

# 5家上市险企披露 2023年保费收入



图/视觉中国

近日,中国人保、中国人寿、中国平安、中国太保、新华保险等5家A股上市险企陆续披露2023年保费收入。数据显示,5家险企2023年合计实现保费收入近2.7万亿元,比上年增长5.2%,且全部实现正增长。

## 保险资讯

### 中国人寿寿险公司荣获“年度最佳上市保险公司”

本报讯(通讯员刘辉)近日,“2023中国金融机构金牌榜·金龙榜”榜单发布,中国人寿寿险公司荣获“年度最佳上市保险公司”奖项。

近年来,中国人寿寿险公司始终围绕“服务国家发展大局 守护人民美好生活”的企业使命,坚守保险本源,坚持稳中求进,服务实体经济,严守风险底线,以发挥“头雁”作用为己任,引领行业高质量发展。

据介绍,截至2023年12月,中国人寿寿险公司投资实体经济累计超4万亿元,服务区域发展战略投资规模超2.7万亿元。乡村振兴相关保险业务和投资规模均实现较快增长。2023年前三季度保费收入、新单保费、首年期交保费规模与增速均创近三年历史同期新高。中国人寿寿险公司连续八年获中国保险行业协会保险公司法人机构A级经营评价。2023年,以寿险公司为核心成员单位的中国人寿保险(集团)公司位列《财富》世界500强第54位,在世界品牌实验室发布的2023年“中国500最具品牌价值”榜单中,品牌价值高达人民币4855.67亿元,在保险行业中蝉联第一。

### 中国平安八年蝉联“中国最具价值保险品牌”

本报讯(通讯员张旭)日前,中国平安以品牌价值443.6亿美元,位列全球品牌价值榜第31位、全球保险行业第2位、全球金融企业第6位,八年蝉联“中国最具价值保险品牌”。

在过去的2023年,中国平安持续践行“专业,让生活更简单”的品牌理念,紧密围绕“综合金融+医疗健康”战略,深度布局综合金融场景和多元生态场景,保持了品牌价值的稳健。通过提供一站式综合金融和医疗健康服务,中国平安致力于解决人民群众“烦心、烦事、费钱”的难题,让客户享受“省心、省时、又省钱”的消费体验。截至2023年9月末,平安的个人客户数近2.30亿,客均合同数达2.99个。

中国平安表示,公司始终以人民为中心,以客户需求为导向,持续打造国家信赖、国民喜爱、与时俱进的民族品牌,以金融高质量发展助力强国建设和民族复兴伟业,为客户、员工、股东和社会创造长期、稳健、可持续的价值回报。

### 快速理赔显诚信 富德生命暖人心

本报讯(通讯员李洋)日前,富德生命人寿秦皇岛中支因快速赔付25万元保险金,赢得了客户的赞誉。

河北秦皇岛的付先生在2019年为妻子投保了富德生命的重疾险和医疗险。2023年9月底,妻子被诊断为甲状腺乳头状癌,进行了手术治疗。

2023年10月7日,付先生的妻子拨打富德生命人寿秦皇岛中支的报案电话,表示目前正在住院治疗中,该公司的理赔人员协助客户整理所需资料后,于2023年11月7日正式提交了理赔申请。经调查审核,该案件符合保险责任重疾范围,富德生命人寿给付重疾保险金和重疾提前给付保险金共计250000元,并豁免后期保险费共计104070元。

富德生命人寿秦皇岛中支表示,将一直坚守“富及民众、德行天下”的价值观,不断提升工作品质,用快捷高效的服务回馈广大客户,用保险大爱与客户朋友心手相连。

## 人身险同比快速增长

人身险公司方面,中国人寿、平安寿险及健康险、太保寿险、新华保险、人保寿险2023年保费收入分别为6415亿元、4985.3亿元、2331.4亿元、1659亿元、1006.3亿元,比上年分别增长4.3%、5.8%、4.9%、1.7%、8.6%。

2023年,各公司寿险业务一扫上年普遍负增长局面,全部实现正增长。平安证券研报分析,银行存款利率下行,银行理财产品向净值化转型、收益率波动下滑,储蓄险竞品吸引力明显降低。同时,居民风险偏好较低、保本储蓄意愿维持高位,储蓄险需求持续旺盛,推动上市险企保费增长。

不过,在保费增速上,2023年,各公司总体经历了探底回升、快速增长、阶段性回落的发展路径。寿险产品定价利率切换使得

居民储蓄需求提前在2023年二季度集中释放,各公司保费迎来一波增长小高峰。但是,8月以后,随着预定利率调降、银保渠道力推“报行合一”,保费增速出现阶段性回落。

目前,上市险企银保业务已基本完成重新签约,在市场需求催化下,银行端销售积极性仍然较高,银保渠道保费收入有望取得较高增速。

值得一提的是,2023年上市人身险公司新单保费快速增长。例如,平安寿险及健康险2023年个人业务新单保费增长24.3%,太平洋寿险2023年代理人渠道新单保费增长29%,人保寿险2023年期缴新单增长37.1%。

## 财产险整体稳健

2023年,财产险公司保费增长比较稳健,但增速比上年有所放缓。

数据显示,人保财险、平安产险、太平洋产险等3家公司2023年保费收入分别为5158.1亿元、3021.6亿元、1903.3亿元,比上年增长6.3%、1.4%、11.4%。其中,保费规模最大的是人保财险,增速最快的是太平洋产险。

分险种看,全年车险业务增速放缓,非车险业务保持较高增势,成为财险保费增长的重要拉动力。例如,人保财险2023年车险保费增长5.3%,非车险业务增长7.4%,其中农险、货运险、其他险种表现亮眼,分别增长11.9%、11.4%和30.2%。太平洋产险2023年车险保费增长5.6%,而非车险业务保费收入增长19.2%。

国信证券研报分析,整体来看,财险业务全年维持稳中有增,其消费属性使其在经济复苏时期具备更好的保费收入弹性。

(燕赵都市报纵览新闻记者姚慧霞整理)

## 监管动态

### 国家金融监督管理总局河北监管局消费者风险提示： 保险索赔切勿轻信“人伤黄牛”

随着保险业深入发展,保险公司不断提升理赔服务质量,提供人伤理赔服务便民举措,如人伤垫付、共同委托鉴定、调解等服务,但仍有一些不法分子,专门从事事故伤者代理理赔,收取高额代理费,通过不法手段向保险公司索赔,俗称“人伤黄牛”。国家金融监督管理总局河北监管局发布2024年第1期消费者风险提示,提示广大消费者依法依规索赔,切勿相信“人伤黄牛”。

#### 【案情介绍】

唐某骑电动车发生碰撞,造成多发性骨折。保险公司初步核定损失10万元,待手续齐全后即可理赔。“热心人”李某找到唐某称可代办保险理赔,帮其索赔20万。唐某按要求提供了身份证、银行卡等材料,签署了代理协议。协议约定代理费为赔偿金的10%,赔偿金低于20万则不收费,之后李某在唐某配合下伪造理赔

材料,以伤者名义向公司索赔。保险公司审核时发现理赔材料疑点众多,协商无果后诉讼至人民法院,最终法院判决保险公司按前期核定10万赔付。由于唐某和李某签订了“代理协议”,李某向唐某索要10%的代理费,因未达到20万赔偿金额,唐某拒绝支付。李某威胁若不支付代理费,则举报其伪造部分理赔材料,最后唐某支付了1万元代理费。

#### 【案例分析】

该案例中李某是人伤理赔领域的“人伤黄牛”,其通过弄虚作假的手段,提高伤残等级,谋求利益最大化。该行为严重侵害了保险事故当事人利益,同时扰乱了正常的保险市场秩序。唐某轻信“人伤黄牛”承诺的高额保险金,最终导致个人财产受损。

#### 【风险提示】

一、勿信高额赔偿承诺。天

上不会掉“馅饼”,发生保险事故后,消费者应通过正当合法程序进行索赔,不轻信“代理索赔”的虚假承诺,避免自身合法权益受损。有些消费者向保险公司提供虚假材料,沦为“人伤黄牛”们违法犯罪的工具,情节严重的,甚至会被追究刑责。

二、谨慎保管个人信息。消费者要提高个人信息保护意识,妥善保管重要身份信息、敏感金融信息。切勿将银行卡、身份证等重要单证轻易转交他人,以免被恶意使用或非法买卖,给自身信息安全埋下隐患。

三、通过正常渠道维权。消费者若对理赔金额有异议,可访问保险公司官网、拨打客服热线、与保险公司面对面寻求解决。如因保险合同内容与保险公司产生纠纷,可咨询各地市银行保险调委会申请调解,或依法通过仲裁、诉讼等法定途径解决。(燕赵都市报纵览新闻记者姚慧霞整理)