

## 金融机构看两会

## 公募基金多维协同推动中长期资金入市

■本报记者 王宁 方凌晨

3月5日，国务院总理李强在政府工作报告中介绍今年政府工作任务时提出，深化资本市场投融资综合改革，大力推动中长期资金入市，加强战略性力量储备和稳市机制建设。

多家受访公募基金相关负责人纷纷表示，将通过系统性举措落实政策要求，逐条逐项、挂图作战，发挥中长期资金与实体经济之间的“桥梁”作用。

## 巩固市场回升向好局面

发展出题目，改革做文章。深化资本市场投融资综合改革，从投融资两端的功能健全及协调着手，推动资本市场健康平稳运行，实现支持经济回升向好与推动自身高质量发展的良性互动。大力推动中长期资金入市，则是促进资本市场投融资协调发展的关键环节。

3月6日，中国证监会主席吴清在十四届全国人大三次会议经济主题记者会上表示：“在各方共同努力下，中长期资金入市指导意见和实施方案的落实工作现在开了个好头，各类中长期资金加大入市力度不断显现。去年9月份以来，各类中长期资金所持A股流通市值从14.6万亿元增长到17.8万亿元，增幅达到22%。”

具体而言，“入市长钱明显多了”“权益类基金发展明显快了”“长周期考核制度更加健全了”。吴清介绍，去年9月份到现在，共注册权益类基金459只，占同期注册基金产品总数的七成。权益类基金规模从6.3万亿元增长到7.7万亿元，占公募基金总规模的比例从20%提高到24%。在规模快速增长、比例提升的同时，公募基金的收益状况也在稳步改善。

今年的政府工作报告再次强调大力推动中长期资金入市，其意义

不局限于资本市场本身，更关乎整个经济体系的健康运行与可持续发展。公募基金行业高度重视并展开热议。

华夏基金管理有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示，政府工作报告提出大力推动中长期资金入市，加强战略性力量储备和稳市机制建设，有助于稳步扩大中长期资金的投资规模，改善资本市场资金供给与结构，巩固资本市场回升向好的局面。进一步有助于提升中长期资金长期投资回报，实现中长期资金保值增值、资本市场平稳健康发展、实体经济高质量发展。

在兴证全球基金管理有限公司（以下简称“兴证全球基金”）相关人士看来，中长期资金入市不仅有利于扩大投资规模，改善资金供给和结构，也有助于提升中长期资金自身投资回报水平。

对于政府工作报告提到的加强战略性力量储备和稳市机制建设，华安基金管理有限公司相关人士向《证券日报》记者表示：“这有望进一步发挥2024年央行创设设立证券、基金、保险公司互换便利及股票回购增持再贷款工具作用，推动不断丰富新的结构性金融工具，为资本市场平稳发展进一步构建制度保障。”

## 多措并举践行责任担当

作为资本市场的重要机构投资者和长期资金供给者，公募基金庞大的资产管理规模和专业的投资能力使其成为市场稳定的力量。根据中国证券投资基金业协会最新数据显示，截至2025年1月底，公募基金总规模已达31.93万亿元。

“长钱”有耐心，离不开长周期考核机制“指挥棒”的引导。吴清在上述经济主题记者会上表示，证监会在即将推出的公募基金改革方案中，将进一步提高公募基金三年以上长周期考核比重，引导行业更加



王琳/制图

注重理性投资、长期投资、价值投资，更好践行以投资者为本的理念。

对此，公募基金纷纷向记者表达挂图作战态度，通过系统性改革措施落实政策要求，并从产品设计升级、投资策略优化和加强投资者教育等多个维度给出建议。

长城基金管理有限公司研究部副总经理储雯玉对《证券日报》记者表示，长周期考核机制将倒逼基金公司调整内部激励体系，促使管理者与投资者利益深度绑定，减少短期投机行为，提升投资策略的稳定性和可持续性。证监会强化长周期考核的政策举措，标志着资管行业从规模扩张向质量提升的转型，通过制度约束和激励机制重塑，推动行业回归价值投资本源，为资本市场健康发展奠定基础。

大力推动中长期资金入市是一项涉及资本市场深化改革和稳定发

展的系统性工程，需要公募基金多维度协同推进。

兴华基金管理有限公司基金经理崔涛在接受《证券日报》记者采访时表示：“公募基金可从创新产品与服务、提升投研能力、强化投资者教育等方面同步发力，成为中长期资金入市的核心载体和资本市场稳定的中坚力量。”

崔涛进一步举例，公募基金可以推出更多适配投资者长期资产配置需求产品；强化基本面研究与长期估值体系，健全基金投资管理与销售长周期考核机制；通过投资者教育，与投资者建立长效沟通机制，普及长期投资、价值投资、理性投资理念。

新沃基金管理有限公司基金经理刘腾飞也在接受《证券日报》记者采访时表示，公募基金是投资者进入股市的重要渠道之一，未来可以

推出更多中长期限基金产品。比如针对不同投资者风险偏好的差异，推出3年至5年封闭期、收益平滑的基金产品，搭配管理费用随持有期增加而边际降低的安排，鼓励投资者持有更长时间。这样既能稳定资金来源，也能与政策推动的中长期资金入市形成合力。

刘腾飞还表示，公募基金应进一步加强投研能力，围绕国家战略方向，比如核心科技、绿色经济、数字经济等，挖掘优质企业的长期价值。同时引入ESG（环境、社会、治理）投资理念，提升资金配置的可持续性，为市场注入更多“耐心资本”。

比如，兴证全球基金的做法是，通过系统性改革措施，如完善公司治理、优化投资策略、丰富产品结构等，进一步强化功能发挥，着力提升对各类中长期资金的服务管理能力。

## 超千亿元险资私募证券投资基金“在路上”

■本报记者 冷翠华

3月5日，国务院总理李强在政府工作报告中介绍今年政府工作任务时提出，大力推动中长期资金入市。

推动中长期资金入市是今年两会期间的热点话题。保险资金作为中长期资金的典型代表，在我国资本市场发挥着“稳定器”“助推器”的作用。险资入市“进度条”如何，推动险资入市还需哪些政策助力等问题，也备受关注。

记者在采访中了解到，我国首只保险系私募证券投资基金目前已经将500亿元额度全部投资落地。同时，国家金融监督管理总局（以下简称“金融监管总局”）已经批复、待投资落地的金额还有1120亿元。业内人士认为，随着相关政策的逐步完善，资本市场生态的优化，险资长钱将持续流入A股，实现资本市场稳健运行与中长期资金

稳定回报的良性互动。

## 最新两批试点相继获批

金融监管总局数据显示，截至2024年底，险资运用余额约33.26万亿元。为推动保险资金长期股权投资，监管部门在政策层面持续创新，批准险资机构通过设立私募证券投资基金等方式进行长期股权投资。首期参与试点的机构为中国人寿和新华保险，双方联手出资设立鸿鹄志远（上海）私募证券投资基金（以下简称“鸿鹄基金”），总规模500亿元。鸿鹄基金于2024年2月29日成立，2024年3月份正式启动投资。

据中国人寿相关负责人介绍，该基金主要投向关系国计民生的重点行业，实现了保险资金长期投资和活跃资本市场双结合，为保险资金的逐步完善、资本市场生态的优化，险资长钱将持续流入A股，实现资本市场稳健运行与中长期资金

元，实现风险低于基准、收益高于基准的良好业绩表现。

业内人士认为，鸿鹄基金创新了保险资金长期投资模式，也为险资支持我国资本市场发展提供了可供借鉴的经验。在首期试点的基础上，第二批和第三批试点近期相继获批。

今年1月26日，金融监管总局批准第二批保险资金长期股权投资试点，总规模为520亿元，太平洋人寿、泰康人寿、阳光人寿及相关保险资产管理公司获批。3月4日，金融监管总局批准第三批保险资金长期股权投资试点，总规模为600亿元，人保寿险、中国人寿、太平洋人寿、新华保险以及平安人寿5家保险公司获批。

## 打通资金入市堵点

2024年9月26日出炉的《关于推动中长期资金入市的指导意见》明确提出，要大力引导中长期资金入市，打通社保、保险、理财等资金入市堵

点，努力提振资本市场。2025年1月22日，《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》（以下简称《方案》）正式发布，诸多举措与险资紧密相关。

险资机构积极响应。中国人保资产管理有限公司（以下简称“人保资产”）表示，大力推动中长期资金入市有利于改善资本市场资金供给和结构，促进形成中长期资金保值增值、资本市场平稳运行和实体经济高质量发展的良性循环。人保资产将深化一流综合资管公司建设，在深耕价值投资、依托保险资金规模大、周期长、来源稳定的优势，以资产负债匹配为基点，以长期稳定回报为目标，投资和融资两端共同发力助力资本市场高质量发展。

中国人寿资产管理有限公司（以下简称“国寿资产”）相关负责人表示，打通中长期资金入市的卡点堵点，将为险资提供良好的投资环境。未来，国寿资产将继续坚持着眼长远进行布局，强化投研核心能力建设，

完善长周期考核机制，强化长期投资、价值投资，努力实现支持资本市场发展和稳定长期收益的双赢局面。

中国人寿相关负责人表示，公司正积极推进长周期考核机制建设，持续优化投资业绩考核基准，树立长期投资业绩导向，提升投资行为稳定性。

普华永道管理咨询（上海）有限公司中国金融行业管理咨询合伙人周瑞对《证券日报》记者表示，保险机构应该发挥长期资金的优势，在做好自身资产负债匹配的前提下，支持国家长期战略和企业的长期发展，发挥“耐心资本”的稳定功能，减少资本市场的投机行为，熨平股市的非理性波动，同时获取可穿越周期的投资回报，最终实现多方共赢。

他进一步分析称，影响中长期资金入市的主要因素包括考核机制、资本约束和监管制度等。去年以来多项政策持续优化，很好地疏通了一些险资入市的堵点。

## 券商年内发债“补血”近1900亿元 把握低利率机遇夯实资本实力

■本报记者 周尚仔  
见习记者 于宏

作为资本密集型行业，券商通过发行债券积极补充资本金，能够有力支持其经营发展。近期，多家券商积极发债“补血”，同时，东方证券等券商近日百亿级别大额发债额度获批。据《证券日报》记者统计，今年以来，截至3月10日（按发行起始日计），券商已合计发行债券近1900亿元，其中4家券商已发债超100亿元。值得注意的是，券商在积极发债融资、提升资本实力的同时，还逐渐加强对发债计划和规模的管理，注重稳健发展。

## 4家券商年内发债超百亿元

近日，东方证券发布公告称，公司收到中国证监会批复，同意公司向专业投资者公开发行面值总额不超过150亿元短期公司债券的注册

申请。同时，东方证券还获批向专业投资者公开发行面值总额不超过100亿元永续次级公司债券。

同花顺数据显示，今年以来，截至3月10日，已有44家券商合计发行了113只债券，发行规模合计达1890.68亿元，同比下降8.6%。具体来看，券商已发行证券公司债64只，发行规模为1244.1亿元；发行证券公司次级债19只，发行规模为213.58亿元；发行证券公司短期融资券30只，发行规模为433亿元。

由于次级债中的永续次级债发行难度较大，上述19只券商发行的次级债中，只有3只为永续债，发行人分别为中信证券、中信建投、长江证券。

从单家券商发债情况来看，今年以来，上述44家已发行债券的券商中，有4家券商的发债规模超过100亿元，其中，广发证券发债规模居首，已发行债券196亿元；其次是中国银河，已发行债券184

亿元；华泰证券、国泰君安发债规模分别为146亿元、143亿元，平安证券、中信证券的发债规模也均在80亿元以上。

此外，券商也正积极利用好国内国际两个市场、两种资源，增强资源配置能力，开拓融资渠道。境外发债方面，今年以来（按起息日计），已有3家券商在境外发行了12只债券，规模合计为9.2亿美元。

## 融资成本持续走低

从募资用途来看，券商发行债券募集的资金主要用于偿还到期债务、调整公司债务结构、满足公司业务运营需要、补充公司流动资金等用途。

“在当前行业竞争加剧、市场环境复杂多变的背景下，充足的资本金对券商的经营发展而言尤为关键。”深圳市前海排排网基金销售有限公司研究员卜益力在接受

《证券日报》记者采访时表示，一方面，随着资本市场改革的逐步深化和行业集中度的提升，资本实力已成为券商竞争力的决定性因素之一，在监管层和市场竞争均对券商的资本充足率提出更高要求的背景下，发债成为券商增强资本实力的重要手段。另一方面，当前，证券行业正从传统的通道业务向财富管理、衍生品交易等高附加值业务转型，充足的资金支持有利于券商抓住市场机遇，扩大创新型业务规模。

从券商发债融资的成本来看，据记者梳理，今年以来，券商发行证券公司债的平均票面利率为1.97%，低于去年同期的2.69%；发行证券公司次级债的平均票面利率为2.35%，低于去年同期的3.12%；发行证券公司短期融资券的平均票面利率为1.92%，低于去年同期的2.42%。

“对券商而言，发债融资具备多方面优点。在当前利率环境下，发债融资成本处于历史低位。同时，

与股权融资相比，发债不会稀释股东权益。通过发债融资，券商能够优化资本结构，降低对高成本融资渠道的依赖，从而降低整体融资成本。此外，发债融资还可以改善券商的资产负债期限匹配，增强财务稳健性。”卜益力进一步表示。

值得注意的是，在行业走资本节约型道路的政策号召下，更加审慎合理地确定融资规模、加强对债券发行的规划和风险管理正成为行业趋势。

在此方面，东北证券表示，公司建立了基于现金流变动和流动性变化的双支柱分析框架和多情景负债融资规划体系，不断完善融资规划预期管理，为公司发债融资提供有效支持。红塔证券也不断优化“四位一体”的资产负债管理体系，将资产负债管理、预算管理、风险管理与考核管理有机融合，持续优化负债结构，力争降低公司负债成本，提高资金的使用效率，确保财务稳健发展。

从“价格竞争”转向“价值深耕”  
银行竞逐消费贷市场

■本报记者 熊悦

“2.68%闪电贷利率券已发放。”这是小陈今年以来第三次收到招商银行的消费贷营销短信。去年4月份，这款消费贷产品的利率还在“3字头”，不到一年时间，利率降幅超过50个基点。

这是消费贷市场竞争愈发火热的一个缩影。在推进零售转型的经营策略以及推动金融促消费的政策导向之下，消费贷作为“小额分散”的一块业务，已然成为诸多银行增量市场的目标之一。

受访人士认为，消费贷业务迎来增长机遇的同时，银行等机构应当持续优化消费贷产品供给和服务体验，同时关注业务增长背后的风险管理。

## 拓客策略转变

目前来看，零售业务较强的全国性股份制银行为消费贷市场竞争的主要参与者。例如，招商银行最新的营销信息显示，该行线上贷款产品“闪电贷”面向新客的优惠年化利率（单利，下同）为2.78%起，活动时间为3月份。同时，该行部分客户申请“闪电贷”的年化利率可低至2.68%。利率较此前“3字头”已有明显下降。

浦发银行的线上信用消费贷款“浦闪贷”以利率优惠券、利息抵减券、最长5年期限、额度最高100万元等为营销重点。根据该行公布的营销信息，1月1日至3月31日“开门红”期间，该行推出“浦闪贷”新客建额好礼，2.88%利率优惠券、50元抵减券（可用于抵扣贷款利息）等权益活动。

与此同时，不少城商行、农商行也在积极投身消费贷市场。3月8日，江苏银行微信公众号发布的营销信息显示，该行消费贷产品新客可以限时享受2.58%起的优惠年化利率，获批额度最高可达100万元，贷款期限最长为3年。据介绍，相关产品具备线上申请、实时审批、随借随还等特点。另有某农商行推出的公职人员消费贷“年利率低至2.80%”。

总体来看，突出利率低、额度高、期限长，为银行主要的拓客策略。有银行信贷人员告诉《证券日报》记者，不同客户因资质等的差异，最终审批下来的贷款利率、期限以及额度会有所不同。

## 银行发力消费贷

银行发力消费贷营销，一方面是积极以金融促消费相应政策号召，另一方面为抓住国内消费动能释放机会以拓展业务增量。

此前，中国人民银行发布的《2024年第四季度中国货币政策执行报告》提到，持续做好金融“五篇大文章”，进一步加大对科技创新、促进消费的金融支持力度。

实际上，银行发力消费贷，既有银行应对短期市场变化的策略性选择，也折射出行业长期发展的深层挑战。

苏商银行特约研究员薛洪言告诉记者，“当前正处于一季度‘开门红’信贷投放旺季，加之全年降息预期仍在，银行在利率下调前加快放贷节奏，可提前锁定优质客户和资产收益，以应对未来利差收窄对利润的冲击。与此同时，当前银行业仍面临明显的优质资产荒现象，消费贷因其小额分散、风险相对可控的特点，是银行填补资产端缺口的重要抓手。”

中国银行研究院研究员杜阳认为，相比企业贷款，消费贷尤其是短期消费贷，通常风险权重较低，对银行资本金的占用较少，能够提高资金使用效率，进而在资本约束下实现更高收益；同时，消费贷业务往往与银行的信用卡、支付、财富管理零售业务紧密相关，能够增加客户黏性，带动交叉销售，提高综合金融服务收益。

## 优化产品及服务

业内人士分析认为，单纯依靠“低利率+高额度”的同质化竞争难以形成客户黏性，一旦优惠结束，部分借款人可能转向其他银行，导致营销投入难以转化为长期价值。因此，银行等金融机构还需从多方面优化产品及服务。

杜阳表示，为推动金融促消费、实现业务增长，银行等金融机构要在推动产品创新、加强数字化建设、提升风险管理能力和加强品牌建设和营销等方面发力。具体来看，一是拓展消费金融业务边界。银行要深入了解客户需求，做好用户画像，满足不同类型客户的需求。二是加速消费金融数字化转型。提高客户沟通质效，简化业务办理流程，不断提升消费金融服务的体验。三是严控消费金融风险。建立健全风险预警系统和风险约束机制，对客户进行优先级分类，密切关注与贷款人相关的市场变化，贷前对客户资质做好管理和审核，贷中监测贷款流向，贷后做好定期跟踪调研。

“银行消费贷的未来突围方向需从‘价格竞争’转向‘价值深耕’。首先，场景化嵌入是破局关键。消费贷的本质是服务于具体消费行为，银行应跳出单纯放贷逻辑，主动对接消费趋势和消费场景；其次，进行客群分层与区域下沉，针对不同客群开发针对性产品，提高差异化竞争能力；最后，持续发力金融科技，提高风控水平的同时优化用户体验。最终目标是消费贷融入实体经济消费链条，通过差异化服务体系实现从规模扩张到质效提升的转型。”薛洪言表示。