

# 四家上市险企拟中期分红约270亿元 中国平安分红额占比超六成

■本报记者 苏向泉  
见习记者 杨笑寒

近期,A股上市险企陆续披露了2024年中期利润分配计划。其中,中国平安、中国人寿、中国人保、新华保险均拟实施中期分红,派发现金红利合计约270亿元。其中,中国平安以168.40亿元现金派息总额位列四家险企之首,占比超六成。

受访专家表示,上市险企积极实施中期分红,说明其资本实力较为强劲,并且对于未来的业务发展具有信心。同时,部分上市险企还提到,未来,将综合考虑公司全年的经营情况、股东回报,以及业务发展的需要来确定全年的分红水平。

## 分红率最高达22.6%

具体来看,除中国太保外,中国平安、中国人寿、中国人保、新华保险分别拟派发现金红利约168.40亿元、56.53亿元、27.86亿元、16.85亿元,合计269.64亿元。

从中期股息来看,中国平安拟每股派发现金人民币0.93元(含税,下同),中国人寿拟每股派发现金股利0.20元,中国人保拟每10股派发现金股息0.63元,新华保险拟每股派发现金红利0.54元。

中国精算师协会创会会长徐昱琛对《证券日报》记者表示,中期分红就是上市公司将半年利润的一部分以现金等形式反馈给投资者。能够进行中期分红,说明保险

公司的资本实力比较强劲,且对于未来的业务发展前景很有信心。

从中期分红率来看,中国平安最高,达22.6%;新华保险、中国人寿、中国人保分别为15.2%、14.8%、12.3%。受益于负债端和资产端的良好表现,上市险企今年上半年业绩均出现超预期增长,净利润表现强劲。其中,新华保险的中期分红规模已占去年全年分红总额的63.5%,中国人寿、中国人保和中国平安分红规模分别占去年全年的46.5%、40.4%和38.3%。

徐昱琛表示,整体来看,上市险企的中期分红率分布在12%至23%的水平区间,既能够反馈投资者,也能为上市险企未来的发展预留了一定的资本金,整体较为合理。

上市险企在制定中期分红方案时都考虑了哪些因素?中国人保集团副董事长、总裁赵鹏在中国人保2024年上半年业绩发布会上介绍,公司综合考虑监管要求、业务发展及新准则下的经营成果等因素确定了分红比例,计算中期分红金额。主要是按照2023年全年利润分配金额的40%左右进行分配,后续将根据2024年度全年实现的归母净利润情况计算全年的分红金额,同时也要满足财政部关于国有资本收益上缴比例的要求。

新华保险副总裁、总精算师兼董事会秘书龚兴峰在新华保险2024年上半年业绩发布会上表示,上半年扭转了一季度利润下滑的局面,和去年同期相比有了11%的增长。在这个基础上,结合股东的期待、资金的情况以及偿付能力可

## 近期,A股上市险企陆续披露了2024年中期利润分配计划

中国平安、中国人寿、中国人保、新华保险均拟实施中期分红,派发现金红利合计约270亿元



崔建斌/制图

支撑的水平等各个方面,公司采取了长期稳定的分红政策来考虑分红水平。

## 3家险企首次公布中期分红方案

新“国九条”提出“推动一年多次分红”后,中国人寿、中国人保和新华保险首次公布中期利润分配方案。

对于增加中期分红的考量,赵鹏表示,今年集团增加了中期分红,主要是综合考虑了如下方面:一是贯彻落实新“国九条”要求,增强投资者对于公司改革发展的信心;二是为了进一步回馈投资者,

提前与投资者分享公司发展的红利;三是综合考虑监管要求、业务发展及新准则下的经营成果等因素确定了分红比例,计算中期分红金额。

展望未来,上市险企对于全年分红方案将做哪些安排?赵鹏表示,未来人保集团将保持分红政策的连续性和稳定性,不断增强自身的盈利能力,从而为股东提供持续、稳定、合理的回报。集团和旗下财险公司将在符合公司章程规定的前提下,综合考虑股东回报、偿付能力、业务发展等因素,来确定全年的分红金额。

龚兴峰表示,下一步将综合考虑新华保险业务发展需求,做好平

衡,稳定推出年度分红方案。

中国人寿总裁利明光在中国人寿2024年中期业绩发布会上表示,为了进一步回馈投资者,中国人寿今年增加了中期分红。未来将延续长期以来遵循的基本规则,在满足监管要求的前提下,综合考虑公司全年的经营情况、股东回报以及业务发展的需要,来确定全年的分红水平。

徐昱琛表示,中期分红会减少险企闲置净资产,一定程度上会降低险企的偿付能力充足率。未来,上市险企需要考虑到业务发展和资本结构,在确保长期偿付能力充足稳定的情况下,谨慎确定分红规模。

# 上市险企解码资产负债匹配“秘籍” 力求多目标动态平衡

■本报记者 冷翠华

做好资产负债匹配管理,是险企长期持续稳健发展的关键,尤其是在行业转型发展过程中,在投资形势较为严峻的情况下,资产负债匹配尤为重要。

近期,多家上市险企相关负责人解码资产负债匹配“秘籍”:在负债端,险企积极推进业务结构的优化,丰富产品矩阵,保证利率较低的分红险是未来重点发展的产品;在投资端,将根据不同业务的收入特点进行差异化配置。更重要的是,将资产负债匹配理念贯穿经营全过程,力求多目标动态平衡。

## 负债端分红险将“挑大梁”

保险业务具有负债经营的特点,通过销售获得的保费收入是负债资金,未来需要以赔款或利益给付等形式支付给保险客户,因此,做好资产负债匹配管理尤为重要,这也是险企长期稳健经营的关键。

业内人士认为,前几年险企控制或压降成本的意识不够强,往往以销售论英雄,将压力传导给投资端。近两年,在监管部门的引导下,行业持续推进负债端降成本的工作,包括下调人身险产品预定利

率,压降万能险结算利率上限,在全行业推进“报行合一”等。

越来越多的保险公司意识到,要持续优化业务结构,降低负债端的刚性成本,从而为投资端留下更大、更灵活的空间。丰富产品矩阵,大力发展分红险是险企下一步的普遍选择。

例如,中国平安上半年的分红险保费收入为354.2亿元,同比增长了5.4%,分红险保费占其人身险规模保费的9.13%。中国平安联席首席执行官郭晓涛表示,为了应对保险行业的变化,将进一步优化和调整产品结构,过去大概有70%以上是传统险,未来将以分红险作为主打产品,预计会占销售的50%以上。

中国太平也表示,后续将对分支机构叠加分红险的考核,预计明年分红险占比将提升至50%以上。

中国太保总精算师兼财务负责人张远翰表示,随着人身险产品预定利率下调和宏观环境的变化,原来的产品结构已经不适合客户需求,太保寿险的方向是转向保障型和分红型产品。长期来看,太保寿险分红型产品占比有望超过50%。半年报显示,太保寿险上半年的分红险保费规模为381亿元,同比增长12.2%。

业内人士表示,由于分红险采

取险企和客户共担未来利率风险的机制,因此,发展分红险将提升险企抵御利率风险和退保风险的能力,预计人身险行业分红险的占比将持续提升。

## 投资端提升跨越周期能力

在压降负债端成本之外,保险公司还需要升级投资理念,提升投资能力,才能持续提升公司整体经营效益。多家上市险企负责人认为,投资端要进一步强化资产负债匹配管理的理念,从负债特征出发进行大类资产配置。

“在进行投资资产配置时,特别要突出对资产负债两端的有效联动,做好三个匹配:久期匹配、成本收益匹配以及流动性匹配。”中国人保副总裁才智伟表示,要做好分账户精细化管理,即根据不同的负债端资金特性,来做好分账户差异化的资产配置和投资策略,尤其是人身险不同险种的资金特点不同,特别需要投资端根据其规模、会计方法等特点进行分账户管理,做好配置。要优化各投资品种的投资策略,在固收投资方面,拉长资产久期,增厚收益;在权益投资方面,强化绝对收益目标;在另类投资方面,做好对公开市场标品投

资的替代作用。多措并举,增厚收益,平衡波动、分散风险。

中国平安首席投资官邓斌表示,险资遵循的投资原则是战略定力、穿越周期、战术机动、未雨绸缪、配置均衡、分散风险。中国平安进行了很多长久期利率债和高价值股的配置,使得其上半年收获了稳健的投资收益率。

## 渗透在经营各环节

尽管在具体的业务层面,推动资产负债匹配更多体现在负债端和投资端,但随着资产负债匹配理念的进一步深入,越来越多的业内人士认为,资产负债匹配应是自上而下的,要渗透到险企经营各个环节。

普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,资产负债管理的核心是平衡和取舍,需要平衡多组关系,除了资产与负债的关系,还有规模增长与效益创造的关系、长期价值与短期利润的关系、资本约束与风险扩张的关系。因此,资产负债管理不是简单的财务和精算的技术问题,而是需要险企董事会和管理层关注和重视的治理问题。

周瑾认为,过去多年,险企在治理层面的认知和重视程度不够,

内部职责分工和匹配管理协同机制缺失,部分险企战略激进,决策短视,倾向规模增长、短期收益和扩张的目标,埋下了一些隐患。当外部环境发生变化,这些隐患就可能显性化。

在周瑾看来,险企要做好资产负债匹配管理需要从三个维度入手。首先,要厘清相关专业技能和岗位职责在公司内部的分工与协同机制,明确治理层面的专业委员会及其议事与决策机制,理顺精算、财务、投资、风险、产品、渠道等相关环节如何分工合作;其次,要夯实数据基础,共建技术平台,搭建科学透明的模型,开展前瞻性的和动态的情景分析与压力测试;再次,要将技术层面的分析测算结果应用到管理决策中,指导公司在产品设计、定价、业务预算、资产配置等各环节业务。

“未来经营是一个多目标平衡的经营,要改变以往只是以销售来论英雄的模式。”中国人寿总裁利明光表示,要将资产负债匹配理念贯穿落实到经营管理的各个环节,包括产品设计、定价、销售、客户服务等,推动资产负债两端相向而行,不能单独谈发展、风险或者回报等目标,而要围绕长期目标,避免就业务发展谈业务发展。

# 国际业务成头部券商业绩增长极 上半年8家券商境外收入 同比涨幅均超10%

■本报记者 周尚任  
见习记者 于宏

上半年,多家头部券商在国际业务上表现亮眼,尤其是华泰证券,上半年国际业务收入跃居行业榜首,超越了龙头中信证券,引起市场广泛关注。

中国金融智库特邀研究员余丰慧对《证券日报》记者表示:“面对波动的市场环境,中资券商加速进军海外市场,是缓解业绩压力、拓宽收入渠道的重要举措。随着中资券商综合实力的不断增强,其业务足迹也更多出现在海外市场。通过与海外金融机构合作,或将国际子公司作为延伸的触角,中资券商正持续打开国际业务新空间,并为业绩增长创造更多贡献。”

## 华泰证券国际业务表现亮眼

一直以来,在国际化业务布局方面,头部券商都走在行业前列。上半年,华泰证券国际业务收入64.91亿元,同比大增67.5%,占总营收的比例提升至37.22%。中信证券紧随其后,实现国际业务收入60.86亿元;中金公司位列第三,实现国际业务收入22.91亿元。此外,国泰君安、中国银河的国际业务收入均超10亿元;海通证券、广发证券、招商证券的国际业务收入均超5亿元。

对于上半年国际业务的优异表现,华泰证券表示,随着资本市场高水平开放纵深推进,公司抓住互联互通持续深化的战略契机,逐步形成多地布局与联动发展业务体系,为企业提供海外上市融资、跨境并购、区域业务分拆等定制化解决方案,同时为国际投资者引荐优质中国资产,助力打造“投资中国”品牌,国际业务综合实力跻身中资券商头部。

增速方面,在有数据可比的17家上市券商中,有8家券商上半年境外业务收入同比增幅均超10%。其中,部分中小券商因去年同期业务收入基数较小,实现较大涨幅。具体来看,东方证券上半年实现境外业务收入1.32亿元,同比增长221.5%,涨幅居首;其次是国联证券,同比增长126.4%;华泰证券、广发证券同比增幅均超60%;国泰君安上半年境外业务收入同比增长45.56%;国元证券、中信证券同比增幅均超25%;招商证券同比增幅超10%。

国际子公司是中资券商开展海外业务的重要依托。上半年,头部券商国际子公司收入表现较为出色。其中,中金国际实现净利润9.79亿港元、华泰国际实现净利润9.12亿港元、招商国际实现净利润2.14亿港元、国泰君安金融控股实现净利润6.48亿港元;银河国际控股实现净利润1.57亿元人民币,中信建投国际实现净利润1.71亿元人民币;中信证券国际实现净利润2.34亿美元。同时,券商也不断加大对国际子公司的支持力度,例如,上半年,中信证券对子公司中信证券国际增资约65.32亿元人民币。

同时,券商正在持续优化国际业务资产配置和资源配置。综合考虑当前全球资产管理平台行业的竞争格局和国际业务进一步发展的需要,华泰证券出售所持AssetMark Financial Holdings,Inc.全部股权事项已于纽约时间9月5日完成交割,本次交易项下的最终交易对价为179330.14万美元。

## 券商国际业务布局进一步深化

当前,国际业务成为上市券商拓展发展空间、提升经营利润的增长点。在国际化布局方面,中资券商采取了从中国香港起步,逐步向全球拓展的策略。通过收购港澳券商或设立子公司等方式,构建海外业务基础平台,进行资本运作和业务拓展。如今,随着国际业务布局的进一步深化,东南亚市场备受瞩目,逐步成为中资券商“出海”路上的重要一站。

上半年,券商进一步深化在东南亚市场的布局,中国银河通过并购将国际业务网络从中国香港延伸至新加坡、马来西亚、印度尼西亚、泰国等地,全方位进入东南亚市场,成为在亚洲地区业务网络最广的中资券商。同时,中国银河将东南亚地区作为国际业务的发展重点,打造完善的国际服务链条,在新加坡、马来西亚等核心区域市场份额跻身前三,海外业务成熟度逐步提升,有望成为未来重要的业务增长点。

华泰证券围绕中企“出海”发展与对外投资中国的金融需求,持续深化境内外一体化的服务架构,向东南亚、中东等新兴市场推广金融服务链条。华泰证券新加坡子公司自获得新加坡资本市场服务牌照和财务顾问资质豁免以来,积极推进交易平台建设,打造“投行+财富+机构交易”的生态体系,以新加坡为支点,发展覆盖东南亚的资本市场服务。

多家券商纷纷披露下半年海外业务的战略布局。中信证券表示,下一步,公司会继续深化日本、东南亚市场布局,积极调研中东地区业务布局可能性,加强与境内各业务协同,以捕捉中国企业产业链国际化的机遇,满足中国机构投资者全球资产配置的需要。中信建投将积极把握港股市场发展机遇,持续推进内地和香港投行一体化工作,发挥境内外一体化战略合作资源优势,积极探索多元化债务融资平台,深耕和服务好中资企业境外债项目,提升国际化发展水平。

中信证券金融首席分析师田良表示,中资券商国际化是推动证券行业创新发展、提高市场竞争力和国际影响力的需要。展望未来,随着全球产业一体化程度加深,外资持有人民币资产信心不断增强,“一带一路”相关倡议有序实施,中资券商的国际化布局将持续纵深推进。

# 私募基金上半年重金买入ETF 百亿元级机构持有占比最高

■本报记者 昌校宇

随着公募基金2024年半年报披露收官,ETF(交易型开放式指数基金)产品前十大持有人名单也随之揭晓,多家私募机构旗下产品现身其中,东方港湾、桥水(中国)投资管理有限公司等知名百亿元级机构更是大手笔买入ETF。

据私募排排网统计数据,截至二季度末,共有225只私募证券投资基金出现在200只ETF前十大持有人名单中,合计持有ETF份额达39.40亿份,相比去年同期私募机构持有的近17亿份增持了1倍有余。

在重仓ETF的私募机构中,百亿元级机构可谓“豪气”。数据显示,截至二季度末,共有11家百亿元级私募机构旗下产品出现在ETF前十

大持有人名单中,合计持有ETF份额达29.97亿份,占私募机构持有ETF总份额的比例为76.07%,总金额达32.14亿元。

谈及私募机构积极配置ETF的原因,排排网财富管理师负责人孙思祥对《证券日报》记者分析称:“一方面,ETF标的具有流动性强、行业覆盖面广、交易成本低等特点,且存在一定的套利机会来增厚收益,可充分满足私募机构多样化的投资需求;另一方面,在市场相对低点,以中央汇金公司为代表的国家队资金、社保基金、险资等多次出手增持股票ETF,提振市场信心,使得私募机构越来越重视对ETF的配置。”

数据显示,前述225只私募证券投资基金中,有64只持有ETF份额不少

于0.1亿份。其中,42只私募证券投资基金持有ETF份额介于0.1亿份至0.5亿份之间;15只持有ETF份额介于0.5亿份至1亿份之间;7只持有ETF份额超1亿份。百亿元级私募机构都投资旗下2只产品——睿郡有孚1号和睿郡有孚3号持有ETF份额居前,合计持有华夏恒生互联网科技业ETF(QDII)的份额达68213.03万份。

从重仓的ETF数量来看,有44只私募证券投资基金持有ETF数量不少于2只。其中,宁苑沛华二号、东源投资中国成长价值套利增强型1号、誉瑞叁号、北京乐溪开泰、天翎21号大类资产配置、东源投资家族财富传承全球配置ETF套利增强型、旭兴六号等重仓ETF数量居前,均不少于5只,最高达6只。

从ETF前十大持有人名单来看,上榜数量最多的ETF是海富通中证短融ETF和方正富邦沪深300ETF,对应的私募证券产品均为8只。百亿元级私募机构磐松资产、迎水投资的旗下产品,分别出现在海富通中证短融ETF和方正富邦沪深300ETF前十大持有人名单中。

此外,今年上半年,纳斯达克ETF被私募机构重点关注。统计数据,截至二季度末,在私募证券投资基金持有份额超0.5亿份的ETF中,纳斯达克ETF独占三席,分别是景顺长城纳斯达克科技ETF(QDII)、广发纳指100ETF(QDII)、华安纳斯达克100ETF(QDII),持有份额分别为25387.45万份、13661.52万份和5684.39万份。

因大举买入华夏基金、广发基

金、华安基金、招商基金、博时基金、国泰基金、华泰柏瑞基金等公募机构旗下的纳斯达克100ETF,百亿元级私募机构东方港湾被市场关注,上述产品在上半年表现较为亮眼,收益率普遍在17%以上。除了纳斯达克100ETF外,东方港湾旗下4只产品还进入景顺长城纳斯达克科技ETF(QDII)前十大持有人名单中。截至二季度末,东方港湾旗下产品持有的ETF总市值达10.72亿元,合计持有份额为7.48亿份。

东方港湾近日表示,只要算力在不断进化迭代过程中,人工智能的性能还能得到逐步提升,成本不断下降,AI应用将得以大面积推广,从而为当下的资本投入带来实实在在的回报,AI的投资就值得坚守。