



# 上市险企 2022 年 9 月保费收入点评：寿险新单未见改善 财险业务持续向好



近日，上市险企披露 2022 年 1-9 月原保险保费收入，寿险行业新单销售未见改善，财险行业景气度持续向好。

寿险保费方面，Q3 寿险新单销售依旧低迷，环比上半年未见改善：2022 年 1-9 月，上市险企的寿险保费收入同比增速分别为：人保寿险(+5.8%) > 太保寿险(+4.4%) > 新华保险(+0.9%) > 中国人寿(+0.1%) > 平安人寿(-2.5%)，整体环比 8 月相对持平；9 月单月保费同比增速分别为：太保寿险(+9.4%) > 中国人寿(-0.8%) > 平安人寿(-2.8%) > 新华保险(-5.3%) > 人保寿险(-16.2%)，其中太保寿险单月表现处于同业最佳，预计主要是由于代理人冲击季度奖带来的保费增长。从新单业务来看，22Q3 新业务发展依旧低迷，环比上半年没有明显好转，1-9 月人保寿险的长险首年期交业务同比 -1.6%，Q3 单季度增速为 -1.5% (22Q1=-5.8%，22Q2=+24.4%)，平安寿险及健康险的个人新单业务同比 -11.5%，Q3 单季度增速为 -10.2% (22Q1=-15.7%，22Q2=-3.2%)，Q3 各公司 NBV 及新单保费继续承压，环比 Q2 未见改善，预计 Q4 在低基数背景下各公司新单降幅有望轻微收窄，但下滑趋势短期难以扭转，全年 NBV 表现将延续疲软态势。在全年整体销售未见明显改善下，2023 年开门红的重要性凸显，当前各公司已陆续启动 23 年开门红，主打产品预计为高流动性、较高收益率的年金险和增额终身寿险，在居民资产配置需求旺盛、竞品收益率下滑的背景下开门红产品的竞争力显著提升，叠加监管将年金险等产品纳入享受税优政策的个人养老金产品范畴，有利于进一步提高开门红产品的吸引力，激发客户需求；同时随着居民的养老需求不断

增长，我们预计部分险企在开门红期间会搭配健康服务和养老服务来吸引客户投保，进而促进开门红期间的新单销售，扭转 NBV 持续大幅负增的局面，实现 2023 年的良好开端。

财险保费方面，受疫情影响车险增速小幅回落，非车险延续高增态势，财险景气度持续向好：2022 年 1-9 月，上市险企的财险保费收入同比增速分别为：

太保财险 (+12.5%) > 平安财险 (+11.4%) > 中国财险 (+10.2%)；其中 9 月单月同比增速分别为：太保财险 (+15.4%) > 中国财险 (+13.4%) > 平安财险 (+10.0%)，保费持续高速增长，预计主要得益于非车险业务规模的大幅提升。分险种看，车险保费 1-9 月同比增速分别为：平安财险 (+7.5%) > 中国财险 (+7.1%)，车险增速边际有所回落（中国财险 7 月/8 月/9 月单月的车险保费增速分别为 +8.4%/+9.2%/+6.6%），主要是由于疫情影响新车交付，使得新车销量下滑影响车险增速，但我们认为后续随着疫情得到有效管控、刺激汽车消费政策不断加码、新能源车渗透率不断提升，汽车销量有望继续向好，从而推动车险保费继续增长。非车险保

**预览已结束，完整报告链接和二维码如下：**

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_47531](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_47531)

