能力资质分级和职业培训标准、考核评价规范以及保险销售授权规则。

近年来，各保险公司纷纷致力于业务转型升级，开始摆脱以保险销售从业人员数量取胜的“人海战术”。同时，努力通过完善招聘和培训体系来促进保险销售从业人员的能力建设，通过互联网保险销售来获取客户，运用IT和AI技术为营销活动及其他工作提供有力支撑，由此来提高保险代理人渠道的管理水平，延长保险销售从业人员的职业生涯。

IT和AI新技术的应用

受疫情防疫政策的影响，保险销售从业人员的展业受限，许多寿险公司将重点放在线上销售保险产品来获取客户。2021年起，银保监会加强了对互联网保险的监管，特别是明确了销售长期保险和养老保险产品的保险公司和中介机构的资质条件。

另一方面，寿险公司不断推进数字化转型，通过提供多样化的产品和服务来提高客户满意度。2022年1月，银保监会发布了《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》提出的工作目标是，到2025年，数字化金融保险产品和服务方式广泛普及，金融服务质量和效率显著提高，网络安全、数据安全和风险管理水平全面提升。各大寿险公司纷纷成立金融科技子公司，积极推进IT和AI新技术的应用。最近，人工智能研发团队“Open AI”开发出一种名为“ChatGPT”的高级交互式人工智能。如果将其应用于人身保险行业，将有望为各类保险业务提供有力支撑，为数字化转型的进一步推进做出贡献。

监管动态

偿付能力监管

2021年12月，银保监会发布了《保险公司偿付能力监管规则（II）》。各险企将于2022年第一季度起分阶段执行新偿付能力规定，最晚于2025起全面执行到位。

值得关注的重点是，《规则》提出改善对利率和资产等的计量方法。此外，若某一境外国家的偿付能力已得到中国监管部门的承认，则该国的保险公司在中国开展保险业务时，可在资本要求等方面享受优待。同时，还从提升保险公

司风险管理能力的层面，新增了资本政策监管规则、进一步扩展了保险公司偿付能力信息公开披露的内容，增加了对重大事项、管理层分析与讨论等的信息披露要求。

自《保险公司偿付能力监管规则（II）》实施以来，许多保险公司的偿付能力充足率出现了下滑，并试图通过增资和发行债券等方式来补充资本。

信息披露及消费者保护

2022年12月，银保监会发布了《银行保险机构消费者权益保护管理办法》，自2023年3月1日起施行。其中，要求禁止产品的误导性宣传、强制捆绑搭售等不正当行为，对个人信息的处理也做出了更加严格的规定。

2022年11月发布的《人身保险产品信息披露管理办法》以及2023年1月发布的《一年期以上人身保险产品信息披露规则》将自2023年6月起施行。上述《管理办法》和《规则》要求，保险产品信息披露材料应当由保险公司总公司统一负责管理，信息披露内容应包括保险产品条款、保险产品费率表、投保条件、保障内容等；对于一年期以上的人身保险产品，必须向投保人提供现金价值全表及人身保险产品说明书。此外，要求保险公司必须提供办理理赔业务所需材料清单、理赔报案、申请办理渠道、理赔服务时效、理赔进度、理赔金额计算方法等信息。

老龄化及养老保险

中国国家统计局公布的数据显示，2022年中国人口出现负增长，低生育率及人口老龄化现象进一步加剧。2021年12月，银保监会发布《关于规范和促进养老保险机构发展的通知》规定，养老保险机构应聚焦养老主业，依法合规发展商业养老保险、企业（职业）年金基金管理等业务。

2022年11月发布的《关于保险公司开展个人养老金业务有关事项的通知》中明确指出，允许那些管理机制健全、资金实力雄厚的保险公司为个人养老金制度参加人提供符合个人养老金相关规定的个人养老金保险产品。

“动态清零”政策的影响

2022年12月中旬，中国政府实际上取消了持续三年的“动态清零”政策。这一政策给保险行业带来的影响可谓“喜忧参半”。保险代理人渠道采取的是线下销售方式，在“动态清零”政策执行期间，由于人员活动受限，受到了人员流失、业绩不佳等负面影响。另一方面，随着人们储蓄意识的增强，银保渠道在成本上升的情况下依然保持着增长态势。此外，虽然以短期保险为主的互联网渠道在所有渠道中占比较低，但其通过线上APP实现的保费规模出现了增长。

从中长期市场来看，人身保险的需求依然存在，消费者购买人身保险的意识也在不断增强。今后健康险产品及传统人身保险产品的销售将逐步好转。由于人们已习惯利用智能手机进行线上操作，线上销售将会继续保持增长态势。消费者在线投保、在线享受保险服务正在成为一种常态。各保险公司也在积极推动线上、线下服务的融合。

绿色金融及ESG措施

2021年，中国保险行业协会下属的资产管理协会成立ESG专业委员会。2022年6月，银保监会发布了《银行业保险业

绿色金融指引》，将绿色金融定位提至银行及保险公司的企业战略高度。该《指引》规定，银行保险机构董事会或理事会应当承担绿色金融主体责任；银行保险机构高级管理层应当制定绿色金融目标，建立机制和流程。此外，要求银行保险机构将环境、社会、治理要求纳入管理流程和全面风险管理体系。旨在通过这些措施，促进经济社会发展全面绿色转型。

2023年的展望与课题

随着中国政府2022年底一改之前坚持的“动态清零”，优化调整了疫情防控政策，中国开始进入与新冠共存的阶段，经济活动的复苏预期不断增强。但另一方面，考虑到“动态清零”政策造成的经济增长放缓以及国际环境的变化，预计2023年上半年的保险市场难以像以往那样实现快速增长。市场普遍认为，如果政府目前的扶持政策得以维持，则消费活动将从下半年开始逐步复苏。此外，根据中国国家统计局数据，2022年底，中国人口61年来首次出现了负增长。这种情况在未来几年不会很快好转，而是会持续下去。老龄化催生的“银发经济”未来发展机遇成为备受关注的课题。一段时间以来，保险公司一直在开拓“银发市场”，开展与养老和医疗相关的业务，在这一背景下，很多新产品和新服务应运而生，寿险公司构建一个包括“银发市场”在内的生态圈已成为发展趋势。

同时，银保监会作为监管部门，预计未来将会继续坚持严格监管的方针，从销售、产品研发、服务、资产管理等方面，促进各险企从以往片面追求规模向重视质量转变，推动其实现从“量”到“质”的发展。另一方面，还将推动企业运用IT、AI和数字化技术促进自身业务的改善。保险公司也注重利用基于IT和AI技术的大数据来推进创客和生态圈的构建、促进服务的提升。

2022年底，人民币境内存款余额大幅增长，住户存款比上年增长7.94万亿元。虽然住户存款的增加将对消费市场产生抑制作用，但有望促进保险理财产品的销售。同时，银行也在为解决存款余额增加的问题而与保险公司积极开展合作，2023年银保销售渠道将继续在保险业务中发挥重要作用。

<建议>

关于行业信息的公开

中国保险年鉴等的一致性

- 中国保险年鉴等统计数据缺乏连贯性，数据本身的正确性也存疑。在制作该年鉴时，因各个省份统计口径不同导致很多数据缺乏统一性，难以收集数据。希望能统一统计口径及数据汇总方法等。
- 在官方来源的统计数据中，没有发布各公司不同销售渠道（个险、团险、银保、互联网保险及电销等）的业绩数据，为了更加准确地把握市场，希望发布这些数据。
- 此前银保监会每月都会例行发布各保险公司的保费收入等数据，但目前已经停止更新。若想获取相关数据，只能登录各保险公司的官网进行查询。我们希望务必重启相关数据的发布。