

2026 年中国保险业：增长稳健 结构分化

中国经济和保险市场均展现出较强韧性。预计 2026 年中国实际 GDP 增速将由 2025 年的 5.0% 放缓至 4.7%，但仍显著高于全球 2.5% 的预期增速。经济增长动能持续分化：高科技、人工智能相关产业及出口保持较快增长，而国内消费需求依然偏弱。受此影响，中国保险市场增长有所放缓，新兴产业的快速发展尚未有效转化为保费增长，险种间分化进一步加剧。2025 年，非寿险保费增速放缓至 3.7%，预计 2026 年将基本持平（约 3.8%）；寿险市场受储蓄型产品需求支撑，2025 年保费增速保持 9.4% 的较快增长（2023-2024 年：11.7%）；但随着需求前置效应逐步消退，预计 2026 年保费增速将放缓至约 7%。受益于权益市场修复、权益资产配置提升及承保质量改善，行业盈利有望进一步改善。在低利率与资本市场波动加剧的背景下，资产负债管理仍将是寿险行业面临的核心挑战。

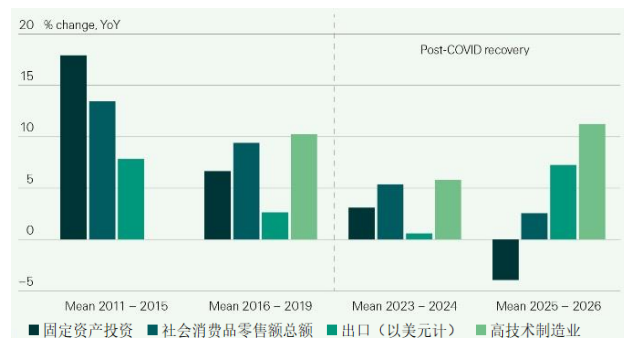
中国 2026/2027 年展望：总体保持韧性，增长结构进一步分化

在外部环境碎片化加剧、地缘政治不确定性上升的背景下，中国经济整体仍总体保持稳健，但增长动能呈现结构性分化，并更依赖供给侧改善和产业升级驱动。近期国际能源价格冲击对中国经济的直接影响预计仍将相对有限，主要得益于能源供应来源多元化、国内价格调控机制、战略储备体系以及较强的煤炭和可再生能源供给能力。但若能源价格高位持续，仍可能通过外需放缓、工业利润压缩及全球金融条件收紧等渠道，对经济增长形成一定压力。

当前，中国经济增长正进一步向高技术制造业、人工智能相关产业和出口部门集中，而房地产市场深度调整、居民消费偏弱以及信心修复缓慢仍对内需形成制约。2026 年第一季度，国内生产总值（GDP）同比增长 5.0%，工业增加值同比增长 6.1%，高技术制造业同比增长 12.5%，出口同比增长 11.9%（图 1），成为支撑经济增长的主要力量。然而，4 月份以来，数据显示工业生产和社会消费品零售总额增速均有所放缓，表明此前部分增长受出口前置效应带动。

人工智能的发展正在成为推动生产率提升和产业升级的重要力量，中国的发展重点更多集中于推动 AI 技术在实体经济中的广泛应用，通过自动化、智能化和流程优化提升生产效率。然而，当前相关收益仍主要集中于高科技、资本密集型及自动化程度较高的行业，对居民收入增长和就业改善的传导作用相对有限。与此同时，房地产市场持续调整及居民部门去杠杆进程仍在抑制消费意愿和支出能力，进而使内需承压。

图 1：中国经济转型过程中增长结构持续分化



来源：国家统计局，中国海关，Macrobond，瑞再研究院

图 2：PPI 向 CPI 的传导影响仍然有限（截至 2026 年 5 月）



来源：国家统计局，Macrobond，瑞再研究院

展望未来，中国经济增速预计将逐步放缓，但整体稳定且具备较强韧性。预计 2026 年 GDP 增长 4.7%，2027 年进一步放缓至 4.3%。这一趋势反映出中国经济正持续由房地产和投资驱动模式，转向以技术进步、生产率提升和产业升级为核心的新增长模式。预计通胀水平将温和回升，进口价格上涨预计将在一定程度上缓解生产端的通缩压力，但持续的再通胀仍有赖于居民消费和内需的进一步改善（1-4 月 CPI：0.9%，图 2）。宏观政策预计将保持宽松立场，但政策重心将更多聚焦于战略性新兴产业发展、科技创新、能源安全及产业

升级，而非大规模总量刺激。在此背景下，政策利率预计将维持低位，10 年期国债收益率预计总体保持平稳，上行空间有限。与多数经济体相比，中国凭借更加多元化的能源结构、完整的产业体系以及较为充裕的政策调节空间，更有能力应对供应冲击及全球经济碎片化产生的负面影响。

非寿险¹ - 经济结构分化重塑增长格局

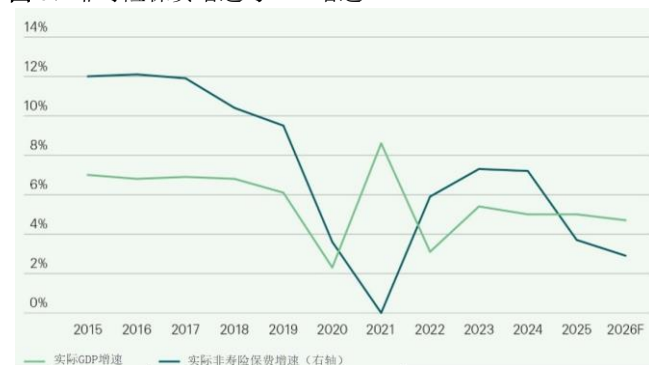
近期市场数据显示，中国保险市场保费增速普遍放缓。2025 年非寿险保费增长 3.7%²，其中车险、财产险及多个商业险种增速均有所回落，反映出企业投资和经营活动趋缓、居民消费意愿仍然偏弱。预计 2026 年非寿险名义保费增速将保持稳定（3.8%），但仍显著低于前十年（2015-2024 年）9.6% 的平均增速水平，与中国经济增速放缓的大趋势基本一致（图 3）。

这也意味着，继 2025 年之后，非寿险实际保费增速将连续第二年低于整体经济增速³。与 2022 年受车险综合改革等行业因素影响导致的阶段性放缓不同，本轮保费增长减速更多反映出经济结构调整背景下企业信心偏弱、投资活动放缓以及保险需求增长动力不足。除宏观需求偏弱外，非寿险“报行合一”政策的逐步实施也对保费增长产生一定影响。相关改革在规范费用竞争、改善市场秩序的同时，客观上降低了部分业务的规模扩张速度，使行业增长更加真实地反映保险需求变化。

受益于先进制造业、高技术产业发展以及产业升级带来的新型风险保障需求，企业商业险和特殊险预计仍将保持较快增长，但由于其保费规模相对偏低，对整体市场增长的拉动作用短期内仍较为有限。相比之下，健康险和家庭财产险有望保持稳健增长，主要受人口老龄化、居民风险意识提升以及相关政策支持等因素驱动。

总体而言，非寿险市场短期内仍将面临增速低于经济增长的压力。尤其是机动车辆保险约占非寿险市场保费收入的一半，而汽车销量增长放缓、费率市场化改革深化以及新能源汽车保险竞争加剧等因素，均将继续压制车险保费增长，并对行业整体增速形成拖累。未来，非寿险市场增长将更多依赖高端制造、新能源、科技创新等新经济领域保险需求的释放，而非传统险种规模扩张。

图 3：非寿险保费增速与 GDP 增速



来源：瑞再研究院

图 4：新能源车销售增速与车险保费增速



来源：瑞再研究院

非寿险市场尚未充分受益于高科技产业和新兴行业的高速发展红利。许多新兴风险面临历史损失经验不足、风险特征快速演变等挑战，从而限制了保险公司的承保能力以及相关保费规模的增长。这一现象在技术密集型行业尤为明显，其风险敞口变化迅速往往快于保险产品 and 风险评估能力的发展速度。与此同时，房地产市场持续低迷、新开工项目活动放缓，仍对传统商业保险业务增长形成拖累。

分险种保费增长：结构调整推动增长分化

自 2024 年以来，车险保费增速持续放缓，预计 2025 年增长 3.0%。随着市场逐步成熟，车险保费增长与汽车销量增速进一步脱钩，保费增速持续低于汽车销量增速。预计 2026 年车险保费增速将进一步放缓至 2.0%-3.0%，主要受 2025 年汽车销量高基数、以及以旧换新和促消费政策效应减弱影响。随着 2025 年新能源汽车占新车销量的比重升至 54%⁴，车险市场已趋于成熟，规模扩张空间有限（图 5）。然而，先进驾驶辅助系统（ADAS）的持续普及有望带动车辆更新需求；同时，保险公司在新能源汽车承保和理赔经验方面的积累也将推动相关定价更加精细化，共同支撑车险市场在未来几年保持总体稳定。

2025 年，财产险保费增速预计放缓至约 6%。其中，企业财产险增速放缓至约 3%，而家庭财产险仍保持两位数增长。预计 2026 年这一分化趋势将延续。受建筑施工活动放缓和企业投资意愿偏弱影响，财产险保费增速预计将进一步放缓至 5.0%-6.0%。与此同时，非车险“报行合一”改革持续推进，在规范费用竞争、改善市场秩序的同时，也客观上放缓了部分业务的规模扩张速度。在市场承保能力持续充裕（2026 年第一季度行业综合偿付能力充足率为 242.6%⁵）和市场竞争加剧的背景下，财产险费率预计仍将承压。Marsh 全球保险市场指数显示，2026 年第一季度，中国企业财产保险费率同比下降 3%。相比之下，家庭财产险受益于相对较低的保险深度、及普惠保险政策持续推进，预计将保持较为稳健的增长。

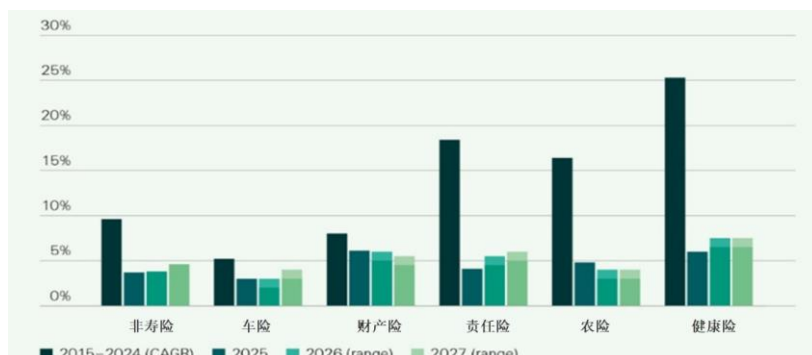
责任险仍是商业险中增长韧性较强的险种之一，2025 年保费增长 4.1%，预计 2026 年小幅回升至 4.5%-5.5%。增长动力主要来自产业升级、企业风险管理需求提升，以及产品责任、环境保护和安全生产等领域监管支持的加强。与此同时，自动化和数字化正重塑企业责任风险敞口，而非简单扩大敞口：部分传统工作场所和运营风险预计将有所下降，而新技术的发展也推升网络安全、科技应用及供应链相关风险，促使责任险向更加专业化和精细化转变。

农业保险保费增速预计由 2025 年的 4.8% 进一步放缓至 2026 年的 3.0%-4.0%，低于过去十年的高速水平（2015-2024 年平均增速为 16.4%）。随着农业保险年保费规模已超过 1,500 亿元人民币（保额预计达到人民币 5 万亿元⁶），政策重点也由扩面转向提质增效，农

业保险增速将趋于稳定。未来农业保险增长预计将更多依赖高价值农作物、现代农业设施及农业产业链保险覆盖范围的扩大，以及保障水平和灾害风险管理能力的持续提升。

健康险仍是非寿险市场增长最快的险种之一，2025 年保费增长 6.0%，预计 2026 年将小幅回升至 6.5%-7.5%。补充医疗保障需求持续增长、数字化销售渠道及融合渠道加速发展、及保险与医疗健康服务融合深化，将继续构成主要增长动力。其中，非寿险公司推出的场景化健康险产品有望表现优于传统长期健康险，受益于产品结构更简单、保费价格更有优势、获取更便捷，以及嵌入式销售场景持续拓展。

图 5：分险种保费增速（2015-2027F）



来源：瑞再研究院

盈利展望：投资收益仍是盈利的重要支撑，承保表现稳步改善

2025 年，行业盈利能力进一步改善，主要受投资收益回升带动。受益于中国权益市场修复及权益类资产配置比例提升⁷以及固定收益资产投资收益保持稳定，投资收益继续成为行业利润增长的主要来源。目前对于多数上市保险公司而言，投资收益占总利润的比重已超过 60%⁸。

2025 年，承保盈利能力亦持续改善。一方面，2024 年自然灾害造成的经济损失同比下降约 40%⁹，推动行业赔付率整体回落。然而，这并不意味着基础风险有所下降。随着灾害风险敞口和风险累积持续发生结构性变化，未来灾害损失波动性仍可能进一步上升，对行业承保盈利形成扰动。¹⁰

另一方面，新能源车险承保继续改善，反映行业经营质量进一步优化。全行业新能源汽车保险综合成本率由 2023 年的 109%下降至 2025 年约 105.7%¹¹。然而，行业盈利能力仍存在明显分化，规模较大、数据积累更丰富、定价能力更成熟的大型保险公司优势更加明显。根据上市保险公司公开披露的信息，部分大型保险公司已在新能源乘用车保险业务实现承保盈利。

展望 2026 年，预计投资收益仍将支撑行业盈利，行业承保盈利能力预计总体保持稳定。新能源汽车保险和费用管理改善将继续提供支撑，但天气相关风险仍是财产险和农业保险面临的主要下行风险。若重大自然灾害损失增加，短期内仍可能导致盈利波动。投资端方面，随着权益市场估值修复和债券资本利得影响逐步消退，投资收益增长预计趋于正常化；不过，在债券收益率企稳及长期配置需求支撑下，投资收益仍将保持稳健，继续为行业盈利提供重要支撑。

寿险 - 增长温和放缓，长期需求基础依然稳健

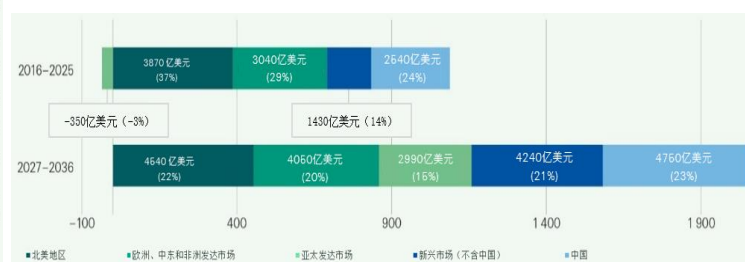
2025 年，寿险名义保费增长 9.4%，延续了自 2023 年以来的较快增长态势（2023—2024 年：11.7%；图 6）。这一增长部分源于保证利率连续下调前居民提前配置储蓄型寿险产品，以锁定较高保证收益的需求带动。随着需求前置效应逐步消退，预计 2026 年寿险保费增速将放缓至约 7.0%，保费规模将达到约 6330 亿美元，整体增长仍保持较强韧性。从中长期来看，人口老龄化、养老保障需求持续增长以及居民预防性储蓄意愿较为强劲，有望支撑储蓄型寿险需求（图 7）。

图 6：中国分险种保费增速（2025-2027 预测值）



来源：瑞再研究院

图 7：全球寿险业务 2027-2036 年预期新增保费，及相较前十年（2016-2025 年）增加额（10 亿美元）



预计储蓄型产品增速将继续快于保障型产品增长。在低利率环境下，居民更加重视财富保值和长期财务安全，保证收益型产品及养老型产品需求预计将保持稳健。与此同时，监管部门进一步推动保证利率与市场利率联动，在降低利差损风险的同时，也促进产品创新。此外，银保渠道凭借与储蓄和财富管理需求天然契合的优势，预计将进一步支撑储蓄型产品增长。

相比之下，保障型产品短期内预计仍将保持相对温和增长，主要由于消费者信心依然偏弱，且居民收入预期较为谨慎。从中长期来看，人口老龄化、医疗成本持续上升以及健康和长寿保障需求不断增长，将继续支撑保障型业务发展。随着经济环境改善和居民风险保障意识提升，保障型产品需求预计将逐步回升，未来增长将更多受益于保险市场精细化经营、健康与养老解决方案差异化发展、保险与医疗健康服务深度融合，以及数字化和个性化产品创新。

盈利展望：盈利能力持续改善，资产负债管理仍是核心挑战

2025 年，寿险行业盈利能力进一步改善，主要得益于投资收益回升，同时新业务价值保持稳健增长。受益于权益市场修复及投资收益改善，主要寿险公司投资收益普遍实现两位数增长。同时，上市寿险公司新业务价值率¹²普遍提升约 1 至 4 个百分点，主要受佣金监管趋严、产品结构向浮动收益型和长期期缴产品转型，以及代理人渠道经营效率提升等因素推动。

预计 2026 年寿险行业盈利能力将延续改善态势，主要受新业务价值稳健增长、产品结构持续优化、渠道效率提升及运营成本改善的支撑。浮动收益型和分红型产品占比进一步提高，有助于降低保证利率风险、改善资产负债匹配，并增强低利率环境下的盈利韧性。同时，保险公司持续优化销售模式，通过提升代理人产能、深化银保合作以及扩大人工智能技术应用，有助于进一步提高经营效率。

不过，2026 年盈利改善并不意味着资产负债管理压力明显缓解。历史存量储蓄型产品仍承担较高的保证利率，寿险公司仍将面临利差收窄压力。即使投资收益有所改善，经常性投资收益率仍可能难以完全覆盖存量负债的资金成本。与此同时，预期寿命持续延长持续增加长寿风险，并拉长负债久期；而长期限资产供给仍相对有限，预计资产负债管理仍将是寿险行业面临的核心挑战。

展望

预计中国经济和保险市场整体仍将保持较强韧性，增长结构将持续优化。短期内，居民消费者信心和信贷需求偏弱，仍将对保险市场增长构成制约。中长期来看，人口老龄化、居民财富持续积累以及政府持续强化社会风险韧性建设，将继续为中国保险市场提供结构性支撑。近年来，政府持续完善国家自然灾害保险体系，将保障范围由地震进一步拓展至更多自然灾害风险¹³，加快推进全国统一长期护理保险制度建设¹⁴，为保险市场长期发展创造有利条件。目前，高科技产业快速发展红利尚未转化为保险市场的增长动力，主要由于相关风险仍处于发展早期、历史数据积累及赔付经验较为有限，保险公司在风险评估、定价和承保方面仍面临一定挑战。不过，随着产业发展、风险认知和承保能力不断提升，新兴风险保险有望由市场探索逐步迈向规模化发展，并逐步成为财产险市场的重要增长来源。

作者

戴鑫 瑞再研究院 中国首席经济学家
匡绮蓉 瑞再研究院 经济研究员

责任主编

Dr Thomas Holzheu 瑞再研究院 美洲区首席经济学家

参考文献

¹在 *sigma* 中，健康险归类为非寿险，其中主要包括医疗保险；重疾险和长期护理保险则归类为寿险。因此，由于统计口径不同，历史增速可能与官方数据存在差异。

²除另有说明外，文中所有增长率均为名义增速。

³不包括 2021 年。当年 2020 年车险综合改革导致机动车险保费阶段性收缩，并对整体非寿险保费增长产生了显著拖累。

⁴数据来源：乘联会

⁵数据来源：国家金融监督管理总局。

⁶数据来源：国家金融监督管理总局。

⁷数据来源：国家金融监督管理总局。

⁸瑞再研究院估算

⁹数据来源：应急管理部。

¹⁰sigma 洞察：中国自然灾害风险结构性变化，2026 年 3 月 19 日

¹¹作者根据中国精算师协会（CAA）和中国银行保险信息技术管理有限公司（CBIT）发布的《2024 年中国新能源汽车保险赔付信息》（2025 年 1 月 24 日）及《2025 年中国新能源汽车保险赔付信息》（2026 年 3 月 31 日）推算。CAA 和 CBIT 发布的信息未披露 2025 年新能源汽车保险综合成本率的绝对水平。文中的约 105.7% 系根据政府披露的 2024 年政策背景下行业平均综合成本率约 107%，以及官方关于 2025 年综合成本率同比下降 1.3 个百分点的表述推算得出。

¹²按新业务价值（NBV）占首年保费的比率计算。

¹³亚洲保险《中国扩大国家自然灾害保险机制保障范围，覆盖地震以外的自然灾害风险》，2024 年 3 月 27 日。

¹⁴新华社《中国加快推进长期护理保险制度建设，应对人口老龄化挑战》，2026 年 4 月 7 日。

©2026 Swiss Re. All rights reserved.

The entire content of this report is subject to copyright with all rights reserved. The information may be used for private or internal purposes, provided that any copyright or other proprietary notices are not removed. Electronic reuse of the data published in this report is prohibited. Reproduction in whole or in part or use for any public purpose is permitted only with the prior written approval of Swiss Re and if the source reference is explicitly stated. Courtesy copies are appreciated.

Although all the information used herein was taken from reliable sources, any such information is subject to change at any time and without notice. Swiss Re shall not be liable for any loss or damage arising in connection with its use, including as to the accuracy or comprehensiveness of the information given or forward looking statements made. Under no circumstances shall Swiss Re or its Group companies be liable for any financial and/or consequential loss relating to this document. The information provided and any opinions, projections and other forward-looking statements made are for informational purposes only and in no way constitute or should be taken to reflect Swiss Re's position, in particular in relation to any ongoing or future dispute. Readers are cautioned not to place undue reliance on the information contained herein, including any forward-looking statements. Swiss Re further undertakes no obligation to publicly revise or update any information contained herein, including any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise.

This document is not intended for distribution, publication, or use in any jurisdiction where such distribution, publication, or use would be unlawful, nor is it aimed at any person or entity to whom it would be unlawful for them to access.

This document does not constitute or form part of an offer, solicitation, or invitation to buy or sell any securities, derivatives or (re)insurance or transact with, or use services provided by, any member of the Swiss Re Group in any jurisdiction, including the United States. It is not an invitation or inducement to participate in investment activities described in any applicable financial promotion regime.