

分红险“半年卖了1万亿”背后：人身险负债端重构加速演绎

利率下行周期中，一个耐人寻味的变化正在银行网点上演：当3年期定存与1年期定存的利差被压缩到近乎可以忽略，甚至出现期限倒挂时，理财经理给客户推介的金融产品变得更加多元，分红险由此被赋予更为重要的资产配置角色。

行业数据显示，今年上半年，分红险原保险保费收入超过1万亿元，同比增长94.4%。从上市险企近期发布的半年报数据和业绩说明会情况来看，分红险快速占领市场的迹象亦十分明显，头部险企人身险产品线几乎一致向分红险加速切换，分红险新单期缴占比超过50%成为普遍现象。业内人士分析称，这场由存款利率走低引发的产品迁徙，已经演变为人身险行业近年来一次剧烈的负债端重构。这一重构也正在重塑险企投资端的资产配置逻辑。

● 本报记者 薛瑾

锁定收益同时获取浮动收益

中国证券报记者近期调研多家银行发现，大中型银行定期存款挂牌利率维持在低位：1年期定存利率跌破1%，3年期定存利率多在1.25%附近，5年期定存利率多在1.30%附近。虽然实际执行利率可小幅上浮，但多年期定存相对1年期定存的收益优势持续收窄，这也成为当下不少储户的直观感受。中小银行阵营还出现了1年期、2年期、3年期定存利率持平的情形，部分银行甚至出现了5年期定存利率低于3年期定存利率、长端利率不高于短端利率的“倒挂”现象。

随着存款收益吸引力持续走低，在银行销售渠道，不少理财经理在客户存款到期时，不再主动推荐续存定期，而是引导客户进行多元化再配置，一大热门方向便是分红险。分红险在渠道的加持下，进一步走进大众视野：对于不少习惯把钱存银行、不敢轻易涉足波动较大的股票、基金产品的人来说，销售渠道的助攻让分红险成为连接安全感和收益期待的一座桥，接住了部分从银行存款溢出的稳健型资金。

“能应对利率波动、可攻可守的金融产品，就是普通人的‘定心丸’。具备‘保底+浮动’特征的分红险，恰好契合这一需求。”一家华南险企人士解释称，“利率下



视觉中国图片

降时，合同约定的保证利益能稳稳享有，不用跟着市场一起跌；利率上升时，保险公司的投资收益大概率会同步提升，客户能拿到的浮动分红也会更可观，可以适配利率不确定的市场环境。相比利益确定型产品，分红险既有确定性的保证利益作为托底，又有浮动利益作为分红来源，既稳健，又有机会实现小幅增值，也就是具有可攻可守特征。”

对于银行而言，业内人士认为，代销分红险可以增厚中间业务收入，成为网点重要的营收来源，也是“轻资本”方式增加营收和利润韧性的较好选择。对于不少险企而言，银保渠道在人身险销售渠道中近年来已跃升为第一大渠道，在银保渠道主推的产品，对其整体产品结构有着举足轻重的影响。

大中型险企集体转向

据中国保险行业协会披露的数据，2026年上半年，分红险原保险保费收入超过1万亿元，同比增长94.4%，在人身险新单保费中的占比已超过60%。这一数据意味着，分红险已快速跃升为人身险市场的“主角”。从险企侧来看，各家公司纷纷集中资源投入这一赛道。2025年以来，多家险企明确将分红险作为主力产品进行重点布局，并在产品设计、渠道培训、客户教育等方面加大投入。

险企的上述布局带来实打实的转型成效，这一点直观反映在业务数据上。例如，中国太平旗下太平人寿分红险在长险首年期缴保费中占比达97.8%，几乎完成了产品线的整体切换；平安寿险新业务中分红险占比超过九成，管理层在业绩发布会上定调“公司负债端已经全面转向分红型产品”；新华

保险分红型产品在长期险首年保费中占比同样超过九成，其分红型产品上半年保费同比增长超160%，其中长期险首年保费同比增速超过600%。太保寿险与人保寿险的转型也在稳步推进：前者上半年分红型保险规模保费同比增长76.1%，新保业务中分红型占比提升至55.5%；后者分红型寿险保费占原保费比例28.5%，较上年同期提升15.9个百分点，其中分红险新单期缴保费占新单期缴比例达67.7%。中国人寿虽未单独披露分红险口径，但其在半年报中表示，浮动收益型业务实现强劲增长，业务占比进一步提升。

推动大中型险企这一转向的底层动因是利差损压力。从产品机制来看，分红险采用“合同保底收益+浮动分红”的二元结构。保底部分写入保险合同，属于刚性兑付；分红部分来源于保险公司可分配盈余，分红水平和险企投资经营表现直接挂钩，并不做保证承诺。对比传统储蓄型保险，分红险将部分利率风险由保险公司独自承担转变为与投保人共担，能够有效降低险企的刚性负债压力，缓解低利率环境下的利差损风险。

“在长周期国债收益率走低环境下，坚定推进分红险转型，持续降低负债端资金保证成本，缓解利率下行带来的利差损隐患。”人保寿险总裁肖建友在业绩说明会上表示。

带动险企投资逻辑变化

险企分红险业务的转向，正在重塑其投资端的资产配置逻辑。

“分红账户由于‘保底+浮动收益’的产品特性，需保持有竞争力的收益水平，因

此在保障债券占比的基础上，配置一定规模的高弹性权益类资产以增厚收益。”肖建友说，“分红险作为浮动收益型产品，其核心竞争力在于为客户提供超越市场的业绩回报，在合理管控风险的基础上，账户权益类资产配置及TPL资产占比可以相对提高一点，在满足负债成本的同时，通过加强主动管理获取超额收益。”

多家险企表示，投资始终坚持安全与收益并重，通过均衡多元的大类资产配置筑牢长期收益底座。面对短期市场波动，平滑机制会同步启动，通过平滑准备金缓冲年度收益落差——行情向好时储备盈余，市场波动时补充分红，避免分红水平随行情剧烈起伏，让客户的长期收益预期更稳定。

“险企的经营稳健性，比如偿付能力充足率、风险评级、长期盈利水平等维度的良好表现，是险企实现可持续分红的底气。”北京一家人身险公司人士说，“分红险的分红水平与保险公司的投资能力相关，投资做得好不好，很大程度上决定了有没有红利可分、能分多少。”

分红险的市场口碑最终要落到红利实现率上。如果险企投资业绩不及预期，实际分红持续低于演示水平，会直接打击客户信心，带来声誉风险与退保压力。头部险企大举布局分红险的同时，也需进一步打磨资产负债管理能力。

多位业内人士表示，良好的投资能力是分红险分红收益的源头活水。低利率环境下，稳定的投资收益，考验着险企大类资产配置、久期匹配与风控的综合实力，险企需要兼顾长期稳定性与收益弹性，为分红收益持续、稳定兑现提供底层支撑。

9家AIC上半年全部盈利 硬科技投资持续加码

● 本报记者 吴杨

上市银行2026年半年报披露已收官，9家银行系金融资产投资公司（AIC）上半年经营数据随之浮出水面。数据显示，上述机构上半年全部实现盈利，总资产合计突破7000亿元大关。在业绩向好的同时，AIC业务布局也在发生调整：在传统债转股业务之外，逐步加大硬科技股权投资布局力度，集成电路、商业航天、新材料等前沿赛道成为重点投向，这也折射出银行体系服务科技创新的模式正在发生结构性变化。

盈利规模同步走高

上半年，5家老牌AIC合计实现净利润173.49亿元，同比增长超1倍，4家新开业AIC亦全部实现盈利。具体来看5家老牌AIC，建信投资上半年实现净利润71.29亿元，同比增长496.57%；工银投资实现净利润39.14亿元，同比增长44.48%；农银投资实现净利润30.31亿元，增长56.56%；中银资产、交银投资分别实现净利润18.09亿元、14.66亿元，分别同比增长120.88%、175.64%。

资产规模方面，截至6月末，工银投资以2175.70亿元继续领跑，农银投资、建信投资紧随其后，分别为1328.01亿元、1323.69亿元，中银资产、交银投资分别为981.86亿元、807.41亿元。5家老牌AIC总资产合计已超6600亿元，较年初增长明显。

2025年末至2026年初陆续开业的4家AIC开局良好。截至6月末，招银投资总资产151.19亿元，上半年实现净利润0.55亿元；兴银投资总资产111.67亿元，实现净利润1.55亿元；信银金投总资产101.49亿元，实现净利润0.72亿元；中邮投资总资产101.39亿元，实现净利润0.54亿元。

股权直投转向科创主战场

AIC业绩增长的背后，是股权直投业务加快拓展，投资重心逐步由能源电力等传统产业，向集成电路、商业航天、具身智能、新材料等硬科技赛道倾斜。

据华友钴业官方微博公众号4月消息，子公司广西华友新材料有限公司获得3家银行系金融资产投资公司——中邮投资、兴银投资、信银金投联合战略增资，总出资规模26亿元，助力其锂电材料产能扩张。此前，兴银投资、信银金投、中银资产等AIC联合向龙佰集团子公司河南佰利联新材料有限公司战略增资20亿元。

此外，在国内存储芯片龙头长鑫科技的股东名单中，5家老牌AIC悉数现身。该公司招股书显示，农银投资、中银资产、建信投资、交银投资持股比例分别为0.95%、0.38%、0.83%、0.38%，工银投资通过工融金投间接持有长鑫科技0.64%的股权。

农业银行副行长王大军在2026年中期业绩发布会上表示，农银投资已实现18个股权投资试点城市AIC基金设立全覆盖、项目投放全破零，上半年多个投资项目加速落地，储备了一批已通过上市审核或启动上市辅导备案的优质企业。

邮储银行副行长徐学明表示，上半年该行充分发挥中邮投资耐心资本、长期资本作用，加大在新材料、清洁能源、现代农业以及半导体设备和核心零部件等领域的投资力度。

为母行撬动综合价值

从资产规模看，AIC在母行万亿元级体量中占比甚微。然而，AIC的战略价值不在于自身体量，而在于其触达传统信贷难以服务的科创客群，为母行带来存款、信贷等综合业务回报。

国信证券银行业首席分析师王剑表示，当前银行服务科创企业尤其是初创期科创企业，仍以各种投贷联动模式为主。AIC股权直投业务的发展，能够强化银行对科技企业的综合服务能力。银行的收益也不局限于股权直投本身的盈利，还包括科创企业客户带来的存款、贷款、中间业务等综合业务回报。以长鑫科技为例，该企业除获得银行系AIC的股权投入外，还获得银行体系提供的大量债务融资，正是这类协同模式的体现。

华泰证券金融首席分析师沈娟表示，AIC股权投资试点开辟了银行资金参与股权投资的新路径。机构可直接开展长期股权投资，以长期资本赋能科创企业，同时依托母行对公业务资源，精准挖掘优质科创项目，输出综合化金融服务。

9家AIC2026年上半年经营情况			
	总资产（亿元） 截至2026年6月末	净利润（亿元） 2026上半年	净利润 同比增速
工银投资	2175.70	39.14	44.48%
农银投资	1328.01	30.31	56.56%
建信投资	1323.69	71.29	496.57%
中银资产	981.86	18.09	120.88%
交银投资	807.41	14.66	175.64%
招银投资	151.19	0.55	
兴银投资	111.67	1.55	
信银金投	101.49	0.72	
中邮投资	101.39	0.54	

数据来源/AIC母行2026年半年报 注：后四家（招银投资、兴银投资、信银金投、中邮投资）均为2025年底至2026年初设立，去年上半年尚无经营数据。

制表/吴杨

银行信贷评估逻辑之变折射经济转型升级微观脉动

● 本报记者 张佳琳

一线信贷人员的贷款评估逻辑之变，折射的正是中国经济转型升级的微观脉动。当传统重抵押、重报表的信贷标尺，逐步让位于专利价值、研发实力、技术能力等科创维度评价指标，银行业正在完成适配产业变革的授信评价体系重构。

近期，中国证券报记者走访多地科技企业发现，商业银行信贷资金正加速涌入科技赛道。过去因轻资产、无抵押陷入融资困局的硬科技企业，如今获得更多金融支持，资金重点投向其技术攻关、成果转化的关键环节。

翻阅上市银行2026年半年报可以看到，截至6月末，多家银行科技型企业贷款余额较上年末增长超10%。规模增长的背后，是业务体量的扩张，更是金融机构角色的迭代升级。多家机构不再局限于传统的“信用中介”定位，向产业“信息中介”“生态赋能者”转型，更加精准地赋能新质生产力发展。

从抵押依赖到技术定价

在广东省佛山市狮山镇，金融赋能科技企业茁壮成长的故事正悄然演绎。广东迈能欣科技有限公司聚焦新能源、储能、工业及泛机器人领域传感器的研发、生产与销售，目前已实现从技术到产品的跨越式突破。

然而，企业高速发展带来融资难题。迈能欣负责人谷文告诉记者，上游供应商与下游客户账期不匹配，资金流转存在时间差；产品出货量快速增长，采购原材料的资金需求水涨船高。“作为一家初创高新技术企业，迈能欣的营业收入并不高，且无抵押物，可选择的传统融资渠道较为有限。”谷文坦言。

2025年，建设银行佛山狮山支行工作人



迈能欣生产车间

本报记者 张佳琳 摄

员获悉迈能欣接到一笔大订单，急需资金采购原材料。该支行工作人员当即上门调研，将迈能欣相关信息输入“科创企业多维评价体系”开展测评，结果显示其评价等级较高。通过大数据分析模型，建设银行佛山狮山支行很快为迈能欣匹配了“善科贷”产品，企业顺利获得贷款200万元。首笔资金到位后，企业的产品研发、生产经营、客户拓展全面提速，经营效益稳步提升。

信贷资金加速涌向硬科技

从总量来看，科技金融已成为银行业信贷投放的重要领域。今年上半年，银行业紧扣金融“五篇大文章”部署，对服务新质生产力的科技领域信贷投放力度显著加大。

根据上市银行2026年半年报，截至6月

末，农业银行科技型企业、科技型中小企业贷款增速分别为24%、29%；建设银行小微科技企业专属贷款余额近2200亿元；中国银行共为20万家企业提供科技贷款支持，科技贷款占对公贷款比重超过三分之一。

截至6月末，兴业银行合作科技金融客户39.18万户，较上年末增长7.39%；科技金融贷款余额1.24万亿元，较上年末增长12.98%。浦发银行科技金融贷款规模11301.30亿元，较上年末增长7.93%；服务科技企业26.8万户，较上年末增加超1.6万户。

中小银行同样跑出“加速度”。截至6月末，宁波银行科技贷款余额2205.07亿元；杭州银行科技贷款余额1380.14亿元，较上年末增长18.21%；常熟农商银行科技型企业贷款户数超2700户，贷款余额超220亿元，其中近500家科技企业具备登陆

资本市场潜力。

从信用中介到生态赋能

记者调研发现，越来越多银行正突破传统信贷思维，着眼科技金融生态建设，推动业务从金融服务向非金融服务延伸，职能从信用中介向信息中介拓展，将服务对象从传统客户延伸到生态参与方，角色从金融供给者向生态赋能者转变。

工商银行表示，该行以提高科技成果转化质效为核心，以全面金融服务为纽带，打造数字化科技金融生态服务平台，依托客群、渠道、产品、科技四大核心优势，系统性联接高校、科研院所等成果供给方，科技型企、国资央企等需求方，以及成果转化服务机构、政府部门等政策资源方，构建“科技—产业—金融—政策—专业服务”一体化的科创生态体系。

浦发银行依托“集团大科创”服务模式，践行“商行+投行+生态”的经营理念，构建涵盖“股、债、贷、保、租、孵、撮、联”的一体化科技产业金融供给体系，通过数智化产品工具、综合化服务及开放协同生态，为科技企业提供全方位高效便捷的金融服务。

宁波银行表示，上半年该行深耕科创产业生态建设，重点打造科创企业、股权基金、投资并购三大生态圈，科创综合服务品牌“易科创”覆盖科创主体初创、扩张、上市、出海全成长阶段。针对初创企业推出“易启动”服务，解决早期融资及落地配套需求；面向成长期企业以“易发展”配套信贷、供应链金融产品，支撑企业规模扩张；通过“易上市”整合投行与股权资源，助力企业登陆资本市场；依托“易全球”提供跨境结算与汇率避险服务，护航企业出海经营。