

# 上市险企力推业务结构转型 分红险占比持续提高

■本报记者 冷翠华  
见习记者 杨笑寒

随着行业步入转型期,多家上市险企在近日发布的2024年年报中表示,将大力推动分红险业务发展。同时,据《证券日报》记者梳理,截至4月9日,2025年以来保险行业新备案的185款人寿保险产品中,有71款为分红险,占比为38%,较2024年全年上升10个百分点。

受访专家表示,分红险的弹性收益机制可以帮助险企在降低刚性兑付成本的同时,一定程度上保持产品的吸引力,因此受到保险行业的青睐和关注。

## 有助于降低刚性负债

分红险,即分红型保险产品,是指保险公司将其分红业务实际经营成果优于评估假设的盈余,按一定比例向保单持有人进行分配的人寿保险产品。自2025年“开门红”以来,新上市的分红险等浮动收益型产品数量越来越多。近日,多家上市险企在往年年报和业绩发布会上表态,要大力推动分红险销售。

中国人寿保险股份有限公司2024年年度报告显示,持续丰富面向不同客群的分红型等浮动收益型产品供给。中国太平洋保险(集团)股份有限公司2024年年报显示,养老教育方面,深化养老金金融供给侧改革,不断丰富个养产品体系;强化分红业务推动,助力浮动收益产品突破。

新华人寿保险股份有限公司

(以下简称“新华保险”)总裁、首席财务官龚兴峰在2024年业绩发布会上表示,优化产品结构,把推动分红险转型放在一个战略高度进行,持之以恒,抓实、抓细、抓好。新华保险2024年年度报告也显示,公司积极抢抓行业复苏发展机遇,优化产品供给,加快发展步伐,分红型保险长期险首年保费收入同比大幅增加。

上市公司加大对分红险的销售力度,与分红险“固定+浮动”的收益机制有关。其中,固定收益与分红险的预定利率相关。根据监管规定,2025年至今新备案的分红型保险产品预定利率上限调整为2.0%,而普通型保险产品预定利率上限调整为2.5%。这意味着,分红险能够为保险公司提供更多降低刚性负债的空间。而分红险的浮动收益则与险企的投资能力和投资收益密切相关。根据监管规定,保险公司为各分红险账户确定每一年度的可分配盈余时应遵循普遍接受的精算原理,并符合可支撑性、可持续性原则,其中分配给保单持有人的比例不低于可分配盈余的70%。

中国精算师协会创始会员徐昱琛对《证券日报》记者表示,分红险的预定利率较低,有助于险企降低其刚性成本。在考虑预期分红的前提下,其收益率有可能高于传统保险产品,从而提高其吸引力。

华西证券非银分析师罗惠洲也表示,2025年寿险行业加速向高质量转型,分红险成为开门红核心抓手。面对利差压力及监管政策引



导(如鼓励开发长期分红险、支持浮动收益型产品等),上市险企全面转向分红险以降低刚性兑付成本。

## 预计分红险占比持续提升

去年国务院发布的《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》(也称为保险业新“国十条”)提出,推进产品转型升级,支持浮动收益型保险发展。随着监管政策的引导、行业转型的驱动,提升分红险等浮动收益型产品占比,已成为全行业的共识。

中国平安保险(集团)股份有

限公司(以下简称“中国平安”)执行董事、联席首席执行官郭晓涛在2024年度业绩发布会上表示,在预定利率持续下降的基础上,分红险在公司产品结构的占比将持续增加。从全行业平均水平来看,预计分红险占比会在50%以上,从现在的发展情况来看,基本符合预期。

多位上市险企高管表示,将持续提升分红险销售能力。郭晓涛表示,随着预定利率的持续下调,分红险的利润边际也将提高,更重要的是分红险能否给客户、公司带来足够的收益,取决于投资回报能力。“从中国平安现在的投资回报

业绩以及整个投资组合来看,我们非常有信心,在现在和未来的发展过程中,为我们的客户在分红险上带来超越市场平均的投资回报,进一步增强分红险的竞争力。”

龚兴峰表示,进一步打造产品综合竞争力,丰富产品组合的功能,有力地支持分红险转型。

展望未来,开源证券非银金融行业首席分析师高超对《证券日报》记者表示,险企推进分红险销售有利于降低负债成本、优化久期结构、改善资产负债匹配情况、适配客户需求。今年,上市险企在负债端有望延续高质量增长。

# 连续三日成交额均超千亿元 股票型ETF“吸金”释放积极信号

■本报记者 彭衍松

继中央汇金投资有限责任公司(以下简称“中央汇金公司”)等国资机构宣布增持ETF(交易型开放式指数基金)后,股票型ETF交易持续放量,4月9日成交额超1195亿元,已连续三天成交额突破1100亿元。

晨星(中国)基金研究中心高级分析师李一鸣表示:“近期市场显著回调,中央汇金公司、中国国新控股有限责任公司(以下简称“中国国新”)等机构宣布坚定看好国内市场,为市场注入信心。历史数据显示,中央汇金公司增持后

市场往往逐步企稳,形成中期底部区域。”

随着积极信号释放,多路资金正在加速涌入ETF市场,从成交额、资金净流入等交易数据来看,股票型ETF成交额显著放量,尤其以宽基ETF为主。

Wind资讯数据显示,4月9日,股票型ETF成交额达1195.88亿元。其中华夏上证科创板50成份ETF、华泰柏瑞沪深300ETF、易方达创业板ETF等17只宽基ETF成交额超10亿元,产品以跟踪沪深300、中证A500等主流指数的产品为主。

实际上,这是自4月7日以来,股票型ETF连续第三日成交额突破1100亿元,4月7日、4月8日的成交额分别为1837.19亿元、1990.49亿元。特别是4月7日,华泰柏瑞沪深300ETF、易方达创业板ETF、华夏上证50ETF、华安创业板50ETF等宽基ETF,当日均创下了年内成交额新高。

从资金流向来看,仅4月7日和4月8日两个交易日,华泰柏瑞沪深300ETF吸金超340亿元。此外,还有易方达沪深300ETF、华夏沪深300ETF、嘉实沪深300ETF、南方中证500ETF、南方中证1000ETF等5只宽基ETF净流入超100亿元,分别

为231.70亿元、211.33亿元、151.62亿元、151.30亿元、134.04亿元。

深圳市前海排排网基金销售有限公司理财师姚旭升向《证券日报》记者表示,增量资金入市意义重大,一方面,充足的流动性注入ETF市场,尤其在市场大幅波动期间,资金通过借道ETF,可以有效平抑市场震荡,显著提升资本市场稳定性。另一方面,保险资金、养老金、社保基金等机构投资者为ETF市场带来大量增量资金。这些资金具备长期投资属性,有助于优化市场投资者结构,减少短期投机行为,推动资本市场朝着更加理

性、成熟的方向迈进。

此外,ETF增量资金流入不仅为资本市场发展提供支撑,也间接为实体经济输送资金。以宽基ETF为例,其资金流入往往聚焦于沪深300、中证A500等A股核心资产指数。在姚旭升看来,资金借道ETF流入市场有助于提升相关上市公司的市值,增强其流动性,进而提升企业融资能力,促进实体经济健康发展。

李一鸣还表示,ETF因其高度分散、策略透明度和低费率等优势成为投资者的选择。另外,当投资者转向分散化和稳健投资时,也可能推动资金进入ETF市场。

# 多家银行再度上调黄金积存业务认购起点金额

■本报记者 李冰熊悦

黄金价格震荡波动之下,商业银行黄金积存业务开启调整模式。记者注意到,4月份以来,黄金价格呈现较大幅度波动,多家银行再次上调黄金积存业务认购起点金额,提高个人投资门槛。同时也有不少银行提示投资风险。

受访专家认为,近期银行密集调整黄金投资业务门槛,主要是受黄金价格波动较大、投资风险显著提升等因素影响。投资者应做好风险防范,理性配置贵金属投资。

时隔6个月,光大银行再度上调黄金积存业务认购起点金额。根据光大银行发布的《关于黄金积存个人业务调整定期投资起点金额的公告》,为顺应市场变化,根据

黄金积存业务相关监管规定,自北京时间2025年4月8日9:30起,该行黄金积存个人业务定期投资按固定金额投资起购金额由700元调整为1000元,追加金额维持100元整数倍不变。

光大银行还强调,该行将持续关注黄金市场变动情况,适时对上述起购金额进行调整,具体调整情况将通过该行官网等渠道另行发布。可以看到,此次光大银行提高黄金积存个人业务定期投资的起购门槛,调整幅度较大。

此前,中国银行发布公告称,4月2日起,按金额购买积存金产品或创建积存定投计划时,最小购买金额由700元调整为750元,追加购买金额维持200元整数倍不变。这是今年以来中国银行第二

次上调黄金积存业务认购起点金额。2月份,中国银行已经进行过一次调整,自2月10日起,按金额购买积存金产品或创建积存定投计划时,最小购买金额由650元调整为700元。

“从银行角度来看,上调黄金积存业务认购起点金额是出于对风险防控和业务优化的双重考量。一是提高黄金积存业务门槛可减少小额投资者因短期价格波动引发的非理性交易,抑制散户参与热情和投资性交易,以及降低银行客户投诉及纠纷风险。二是响应近年来金融监管部门强化贵金属业务风险管理的要求,例如,落实投资者适当性管理,避免风险向普通投资者过度传导。”中国银行研究院研究员吴丹分析认为。

业内人士普遍认为,黄金积存业务由于启动资金相对较少、交易规则简单,受到投资者青睐。但需要注意的是,积存金是一种具有投

资风险的金融产品。易观千帆银行业咨询专家韦玲艳对记者表示,黄金作为避险资产仍具配置价值,但当前金价处于历史高位,短期追涨需谨慎,警惕回调风险;中长期投资来看,一方面,需注意合理配置比例,避免过度集中;另一方面,可通过分散投资、定期定投等方式分散风险,投资者需根据自身风险偏好动态调整持仓。

“未来一段时间,黄金作为避险资产的属性依旧很强,国际金价中枢持续上移的长期趋势未改。但普通投资者仍需警惕金价高位震荡风险,需要结合自身风险偏好,合理配置黄金储备在投资组合中的仓位,避免非理性追逐单一资产。同时需立足长期投资视角,注重从‘短期投机’转向‘长期配置’。”吴丹表示。

加速迈向一流投资银行

2025年是“十四五”规划收官之年、“十五五”规划谋篇布局之年。多位券商董事长、总裁表示,新的一年公司将进一步聚焦主责主业、提升服务国家战略的能力,拥抱数字化转型,为建设具备国际竞争力和市场引领力的一流投资银行奠定坚实基础。

聚焦发展目标,国泰君安董事长朱健表示,2025年,公司将努力实现四个跨越,一是要跨越文化理念碰撞的挑战。承继国泰君安和海通证券具有高度共性的核心价值观和基础理念,深入挖掘各自文化中的亮点和长处。二是要跨越资产规模激增的挑战。打造与高质量扩表相匹配的风控合规、财务管控、人才支撑等基础功能,推动实现更高效的资本运用。三是要跨越服务功能整合的挑战。将架构逻辑从以业务牌照为中心转变为以客户为中心,推动将专业能力发挥到极致。四是要跨越竞争能力提升的挑战。不断提升价值发现、交易服务等核心能力,实现经营的增量扩面、提质增效。

“2025年,公司将坚守主责主业,将发挥功能性放在首要位置。”广发证券董事长林传辉表示,公司的发展方向,一是聚焦服务国家战略,持续强化专业能力。以服务国家战略为核心导向调整业务结构,加快财富管理、投行及研究等传统业务转型升级。二是拥抱科技革命浪潮,加快数字化转型,充分利用科技构建服务新生产力的金融服务体系。三是以创新变革促发展。立足专业业务,用高水准的综合金融服务回馈客户。四是坚守合规底线,确保经营发展行稳致远。持续完善风控体系,将监管要求和内控标准嵌入业务全生命周期。

面对激烈的市场竞争,不少中小券商制定了独特的发展路径,多家券商表示将通过金融科技赋能,走差异化发展道路,实现高质量发展。例如,方正证券执行委员会主任、总裁何亚刚表示,2025年,公司将全面拥抱人工智能时代,抢抓数字化转型新机遇,开展春雷行动之AI赋能项目,通过“学、研、用”三阶段,真正推动人工智能在公司全面落地应用。

国海证券董事长何春梅则表示,2025年,公司将走好以专业性为核心、以投研为引领的特色化、差异化、精品化、高质量发展道路,在服务实体经济、服务居民财富管理需求的过程中加快推进自身的高质量发展。

# 部分银行提高线上提前还贷门槛 系区域性局部收紧

■本报记者 彭妍

近期,部分银行针对线上房贷提前还款规则实施区域性调整。

工行上海分行某支行个贷部门工作人员向《证券日报》记者表示,该行对线上提前还贷业务设置明确限制:客户每年最多可申请两次线上提前还款,单笔金额上限20万元,审核周期约为两个月。相较之下,选择线下渠道办理提前还贷的客户则不受额度及次数限制。对于此次政策调整,该行表示,此举是基于业务实际情况的动态优化,旨在更好地平衡客户需求与金

融服务效率。

值得注意的是,当前这类调整并非全国性统一行动,目前仅限于部分区域。据北京、深圳、广州等一线城市多家银行网点工作人员透露,目前线上提前还贷渠道保持开放,尚未增设额外限制条款,提前还款的金额及次数均无限制,审核或办理周期普遍在1个月左右。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉在接受《证券日报》记者采访时表示,个别银行对提前还贷政策的局部收紧,本质上是其作为市场化主体基于流动性

管理的自主决策。具体而言,银行会根据自身流动性状况的动态评估,统筹考量跨周期的资产配置平衡、信贷投放节奏及储蓄存款管理等多重因素。此次部分区域线上提前还款规则的调整,正是银行在市场化运营框架下,为实现资金流向与业务节奏动态匹配而采取的管理措施。

“银行区域性调整提前还款政策,本质是对提前还贷潮的主动应对。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示,银行收紧或因部分区域存在集中提前还款现象。从经营层面看,频

繁提前还款影响银行自身业务,基于经营及考核需求,银行可能自主限制还款窗口,尤其贷款考核压力大的机构更易采取此类措施。

严跃进认为,国家层面明确允许提前还款,不存在统一收紧政策,但实操中商业银行可能有相关调整。对此需关注两点:一是银行政策调整需透明化。银行收紧提前还款政策时,应避免突然性调整引发市场恐慌,尤其需考虑购房者预期管理。若政策变动缺乏公开性,可能加快居民还款行为,进一步影响银行流动性平衡。二是强化风险监测与研究。建议将提前

还款现象纳入2025年二季度房地产风险监测体系,重点分析其偶发性或局部性特征,并持续作为风险防范化解的研究重点。

“总之,线上提前还款问题涉及多方面因素,需要综合考虑居民需求和收入状况、银行经营策略、利率走向等。另外,商转公等操作也要积极推进,更好地促进购房者月供成本的降低,从而促进市场的稳定。”严跃进表示。

业内人士表示,对客户而言,可通过关注银行公告、咨询个贷经理等方式获取最新信息,合理规划还款安排。

# 多位券商掌舵人透露 2025年公司发展规划 深化数字化转型、差异化发展成共识

■本报记者 周尚仔 见习记者 于宏

作为资本市场中重要的金融服务机构,券商的最新战略布局一直是市场关注的焦点。年报则是透视券商经营状况与未来规划的重要窗口,向投资者清晰展现了券商过去一年的工作成效与新一年的发展策略。截至4月9日记者发稿,已有22家上市券商发布了2024年年度报告,多位券商董事长、总裁、首席执行官纷纷在年报致辞中对2024年经营成果进行总结,并披露2025年的重点工作与发展方向。

## 践行金融服务实体经济使命

回顾2024年,随着新“国九条”和资本市场“1+N”政策体系渐次落地,资本市场服务高质量发展质效不断提升,一揽子增量政策实施有力推进稳市场、稳信心、稳预期。在此过程中,券商积极践行金融服务实体经济的使命担当,以高质量服务推动实体经济健康发展。

头部券商在服务实体经济方面发挥表率作用。中信证券董事长张佑君在致辞中表示,2024年,中信证券扎实做好金融“五篇大文章”,更加有力有效服务实体经济和居民财富增长。公司发挥“投行+投资”联动优势,为科技创新企业提供高效的投融资服务,境内承销债券规模首次突破2万亿元,新增股权投资92亿元;积极满足居民财富增长需求,资产管理规模突破4万亿元,托管客户资产规模突破12万亿元。

中金公司也不断深化服务国家战略质效。中金公司董事长陈亮表示,2024年,公司充分发挥投融资枢纽功能,全年支持直接融资超过12万亿元,推动形成多层次政府引导基金群,有效引导社会资本流向国家战略重点领域;创新金融服务模式,推动专精特新企业服务全面升级,投资银行部下设专精特新企业服务中心,全年服务超过6100家专精特新企业;通过“投研联动”协助60多家中小企业获得银行授信;综合运用多种资本工具,助力困境企业化解债务风险,全年化解债务规模超过1.6万亿元。

提升服务能力同样是券商的不懈追求。申万宏源董事长刘健表示,2024年,申万宏源持续提高对现代化产业体系的服务水平,助力更多中小微企业参与资本市场;以实效服务居民财富管理和机构客户中长期资产配置,上线数智化财富管理平台“申财有道”App,加强金融科技投入,不断优化客户体验;首批推进“跨境理财通”,推进跨境商品互换交易路建设,上线自研机构客户服务一体化平台“易万启源”,持续构建“研究+销售+交易”大机构生态圈。

华泰证券全面深化国际业务布局。华泰证券首席执行官周易表示:“国际化对公司而言意味着真正参与高水平全球竞争。通过高效整合投行、研究、交易、经纪等境内外全业务链资源,公司加快延伸客户服务网络,提升产品创设能力,为客户提供一站式的跨境综合金融解决方案。”2024年,公司自主研发的全球交易平台正式投产,连接纽约、伦敦、新加坡等国际金融中心,为客户提供股票、债券、基金、结构化产品和金融衍生品等全方位的金融资产交易服务。

面对行业集中度的不断提升,中小券商在服务实体经济过程中不断锻造自身的市场竞争力。中泰证券董事长王洪在致辞中表示,过去的一年,中泰证券把功能性放在首位,倾力服务实体经济,支持科技创新,完成11单股票主承销项目和244单债券承销项目,累计承销规模超1250亿元;首批获得粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点资格,服务客户突破950万户,管理客户资产1.36万亿元。

## 加速迈向一流投资银行

2025年是“十四五”规划收官之年、“十五五”规划谋篇布局之年。多位券商董事长、总裁表示,新的一年公司将进一步聚焦主责主业、提升服务国家战略的能力,拥抱数字化转型,为建设具备国际竞争力和市场引领力的一流投资银行奠定坚实基础。

聚焦发展目标,国泰君安董事长朱健表示,2025年,公司将努力实现四个跨越,一是要跨越文化理念碰撞的挑战。承继国泰君安和海通证券具有高度共性的核心价值观和基础理念,深入挖掘各自文化中的亮点和长处。二是要跨越资产规模激增的挑战。打造与高质量扩表相匹配的风控合规、财务管控、人才支撑等基础功能,推动实现更高效的资本运用。三是要跨越服务功能整合的挑战。将架构逻辑从以业务牌照为中心转变为以客户为中心,推动将专业能力发挥到极致。四是要跨越竞争能力提升的挑战。不断提升价值发现、交易服务等核心能力,实现经营的增量扩面、提质增效。

“2025年,公司将坚守主责主业,将发挥功能性放在首要位置。”广发证券董事长林传辉表示,公司的发展方向,一是聚焦服务国家战略,持续强化专业能力。以服务国家战略为核心导向调整业务结构,加快财富管理、投行及研究等传统业务转型升级。二是拥抱科技革命浪潮,加快数字化转型,充分利用科技构建服务新生产力的金融服务体系。三是以创新变革促发展。立足专业业务,用高水准的综合金融服务回馈客户。四是坚守合规底线,确保经营发展行稳致远。持续完善风控体系,将监管要求和内控标准嵌入业务全生命周期。

面对激烈的市场竞争,不少中小券商制定了独特的发展路径,多家券商表示将通过金融科技赋能,走差异化发展道路,实现高质量发展。例如,方正证券执行委员会主任、总裁何亚刚表示,2025年,公司将全面拥抱人工智能时代,抢抓数字化转型新机遇,开展春雷行动之AI赋能项目,通过“学、研、用”三阶段,真正推动人工智能在公司全面落地应用。

国海证券董事长何春梅则表示,2025年,公司将走好以专业性为核心、以投研为引领的特色化、差异化、精品化、高质量发展道路,在服务实体经济、服务居民财富管理需求的过程中加快推进自身的高质量发展。