

“七剑”指向寿险产品“痼疾”

——《人身保险产品“负面清单”（2026版）》发布

近日，国家金融监管总局人身保险监管司正式发布《人身保险产品“负面清单”（2026版）》。2026版“负面清单”在延续2025版“条款表述—责任设计—费率精算—报送管理”基本框架的基础上，共新增2条内容，优化完善7条内容。



第一剑：挤压“高费用、低赔付”医疗险生存空间

聚焦医疗险，压实险企医疗险处方审核责任，挤压“高费用、低赔付”医疗险生存空间。医疗险近10年持续快速增长，保费规模甚至超过重疾险，保单件数的暴涨、低端投流业务占比较高，再加上医疗险条款相对复杂等，导致其投诉率一直居高不下，持续强化医疗险，尤其是互联网医疗险业务监管，正成为大势所趋。

第二剑：约定处方审核主体为保险公司

“新增条款原文（二十七）：医疗保险产品条款处方审核约定不合理，约定处方审核主体为第三方服务商，而非保险机构，未明确列明保险公司应当承担的审核责任。”

近年来，商业医疗保险为防范药品滥用与医疗成本虚高导致的理赔资源浪费，逐步引入处方审核机制。部分保险机构将处方审核责任外包至第三方服务商，致使自身在审核环节实质缺位，为后续责任认定与承担埋下隐患。该新增条款的纳入，意味着处方审核的最终责任须由保险公司承担，保险公司作为处方审核第一责任主体的地位得到进一步压实。除此之外，医疗险保障功能也被进一步强化。负面清单第33条原来针对医疗险的表述为“医疗保险产品仅承担医疗服务责任”，新版则改为“医疗保险设置过高的免赔额或过低的赔付比例；定额给付型医疗津贴产品保险金额过低”。

这一调整具有双重意义：对免赔额的约束杜绝保险公司通过设置过高免赔额来降低赔付率；对津贴底线的划定防止定额给付型产品沦为“象征性赔付”，确保津贴金额在医疗补偿中发挥实际作用。这意味着医疗险的免赔额、赔付比例、津贴金额等核心参数都将面临更严格的合理性审查。

第三剑：强化分红险管控，严禁产品说明书红利分配承诺高于实际演示利率

近年，分红险成行业主流，作为一类容易出现销售误导的产品，监管在鼓励其发展的同时，也密切关注其中可能存在的销售误导问题，在预定利率不变的情况下，不断要求险企降低演示利率上限，以防止给予消费者过高期待，造成普遍销售误导。

在最新版人身保险产品“负面清单”中，对于分红险的要求仍在

增加：“新增条款原文（八十六）：分红型保险的产品说明书中红利分配政策承诺的红利分配比例，超过利益演示的分配比例水平。”

该条款直指分红险销售过程中常见的误导行为。部分保险机构在产品说明书中以较高的红利分配比例吸引消费者，而在利益演示中采用较低比例，这种做法易误导消费者对预期收益产生不合理判断，进而影响投保决策。

第四剑：疾病险责任需聚焦核心保障

2025版负面清单，禁止“疾病险同时包含生存金给付责任或意外身故责任”，2026版删除了“意外身故责任”的限制，仅保留对“生存金给付责任”的禁止性规定。这意味着，未来新的疾病险的保障范围可以进一步扩展，除疾病身故外，也可以将意外身故纳入保障范围。

显然，面对疾病险的发展颓势，监管又一次放宽约束，以激励疾病险发展。上一次，监管对于疾病险的重要激励还在于解除了对于分红型重疾险的限制。

第五剑：禁止针对“非终身型护理险”进行增额化设计

国家力推政策性长护险，趁此东风，不少险企都加码商业长护险的发展，与此同时，一些专业健康险公司因为自身不能销售增额终身寿等寿险产品，又开始将长护险设计成储蓄型产品，这导致一些长护险偏离了其风险保障的本质。

负面清单第49条，在原有限制年金保险、两全保险增额化设计的基础上，新增了“保险期间非终身的护理保险”，将非终身护理保险异化为储蓄险的路彻底堵死。这对于一些专业健康险公司影响最大。

第六剑：生命表更新，要求产品设计考虑医疗费用通胀

负面清单第74条，将参照生命表从2010—2013版更新为2025版（第四套生命表），并在负面清单中首次要求考虑医疗费用通胀因素。这一调整虽然表面上是精算技术层面的变化，但其本质是对“保障本源”的坚守。只有采用更审慎的精算假设，才能确保产品在长期维度上具备可持续的保障能力。

第七剑：禁止同一产品同时报送多个销售渠道，意在切断利用渠道费用差异进行套利

“长期险销售渠道同时报送‘个人代理、互联网代理、银邮代理、经纪代理’中的多个，不符合‘报行合一’相关要求。”该条款将监管范围精准限定为“长期险销售渠道”。长期险因缴费期长、佣金结构复杂，导致渠道费用差异尤为突出。2026版明确禁止同时报送多个销售渠道，意在切断利用渠道费用差异进行的套利路径，压实渠道合规责任，确保备案渠道与实际销售渠道严格对应。这一调整不仅强化了“报行合一”的可执行性，也进一步维护了市场竞争的公平性与保险公司经营的稳健性。 宗禾

图报保险



厅起云境 融领未来 安徽国寿·金融会客厅启用

3月20日，中国人寿保险股份有限公司安徽省分公司（以下简称“安徽国寿”）举行“厅起云境 融领未来——安徽国寿·金融会客厅启用仪式”。当天，总公司综合金融部主要负责人巴金亮、安徽国寿党委书记、总经理李明珠等，与客户代表共同见证这一重要时刻。

李明珠在致辞中表示，金融会客厅的启用，是公司深耕江淮大地、践行金融为民初心的全新实践，也是坚守金融央企使命、践行“一个国寿 一生守护”经营理念、全面升级金融服务品质的重要里程碑。他强调，安徽国寿将始终坚守央企责任担当，立足安徽发展实际，以更专业的服务能力、更优质的服务体验、更务实的实际行动，守护江淮儿女幸福生活，为安徽经济社会高质量发展注入坚实国寿力量。

据悉，安徽国寿·金融会客厅坐落于省公司大楼“中国人寿安徽金融中心”39层，是集品牌展示、客户体验、金融服务、交流互动于一体的高端综合金融服务新场景，也是公司深化综合金融布局、提升服务质效的重要载体。整个空间划分为中国人寿品牌展厅、客户体验中心、金融发布厅三大功能板块，功能布局科学合理、服务导向鲜明。

该会客厅聚焦场景化服务升级，着力打通服务群众“最后一公里”，实现从品牌展示到深度交流、从体验感知到精准服务的无缝衔接，可高效承载高端客户接待、金融产品推介、行业交流研讨、合作洽谈等各类活动，进一步提升客户服务的专业性与品质感，切实增强客户的获得感、幸福感、安全感。

安徽国寿·金融会客厅既是展示央企形象、传递金融温度的重要窗口，也是链接客户需求与综合金融服务能力的关键桥梁。 李颖

人保财险开展大灾理赔应急演练

本报讯（褚召金）为全面检验汛期大灾理赔处置能力，切实筑牢防灾减灾防线，4月8日，中国人民财产保险股份有限公司安徽省分公司（以下简称人保财险安徽省分公司）紧扣全省汛期气候特点与理赔工作实际，组织开展2026年大灾理赔应急演练，以练促战、以战备汛，全面锤炼应急队伍实战能力，切实守护人民群众生命财产安全。

本次演练聚焦车险、非车险、农险等重点业务领域，围绕灾前预防、临灾调度、灾中处置三大关键环节，精心设置气象预警联动、重点企业风险排查、农险大棚查勘、水淹车分类处置、企业火灾应急处置等15个实战场景，与安徽省公共气象服务中心、部分地市交警联动，合肥、芜湖、淮南、黄山、滁州、阜阳6家市分公司同步参演、协同作战。

淮南太保落地小麦收获期降水指数保险

本报讯（刘欢）近日，中国太保产险淮南中心支公司成功落地全市首单小麦收获期降水指数保险，为辖区小麦种植主体提供风险保障金额10.9万元，以金融产品创新筑牢区域粮食生产安全坚固防线，切实为种粮农户稳产增收保驾护航。

据悉，淮南市作为皖北地区重要的小麦主产区，全市小麦种植面积突破320万亩。小麦收获期恰逢江淮地区多雨时段，极易遭遇持续阴雨天气引发的“烂场雨”灾害，长期以来成为制约农户丰产丰收、影响粮食品质的突出痛点。

安徽
保险



江淮小保保