

资负联动发力 新华保险前三季度核心指标全面向好

10月30日,新华人寿保险股份有限公司(以下简称“新华保险”)公布2025年第三季度业绩报告。

2025年以来,新华保险坚持“以客户为中心”的战略导向,紧密围绕提升市场竞争力的核心目标,巩固并全面深化专业化、市场化、系统化改革转型,市场竞争能力、销售能力不断提升,业务发展稳中有进,长年期期交业务增速较快,续期业务基盘稳固,业务结构和品

质持续优化。

截至2025年9月30日,新华保险实现营业收入1372.52亿元,同比增长28.3%;归属于母公司股东的净利润328.57亿元,同比增长58.9%,其中第三季度归属于母公司股东的净利润180.58亿元,同比增长88.2%。公司年化总投资收益率为8.6%;年化综合投资收益率为6.7%,总资产突破1.8万亿元,较上年度末增加8.3%。

保费规模、结构、品质向好 新业务价值同比大增50.8%

前三季度,公司实现原保险保费收入1727.05亿元,同比增长18.6%;长期险首年保费收入545.69亿元,同比增长59.8%;长期险首年期交保费收入349亿元,同比增长41.0%;长期险首年趸交保费收入196.69亿元,同比增长109.2%;续期保费收入1146.2

亿元,同比增长5.9%,持续发挥“压舱石”作用。前三季度,公司退保率为1.2%,与上年同期相比下降0.1个百分点;个人寿险业务13个月及25个月继续率同比持续提升;首年期交保费的增长及业务品质持续提升助力公司新业务价值同比大幅增长50.8%。

个险营销队伍深化转型 人均产能同比增长50%

个险渠道深入践行现代营销新理念,持续强化制度经营,不断推动渠道做优做强。业务策略方面,自二季度起推动分红险转型,全力聚焦分红险业务发展。队伍建设方面,持续深化制度经营,推进“XIN一代”计划的战略性落地,强力推动营销队伍向专业化、职业化方向深化转型。前三季度,累计新增人力超过3万人,同

比增长超过140%,月均绩优人力同比提升,队伍建设取得突破性进展;在推动规模人力企稳回升的同时,人均产能同比增长达到50%,带动队伍收入显著增长。前三季度,个险渠道实现长期险首年保费收入184.36亿元,同比增长48.5%,其中长期险首年期交保费收入178.74亿元,同比增长49.2%。

银保业务结构与经营模式持续优化 长期险首年保费同比增长66.7%

银保渠道全面贯彻高质量发展理念,持续优化业务结构与经营模式。业务发展方面,坚持规模与价值并重,在实现业务稳步增长的同时,着力提升业务品质与价值贡献。产品策略方面,坚持优化产品结构,稳步推进分红险业务转型,积极构建覆盖多元需求、层次清晰的产品体系。渠道建设方面,持续优化渠道布局,实施差异化经营策略,

深化网点深耕与产能提升,不断增强渠道合作效能。队伍建设方面,聚焦人才招聘与体系化培育,持续强化绩优团队核心能力,并积极推进客户经营模式升级,为业务可持续发展夯实基础。前三季度,银保渠道实现长期险首年保费收入359.38亿元,同比增长66.7%,其中长期险首年期交保费收入168.32亿元,同比增长32.9%。

团体渠道规模效益均衡发展 保费同比增长16.7%

团体渠道积极推进转型改革,规模效益均衡发展。三季度持续聚焦国央企客户开拓,总分联动项目制展业,大中型客户数量实现增长;培育队伍新质生产力,加快优秀人才引进和低产人员转置,产能同比提升;完善风险防控体系,强化渠道效益管理,优化业务品质;积极服务国家战略,强化重点领域企业承保,做好“五篇大文章”落地。前三季度,团体渠道实现保费收入29.68亿元,同比增长16.7%,其中短期险保费收入26.03亿元,同比增长14.0%。

新华保险将践行“大保险观”,锚定以“中国一流的以保险业务为核心的金融服务集团”发展愿景,贯彻“以客户为中心、以队伍为根本、以员工为伙伴”的三大战略主线,继续从产品、服务、营销、投资、风控等多维度同步发力,将体系化、专业化、市场化、精细化改革进行到底,不断完善“保险+投资+服务”的三端协同发展模式;统筹发展与安全,坚决守住不发生系统性金融风险的底线,补短板、强弱项,增强经营发展韧性,以卓有成效的风险管理保障公司高质量发展。芳华

招商银行银川新华街支行 进企业开展金融知识宣传



金融知识宣传活动现场。

为切实增强社会公众金融风险防范意识,近日,招商银行银川新华街支行走进一家企业,开展了一场别开生面的存款保险知识宣传活动。

活动当天,招商银行银川新华街支行工作人员在该企业文体中心通过发放宣传折页、布置展架等图文并

茂的形式向职工们展示存款保险相关知识。工作人员围绕存款保险的定义、保障范围、偿付限额、标识查询等核心内容,结合职工实际需求,通过深入浅出地讲解,让复杂的金融知识变得通俗易懂。

为了让宣传活动更加生动有趣,现场还特别设置了知识问答环节。“存款保险的最高偿付限额是多少?”“哪些存款能得到保障?”等问题引发职工们踊跃参与,答对问题的职工不仅获得了精美的小礼品,更加深了对存款保险制度的理解。

“以前对存款保险了解不多,总担心钱存在银行不安全。听了今天的讲解,心里踏实多了!”一位职工在活动结束后感慨地说。据统计,此次活动共发放宣传资料150余份,解答职工咨询80余人次,有效提升了企业职工对存款保险制度的认知水平,增强了企业职工对金融机构的信心。

今后,招商银行银川分行将牢记社会责任,持续开展多样化的金融知识宣传活动,深入企业、社区,有效扩大宣传覆盖面,为营造良好的金融生态环境贡献力量。春婷文/图

建行灵武分行 开展“反诈拒赌校园行”主题活动



“反诈拒赌校园行”主题活动现场。

10月28日,建行灵武分行综合管理部、个人金融部联合营业部,带着精心准备的案例和手册走进校园,开展“反诈拒赌校园行”主题活动。

为了让宣传不“悬空”,建行工作人员特意挑选了多起发生在校园的真实案例:“有同学轻信‘无抵押、秒到账’的校园贷,最终利滚利欠了好几万元”“还有人帮陌生人‘刷流水’,结果自己的银行卡被用于赌博洗钱,不仅卡被冻结,还可能承担法律责任”。生动的讲解配上图文并茂的手册,让枯燥的安全知识,成了学生们争相提问的热点。

“要是有人借我的银行卡用,我该怎么拒绝啊?”“遇到可疑的转账链接,除了报警还能找谁核实?”面

对学生们的疑问,建行工作人员一一耐心解答,还现场演示了如何识别诈骗短信、查询银行卡使用记录。这场校园行,不仅让师生们摸清了诈骗和赌博的“套路”,更筑牢了自我保护的防线。截至活动结束,建设银行工作人员共发放案例手册200余册,解答疑问50多个,不少老师还主动留下联系方式,希望今后能多开展类似的宣传。

建行灵武分行相关负责人表示,该分行将以此次活动为起点,把反诈拒赌宣传延伸到更多校园和社区,用大众听得懂的语言、看得见的案例,持续织密安全“防护网”,为维护地方金融安全稳定、筑牢校园安全防线,注入更多建行力量。杨佳薇文/图

●银川市兴庆区永鑫合广告图文设计部(统一社会信用代码

92640103MA75YP-AL3A)遗失公章一枚,声明作废。

●闫随宁遗失宁夏富地房地产开发有限公司于2019年9月4日开具的新荣华家园二期A8-1504室房款收据一张,票号:9652379,金额:162900元,特此声明。

●宁夏博亿腾装饰建材有限公司遗失宁夏华尊立达房地产开发有限公司于2023年10月31日开具的立达博览城66#地47-207租赁定金收据一张,票号:YCBCLLSK2023100293,金额:1000元,特此声明。

●银川市兴庆区闫国义百货商行(统一社会信用代码:92640104MA765TY594)遗失公章一枚,声明作废。

欢迎刊登分类广告

电话:6036433