

MARSH

再平衡：从收益恢复到 规范部署

2026全球保险投资调查



内容

引言	3
主要发现	5
第一章：在动荡的背景下平衡信心与风险	7
第二章：私募信贷进入主流	10
第三章：私募市场能力差距	15
第四章：人工智能应用与保险投资团队	18
结论	20
贡献者	22

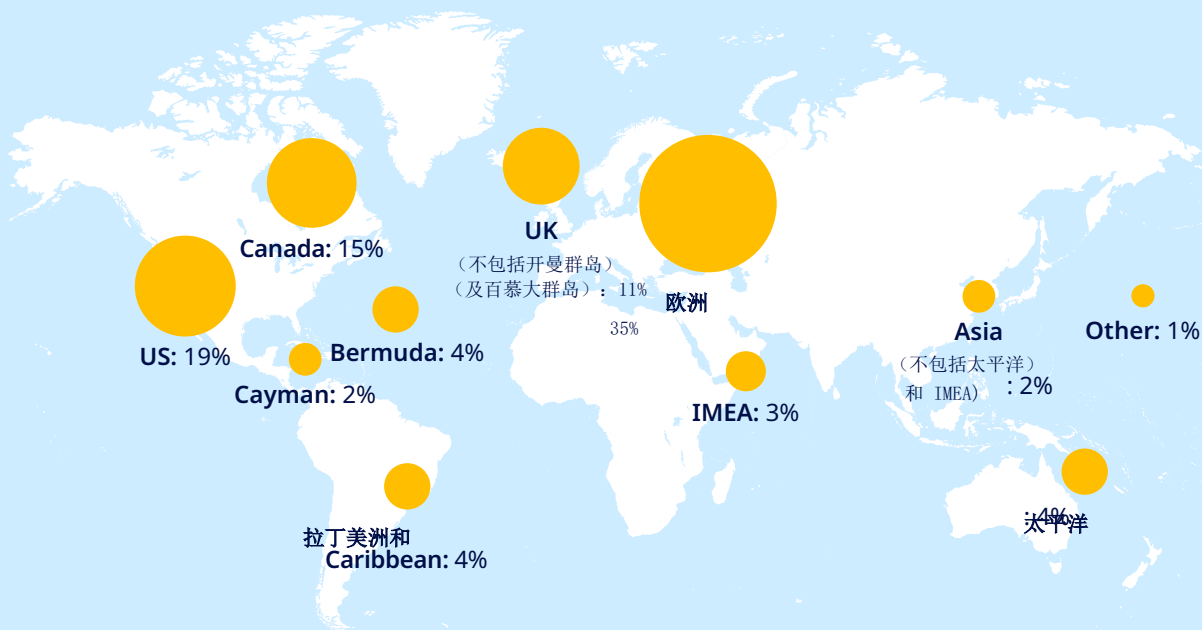
引言

保险公司正面临财产险保费下滑、地缘经济不确定性以及竞争加剧导致的投资回报压力持续上升的局面。在此背景下，Marsh 发布的 2026 年全球保险投资调查凸显了保险公司对投资回报、资本效率和多元化的关注。私募信贷已成为保险公司首要的投资领域，他们正采取审慎的风险管理方法对待这一资产类别。

我们2026年全球保险投资调查背景

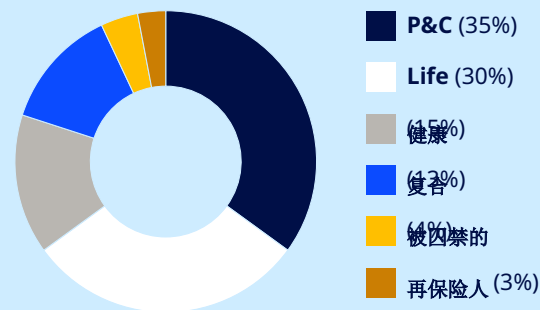
这项研究于2026年3月12日至2026年4月30日期间通过在线调查进行。该研究包括来自世界各地的123位受访者的观点，其总投资资产总额超过4万亿美元，在保险公司类型和投资组合规模方面分布广泛。

区域分布（总部）



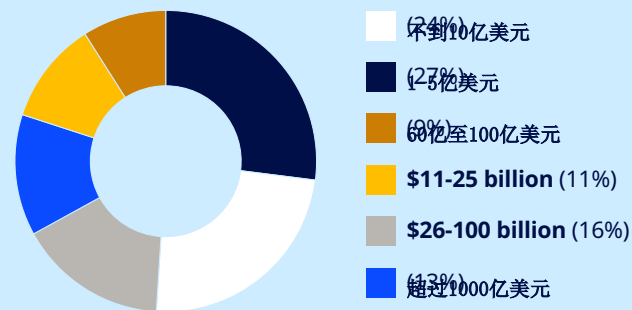
来源: Marsh《全球保险投资调查》，2026年7月

保险公司细分



来源: Marsh《全球保险投资调查》，2026年7月

管理的一般账户资产



来源: Marsh《全球保险投资调查》，2026年7月

关键发现

在地理经济风险加剧的背景下，保险公司对实现其投资回报和资本效率目标充满信心。

百分之五十八的受访者对自己的投资目标充满信心。投资回报是保险公司优先考虑的事项，被百分之八十六的受访者提及。他们的下一个优先事项——资本效率（百分之六十二）——意味着在寻求回报/收益方面，不会出现根本性的资产配置转变，远离“保险友好型”资产类别。多元化是第三大被提及的优先事项（百分之四十二）。正如本报告所强调的，高质量、资产支持的投资机会的拓展，以及类似永续基金的获取渠道，使得多元化比近期更加可行。

近四分之三（74%）的受访者将地缘经济风险列为他们前三大投资担忧之一，同时，信用风险/违约（49%）、利率波动（48%）和市场回撤风险（46%）也受到关注。

2. 计划分配给私人信贷的资金超过公共固定收益。

今年的调查中，私募信贷是定义性的配置主题，57%的受访者预计在未来12-24个月内增加敞口，使其成为计划增长的领先领域，领先于48%的公共投资级固定收益。这与我们2024年的调查形成鲜明对比，当时37%的保险公司报告计划增加对核心固定收益的配置，而只有32%的保险公司打算增加对投资级私募债务的配置。





3. 私营部门的信贷需求正在受到信贷纪律的约束。

保险公司对私人信贷的强烈需求与对风险的清醒认识并存。三分之二的受访者将不流动性溢价降低和利差收窄视为担忧。超过一半（54%）的人指出承保标准或契约正在恶化，而51%的人则提到违约率上升/实物支付（PIK）结构增加。信息明确：市场机会仍然具有吸引力，但在管理人选择和交易尽职调查方面的选择性至关重要。

4. 私有市场最大的制约因素是能力，而非信念。

只有30%的受访者表示，其组织拥有“大部分”进行跨相关私募市场资产类别研究和配置资本所需的内部能力。监管挑战、流动性考量以及治理要求持续制约着实施进程。对私募市场敞口的需求广泛，但内部获取、执行尽职调查、执行和监控这些资产的能力仍然参差不齐。

5. 规模是保险投资团队中人工智能应用的主要决定因素。

超过半数受访者（54%）表示，他们并未在投资业务中有意义地使用人工智能。在那些使用人工智能的人中，29%将其用于分析替代数据集。投资职能中的人工智能使用率相对于投资组合规模而增加：管理规模不足10亿美元的投资组合的受访者中，90%表示没有有意义地使用人工智能，而管理规模超过1000亿美元的投资组合的受访者中，这一比例仅为25%。

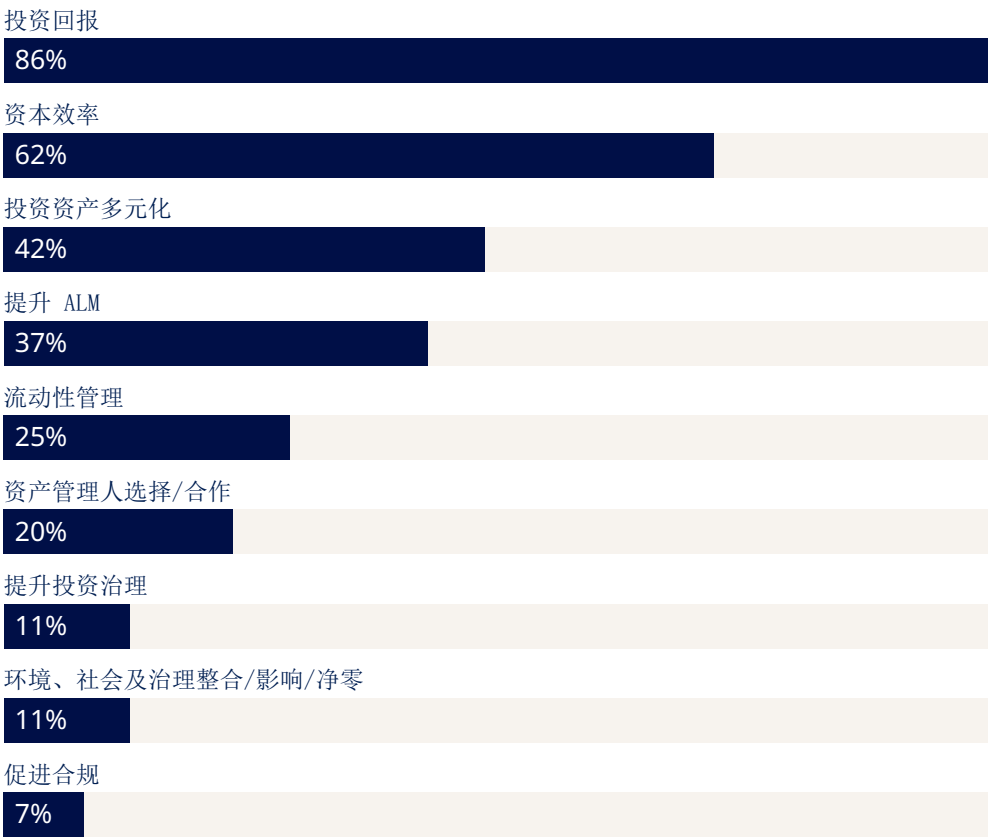
第一章：

在动荡的背景下权衡 自信与风险

尽管对地缘政治风险存在重大担忧，但保险公司对其实现投资目标的能力充满信心。

2026年的调查表明，保险投资团队仍然牢牢聚焦于投资组合管理的核心准则。他们的战略优先事项包括实现投资回报（86%），同时保持资本效率（62%），并确保投资组合保持充分多元化（42%）。与财产险公司相比，人寿保险公司更倾向于优先考虑资产负债管理（ALM）（57%对37%）。整体来看，保险公司正通过配置多元化的、资本效率高的资产来寻求投资收益。

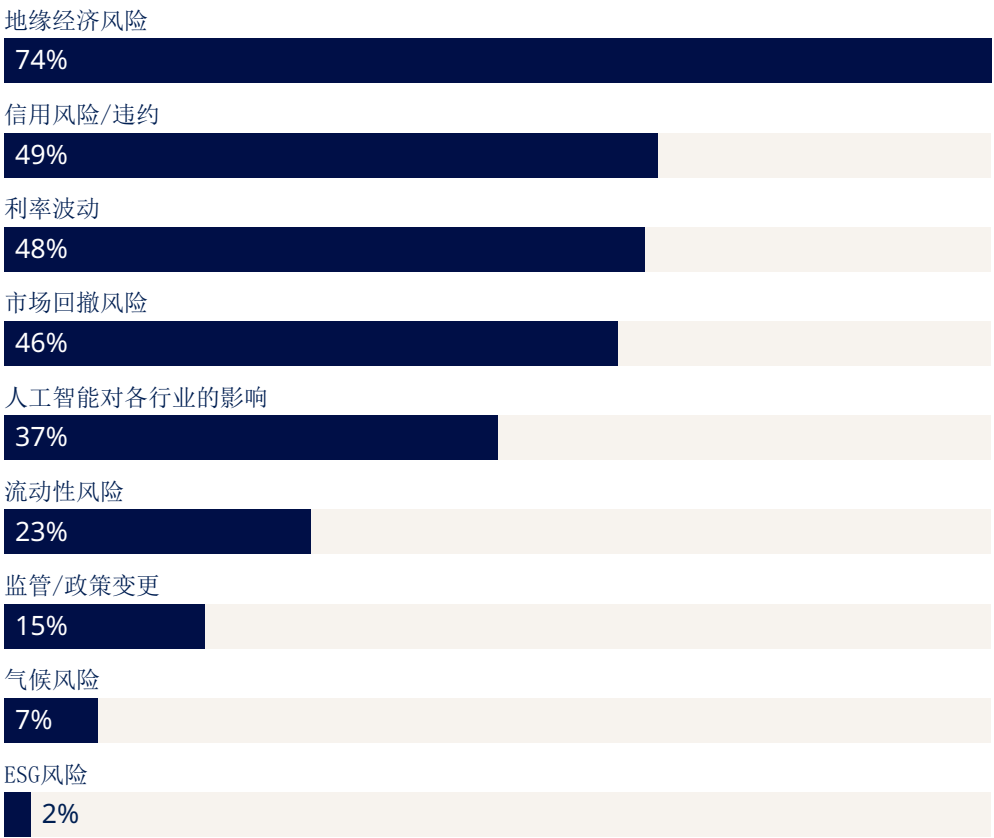
未来2-3年，保险公司的主要投资优先事项



来源：Marsh《全球保险投资调查》，2026年7月

地缘经济风险是当前最主要的投资关注点，74%的受访者提及了这一点。大约一半的受访者将信用风险/违约（49%）、利率波动（48%）和市场回撤风险（46%）列为主要关注点。这表明保险公司并未将宏观背景视为背景噪音。相反，他们正通过这一宏观背景来思考市场风险以及可能影响其投资组合的场景。

主要投资风险关注点



来源：Marsh《全球保险投资调查》，2026年7月

然而，气氛并非全然黯淡：58%的受访者有信心，他们将在三年时间范围内实现其投资回报目标。只有2%的人没有信心，其余40%则持中立态度。虽然乐观情绪明显，但普遍的中立立场或许反映了持续存在的严峻不确定性。

环境、社会及治理（ESG）整合、可持续性与净零目标是11%受访者的三大优先事项，但存在显著的区域差异：美国受访者为0%，英国受访者为23%，加拿大受访者为16%，欧洲受访者为12%。但这并不意味着这些问题“已不再被关注”。然而，它们很少能排上投资团队的优先事项清单。当被问及他们最看重的三大投资风险时，只有2%的受访者提及ESG风险，而气候变化风险仅被提及7%。



我们的观点

我们的研究发现，保险公司仍然专注于以资本高效的方式创造回报。更高的利率扩大了收入机会，但保险公司仍专注于这些收入如何通过资本效率、负债匹配和投资组合韧性转化为资产负债表价值。如果保险公司尚未根据当前的企业目标审视其投资策略，我们认为现在是时候这样做了。

地缘政治不确定性、利率波动和信用恶化正严重地影响着投资决策——这正在塑造保险公司如何看待再投资、期限和流动性。数据表明，该行业不仅是在追逐收益，而是在尝试以在动荡的宏观和信用环境中依然稳健的方式锁定收入。对于保险公司而言，我们认为这是评估投资组合以实现真正多元化——包括资产负债表层面和投资组合内部——的时刻，而Marsh在资本建模和保险资产管理方面拥有深厚的专业知识，能够帮助客户做到这一点。

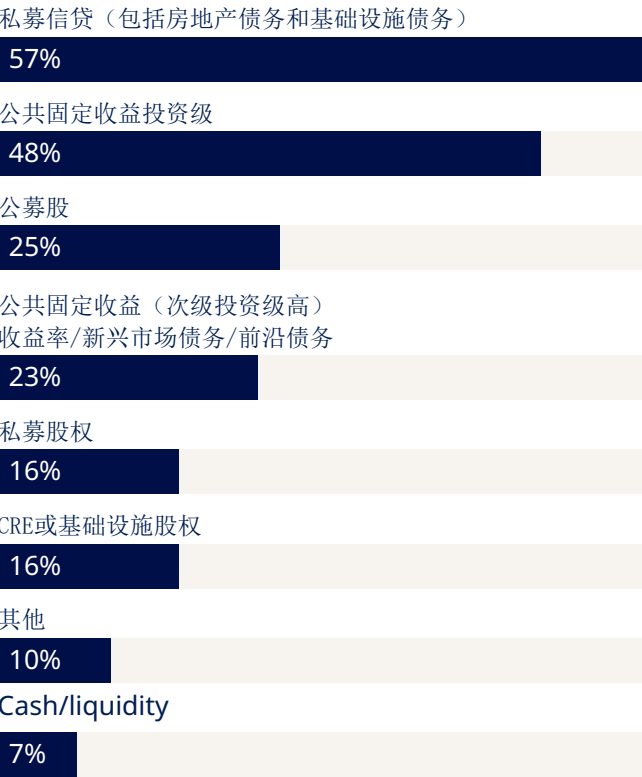
埃琳·贝西奇 | Mercer保险解决方案美国
区负责人，Marsh公司业务部门

第二章：

私募信贷进入主流

尽管私人信贷面临的负面周期强度很大，但资产类别的主流化是今年调查的标志性配置主题。鉴于资本效率的重要性，保险投资团队正专注于私人信贷市场的投资级（IG）端。

在接下来 12-24 个月里，你最有可能增加哪一类资产配置？



注意：可以选择多个答案，因此总百分比可能超过100%。

来源：Marsh《全球保险投资调查》，2026年7月

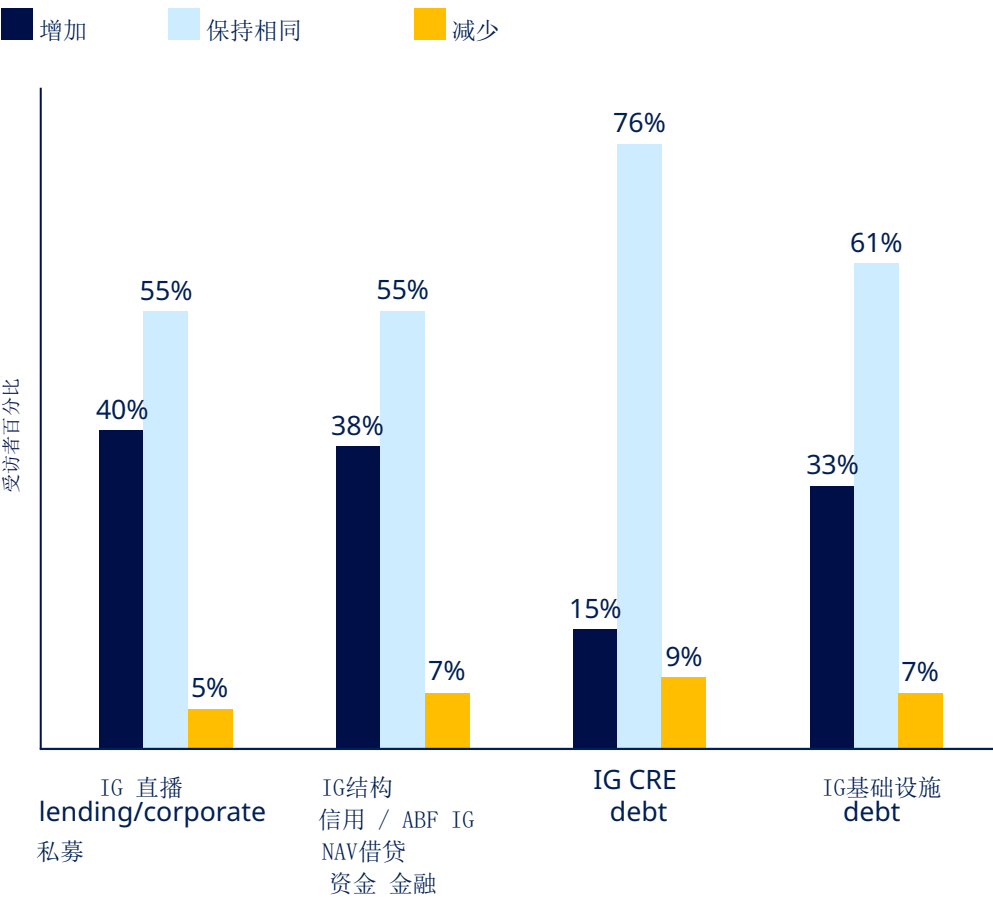
尽管我们在上一次调查中注意到对私募信贷的需求有所上升，但2026年是我们首次观察到对这一资产类别的需求超过对核心固定收益的需求（如图中代表公共固定收益投资级的指标所示）。32%的保险公司计划在2024年增加其配置。在2026年的调查中，这一比例上升至57%。

在资产管理规模超过250亿美元的大型保险机构中，对私募信贷的兴趣更为明显，81%的机构计划增加私募信贷配置，而资产管理规模不足250亿美元的机构中，这一比例为46%。寿险公司（73%）比健康险（56%）和财产险（40%）公司更倾向于配置私募信贷。尽管健康险/财产险公司的负债期限较短，但它们对私募信贷的兴趣依然强劲，与公共投资级固定收益相当（分别为39%和44%）。

北美保险公司在IG结构化信贷上的配置可能性更高（美国保险公司有48%，加拿大保险公司有42%，而欧洲和英国保险公司分别为33%和23%），考虑到结构化金融市场成熟以及有利的监管体系，这一点并不令人意外。

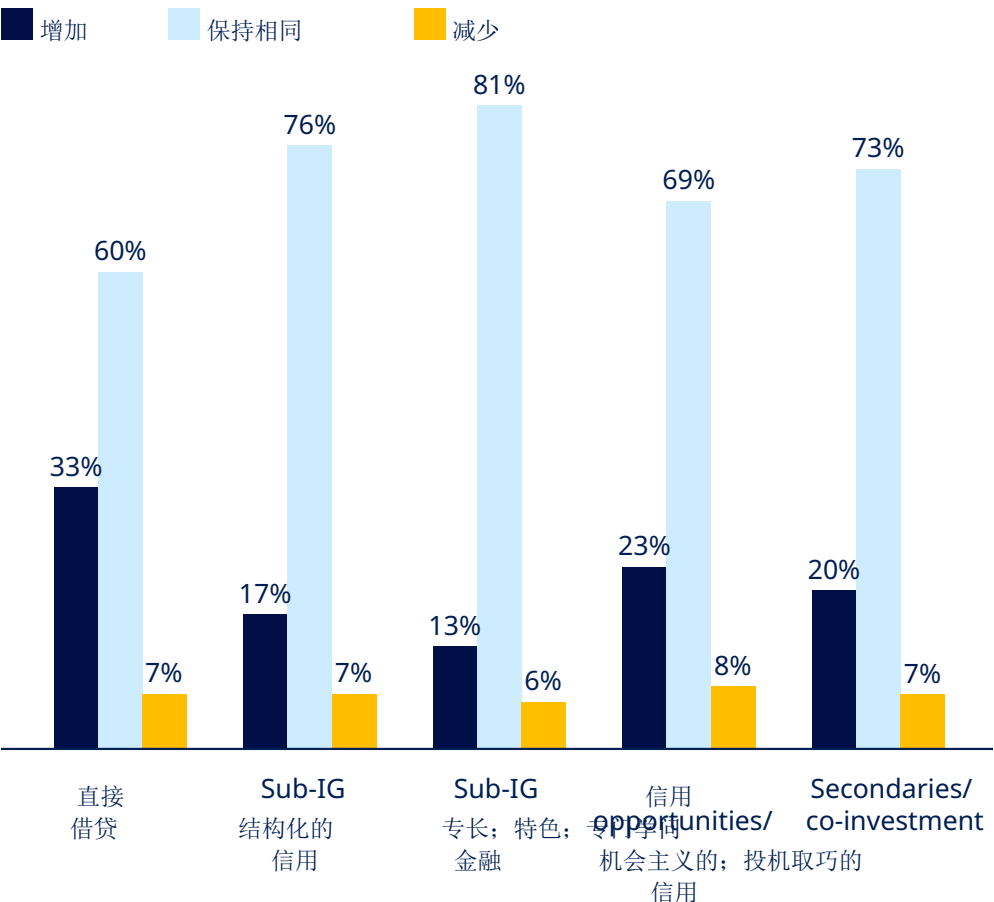


IG私募债务配置计划（未来12个月）



来源：Marsh《全球保险投资调查》，2026年7月

IG子级私募债配置计划（未来12个月）

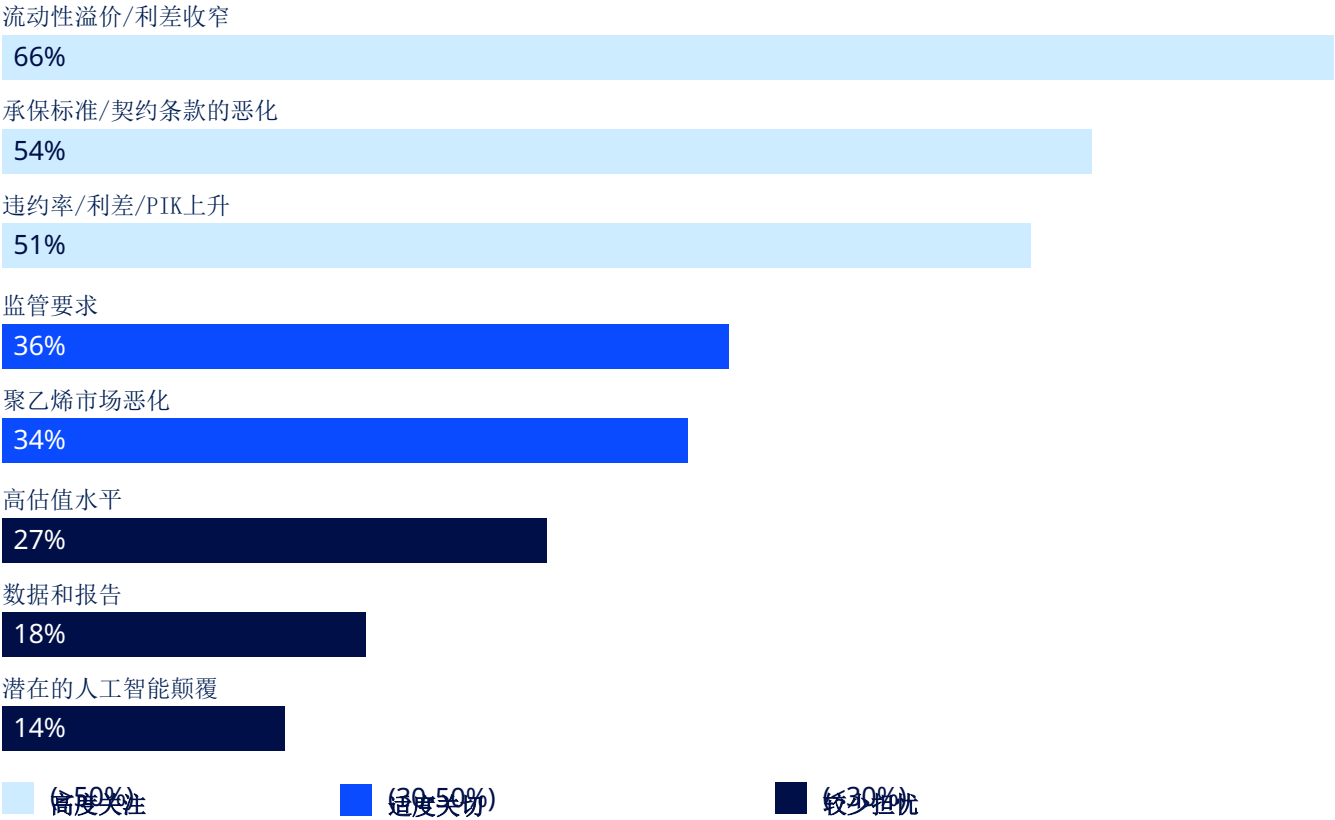


保险公司对资产类别的担忧似乎反映了市场在信贷周期中所处位置的更广泛关注。流动性溢价下降和信用纪律松弛是最突出的担忧，其次是担心违约率会上升。



除了信用基本面之外，还存在一个围绕监管（如审慎人原则的应用）、估值以及邻近私募股权市场健康状况的第二层担忧——这指向了对流动性、再融资和退出条件的忧虑。相比之下，数据、报告和人工智能颠覆似乎被视为更易管理，或更长期的问题，而非分配的即时障碍。

建立/扩大私人债务的主要关切



注意：可以选择多个答案，因此总百分比可能超过100%。来源：Marsh，《全球保险投资调查》，2026年7月。



我们的观点

尽管负面新闻头条和本调查所凸显的合理担忧，但多家保险公司投资于私募信贷的多个利好因素正在推动。随着该资产持续成熟，投资级私募信贷的投资机会组合正在扩大，特别是在与保险公司相关的领域，如基础设施债务、私募配额和资产支持贷款。许多投资机会具有资产支持或结构化保护，这可以减少对无担保企业信贷的依赖，同时增加投资组合的多元化。

欧洲的监管改革可能通过允许更高效地处理某些高级非STS档次，从而拓宽优质证券化私募信贷的投资范围，并可能影响其他司法管辖区。

常青和半流动性结构的发展正在拓宽某些保险投资者的接入渠道并简化其实施过程，尤其是在运营简便性和分阶段部署是优先考虑的情况下。我们的研究发现，37%的受访者表示他们正通过这些工具接入私募市场。

随着投资级私募信贷市场的扩大，保险公司通过配置资产组合有更多机会进行资金分配，并捕捉与可比公共市场工具相关的 illiquidity-linked 利差。与此同时，保险公司正注意到该资产类别内部存在的重大风险，这进一步凸显了投资团队、风险专业人士和投资委员会进行尽职调查的重要性。

大卫·莫罗 | Mercer全球保险方案负责人，Marsh公司
业务部门

第三章：

私募市场能力差距

该调查表明，在私下市场执行的能力——无论是得到投资专长还是治理的支持——是一个主要的区分因素。

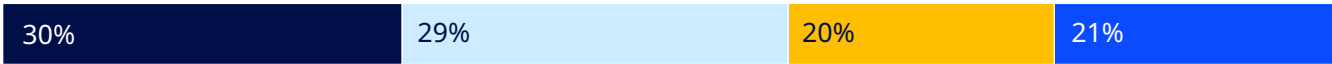
只有30%的受访者表示拥有“大部分”进行跨相关私募市场资产类别的研究和资本配置所需的内部能力，而21%的受访者表示完全没有相关能力。

资源限制可能限制保险公司在投资或增加其配置、充分分散其私募市场配置，以及/或通过持续对基金和机会进行尽职调查来维持适当配置方面的能力。这种“能力差距”在寿险公司和财险公司之间尤为明显（43%的寿险公司报告称“最多”，而财险公司为21%）。

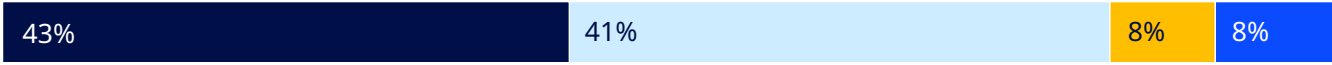
保险公司细分领域的私募市场能力

贵组织在哪些相关私募市场资产类别中，拥有足够内部能力进行研究与资本配置？

所有组织 (N=123)



Life (N=37)



P&C (N=43)



受访者比例



来源：Marsh《全球保险投资调查》，2026年7月

受访者提及的挑战有助于解释为何如此多的保险公司感到在将资本配置于私募市场时资源不足。监管挑战是分配资金时最常被提及的阻力（被42%的受访者提及），其次是流动性问题（37%），以及治理和经理选拔挑战（33%）。资本限制和运营障碍仍然很重要。

应对这些挑战需要经验，或者能够获得一个资源充足的团队。然而，41%的受访者表示，他们几乎没有或完全没有所需的资源来分配到私人市场。



围绕成本（16%）的担忧自我们2024年调查以来已实质性减弱，在该项调查中，高额费用是私人市场配置中最常被提及的挑战。

监管挑战被视为阻碍私人市场投资的主要障碍。

监管挑战



流动性



治理与管理者选拔



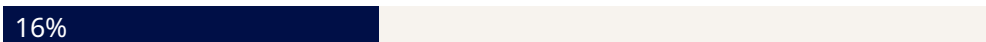
资金限制



运营和基础设施障碍



Cost



数据缺乏/时效性/粒度不足



访问



其他



来源：Marsh《全球保险投资调查》，2026年7月



我们的观点

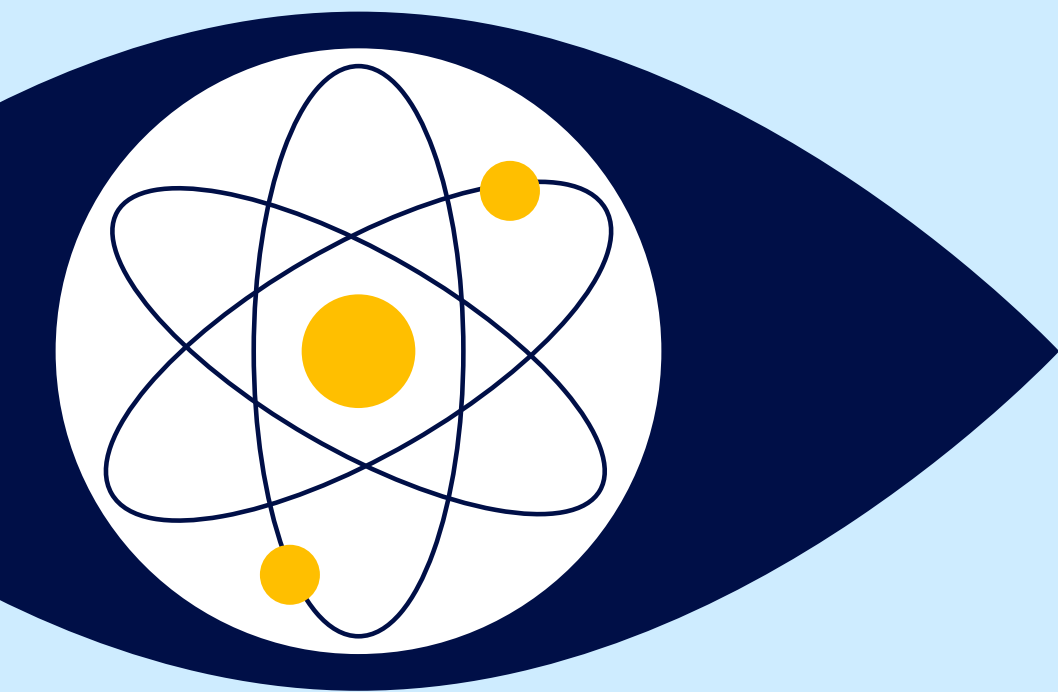
在监管和市场关注重点集中于尽职调查、管理层选任及监督的当下，许多机构正聚焦其私有市场的资源范围。随着私有市场领域持续成熟与增长（无论是在规模还是重要性上），把握机遇、管理流动性及支持长期目标的能力，有赖于一个治理完善且风险可控的框架。

Joshua Zwick | 保险与资产管理合伙人，Oliver Wyman
公司合伙人，Marsh公司业务部门



第四章：

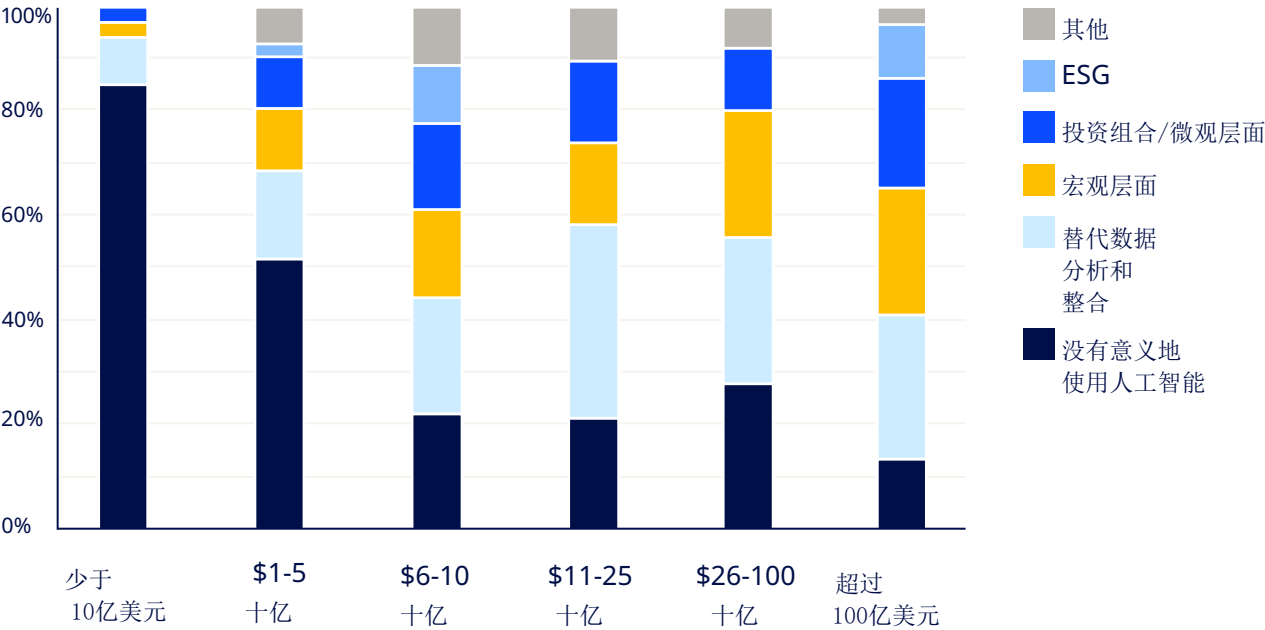
人工智能应用与 保险投资团队



该调查揭示了保险公司在其投资职能中使用人工智能（AI）的方式存在显著差异，采用率在大型保险公司中最高。

超过半数受访者（54%）表示，他们所在的组织在投资职能方面并未有效利用人工智能。

您在投资业务方面，具体是如何运用人工智能的？（按资产管理规模计算）



来源：Marsh《全球保险投资调查》，2026年7月

规模是一个重要的区分因素。在资产管理规模（AUM）超过1000亿美元的大型保险公司中，只有四分之一的公司没有实质性地使用人工智能。对于管理600亿至1000亿美元的公司而言，这一比例上升至36%，而对于管理规模不到100亿美元的公司，这一比例则高达90%。

在采用人工智能的受访者中，替代数据分析与整合是最常见的应用（29%）。五分之一（20%）的受访者正在使用人工智能进行宏观经济预测、资产配置、情景生成或压力测试。这些回答表明，保险公司仍处于探索阶段，首先是在人工智能能够增强研究和决策的领域应用它，而不是以实质性的方式转变投资流程。

我们的观点

数据显示，保险公司内部的投资团队在将人工智能应用于投资流程方面仍处于早期阶段。大型公司进展稍快，但即便在这些公司中，人工智能的应用也似乎集中在特定的用例上，而非全面融入所有投资流程。

随着人工智能在应用中的不断成熟和发展，保险公司不仅需要考虑人工智能能够增加价值的地方，还需要通过明确的控制、监督和问责机制来恰当管理其使用。

阿米特·波帕特 | Mercer全球金融中介负责人，Marsh公司业务之一

结论

我们2026年的调查表明，该行业正在以纪律性方式进行再平衡。overarching 目标是锁定足以支撑负债的收入，同时在一个更不确定的宏观和信贷环境中保持灵活性。

今年的调查中，私募信贷是核心配置主题，但保险公司对这一资产类别的投资意愿伴随着明确的筛选标准：承保纪律、违约风险和执行情况仍然是受访者关注的重点。

面对更复杂的市场环境和地缘经济不确定性高企，保险公司正不得不在机遇与谨慎之间寻求平衡。总体而言，其核心信息是严格适应：有选择地将资本投入使用，更聚焦于与业务需求的契合以及下行风险保护。

我们的观点

寻求利用私人债务的增长，包括子资产类别广度和深度的扩张。机遇范围正在扩大，特别是在那些可能提供有吸引力的利差、结构性保护和与保险公司投资组合相关性的领域。

解决私募市场的技能差距，并确保适当的治理机制得以建立。随着配置规模的扩大，执行能力变得愈发重要。保险公司需要拥有所需的资源和决策框架，以有效评估、管理和监督其私募市场风险敞口。

确保稳健的私人债务偿还

勤奋。 对这类资产类别强烈的投资欲望不应以牺牲承保纪律为代价。管理层选择、契约质量、估值方法以及下行风险分析仍然至关重要。

运用压力测试和情景建模来评估实质性风险。

在不确定性成为新常态、风险相互关联的环境下，我们认为情景建模和高质量数据是确保风险敞口透明且得到充分理解的关键。

请考虑如何最有效地在整个投资团队中利用人工智能。

人工智能在通过改进数据分析、风险监控、生成投资组合洞察以及实现运营效率来提升保险投资团队决策方面具有巨大潜力。管理层和投资团队可能希望考虑如何促进更系统化的使用和实验，无论是通过制定激励措施还是建立人工智能卓越中心来管理用例开发和风险管理规范。



贡献者

大卫·莫罗

全球保险方案领导者麦哲伦，是 Marsh 旗下的企业

david.morrow@mercer.com

亚历克斯·马斯西

ICG战略与赋能负责人，Marsh

alex.massey@marsh.com

迈克尔·莫洛尼

Marsh公司业务的首席保险与资产管理官兼管理合伙人奥利弗·怀曼 (Oliver Wyman)

michael.moloney@oliverwyman.com

约书亚·兹维克

合作伙伴，保险与资产管理 Oliver Wyman，是 Marsh 的企业

joshua.zwick@oliverwyman.com

阿米特·波帕特

Marsh公司全球金融机构负责人Mercer

amit.popat@mercer.com

帕特里克·奥图尔

全球安置，运营负责人盖伊·卡朋特，是 Marsh 公司的业务人员。

patrick.o'toole@guycarp.com

艾琳·贝西维奇

Mercer保险解决方案负责人，Marsh公司业务部门

eryn.bacewich@mercer.com

了解更多

[保险公司](#) | [摩根保险](#) | [Mercer](#)

脚注

1 所有回复均源自于2026年3月12日至2026年4月30日期间进行的Marsh全球保险投资在线调查。回复由全球的保险投资者及其组织提供。其中包括来自六大洲24个国家的123名受访者的观点。重要的是要指出，这些组织未获得任何形式的补偿。同样重要的是要指出，调查结果受到固有的局限性和不确定性的影响。调查结果可能无法涵盖所有相关因素或市场状况。这些结果不应被视为个性化的投资建议。

重要通知

对Mercer的提及应被理解为包括Mercer LLC及其关联公司。

© 2026 Marsh. 版权所有。

未经Mercer事先书面许可，任何人或实体均不得以任何方式（整体或部分）修改、出售或提供给第三方本内容。

Mercer 不提供税务或法律建议。在做出任何具有税务或法律影响的决定之前，您应该联系您的税务顾问、会计师和/或律师。这并不构成购买或出售任何证券的要约。本文所述的调查结果、评级和/或观点是 Mercer 的知识产权，如有更改恕不另行通知。它们并非意在传达对所讨论的投资产品、资产类别或资本市场的未来表现的任何保证。如需 Mercer 的利益冲突披露声明，请联系您的 Mercer 代表或访问 <http://www.mercer.com/conflictsofinterest>。

本内容不包含针对您具体情况的投资建议。任何投资决策都不应据此做出。

根据此信息，在未首先获得适当的职业建议并考虑您具体情况的情况下，切勿做出决策。麦肯锡根据特定客户的特殊情况、投资目标和需求提供建议。因此，投资结果会有所不同，实际结果可能会有实质性差异。过往业绩并不预示未来表现。投资价值可能上涨也可能下跌，您可能无法收回投资的本金。以外币计价的投资会随货币价值的波动而波动。某些投资，如由小市值、外国和新兴市场发行人发行的证券、房地产以及非流动性、杠杆或高收益基金，在做出选择投资管理人或投资决策前应考虑其附加风险。此处包含的信息可能来源于多个第三方渠道。虽然信息被认为是可靠的，但麦肯锡并未尝试独立核实。因此，麦肯锡对所呈现信息的准确性不作任何陈述或保证，对于任何第三方提供的数据中出现的任何错误、遗漏或不准确之处，麦肯锡不承担任何责任或赔偿责任（包括间接、后果性或偶然损害）。

如需了解某项投资策略最新的获批评级及其含义的详细说明，请联系您的麦哲伦代表。

Mercer宇宙：Mercer的宇宙旨在提供策略的集体样本，以便在选定的时期内进行稳健的同群组比较。Mercer并不声称这些同群组能完全代表并适用于投资者可用的所有策略。

请参阅以下链接，了解投资管理指数定义的信息。

并非所有提及的服务在所有司法管辖区都可用。如需更多信息，请联系您的Mercer代表。美国客户的投资管理和咨询服务由Mercer Investments LLC（Mercer Investments）提供。Mercer Investments LLC在以下各州注册为“Mercer Investment Advisers LLC”进行业务：亚利桑那州、加利福尼亚州、佛罗里达州、伊利诺伊州、肯塔基州、新泽西州、北卡罗来纳州、俄克拉荷马州、宾夕法尼亚州、德克萨斯州和西弗吉尼亚州；在佐治亚州注册为“Mercer Investments LLC（德克萨斯州）”；在路易斯安那州注册为“Mercer Investments LLC of Delaware”；以及“Mercer

俄勒冈州的德克萨斯投资有限责任公司，是一家特拉华州的有限责任公司。麦哲伦投资有限责任公司是根据1940年投资顾问法（修正案）在美国联邦注册的投资顾问。成为投资顾问的注册并不表示具备一定水平的专业技能或培训。顾问的口头和书面沟通为您提供信息，供您自行决定是否聘请或保留该顾问。麦哲伦投资公司的《ADV表格2A & 2B》可通过书面请求获取，地址为：麦哲伦投资公司合规部，99 High Street, Boston, MA 02110。

