

72家人身险公司一季度偿付能力报告出炉 69家达标

■本报记者 冷翠华

据《证券日报》记者统计,截至5月13日发稿,已有72家人身险公司发布今年一季度的偿付能力报告。整体来看,在偿付能力过渡期政策已经结束的情况下,大部分人身险公司整体偿付能力守住了“达标线”,但同时超八成人身险公司偿付能力充足率环比下滑,部分公司偿付能力面临较大压力。

业内人士认为,未来人身险行业整体的资本补充需求仍然较大,要用好发债、增资扩股等外源性增资手段。同时,要从调整产品结构、增加投资收益等方面优化公司经营,增强内源性资本补充能力,保证偿付能力达标,确保公司稳健经营。

多数公司在“达标线”之上

偿付能力是衡量保险公司偿还债务能力的核心指标。根据《保险公司偿付能力管理规定》,偿付能力达标的险企须同时满足三个条件:核心偿付能力充足率不低于50%;综合偿付能力充足率不低于100%;风险综合评级在B类及以上。

保险公司偿付能力监管规则(II)(业界称“偿二代”二期)自2022年开始实施,较此前的监管规则更加严格。不过,保险公司可以根据自身需要向监管部门申请,对受影响较大的风险因子申请暂缓执行“偿二代”二期规则。这一过渡期已于2025年末正式结束,因此,保险公司今年一季度的偿付能力情况备受行业关注。

根据偿付能力报告,从定量指标来看,截至一季度末,上述72家人身险公司中,仅1家公司

的综合偿付能力充足率和核心偿付能力充足率不达标;从定性指标来看,仅1家公司的风险综合评级为C类,属于不达标公司,还有1家公司未披露该项指标。

整体来看,在“偿二代”二期过渡期结束之后,人身险公司仍保持偿付能力充足,72家公司中有69家属于偿付能力达标险企(不包括未披露风险综合评级的险企)。对此,中国精算师协会创始会员徐昱琛对《证券日报》记者表示,一是近年来监管机构持续完善偿付能力监管标准,优化风险因子,下调部分投资产品的风险因子,减少对资本的占用;二是监管机构对新规执行总共设置了4年过渡期,保险公司对此已有较为充分的准备,通过发债增资等渠道补充资本;三是近两年险企经营向好,资本市场表现出色,保险公司利润持续增长,增强了资本补充的内源性力量。

资本补充需求仍然较强

尽管一季度大部分人身险公司守住了偿付能力“达标线”,但不可否认的是,72家人身险公司中,八成以上的公司偿付能力充足率指标环比有所下滑。此外,还有部分险企尚未按时发布一季度偿付能力报告。整体来看,人身险公司资本补充的需求仍然比较强烈。

根据监管规定,核心偿付能力充足率低于60%或综合偿付能力充足率低于120%的保险公司为重点核查对象。

据统计,72家已披露一季度偿付能力报告的人身险公司中,69家公司的综合偿付能力充足率高于120%,其中61家公司的该指标高于130%。有2家公司



尽管处在“达标线”之上,但低于120%,属于监管重点核查对象,1家公司综合偿付能力充足率不足100%,属于不达标公司。

从核心偿付能力充足率指标来看,仅1家人身险公司低于50%,其余险企都在“达标线”之上,不过,有两家公司的核心偿付能力充足率非常接近60%的重点核查线。

天职国际金融业务咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,尽管2025年的十年期国债利率有一定回调,股票市场的亮眼表现带来投资盈利,但750日移动平均国债收益率曲线仍延续了前几年的下行势头。因此险企

需要计提更多的准备金,也在一定程度上使得险企偿付能力充足率环比下降。

同时,徐昱琛表示,“偿二代”二期过渡期的结束对部分险企的偿付能力充足率产生了较大影响,也使得偿付能力充足率环比下降的公司数量占比较大。

在三峡人寿一季度偿付能力报告显示,今年一季度末,公司综合偿付能力充足率为273.46%,偿付能力充足,但因最低资本增加,较上季度末下降64.64个百分点。其中,寿险业务风险最低资本较上季度末增长20.33%。该公司表示,这主要是“一司一策”过渡期政策到

期,上调疾病发生趋势因子,导致寿险业务风险最低资本增加较多。此外,光大永明人寿、中意人寿、民生保险、北京人寿、信美相互人寿等保险机构在分析偿付能力充足率变化时,也提到了“偿二代”二期过渡期政策结束这一因素。

展望未来,周瑾认为,预计市场利率中枢会在双边波动中继续下行,人身险公司的净资产仍面临较大压力,同时分红产品转型和数智化能力建设都需要资本和资源的投入。因此,其资本补充需求仍将处于高位,险企通过多种渠道补充资本仍会保持活跃状态。

多家券商调兵遣将加码财富管理

■本报记者 于宏

券商持续推进财富管理转型,而高管及人才布局是重要支撑。今年以来,多家券商进行高管调整,其中多位新任高管具备深厚的财富管理业务背景。受访专家表示,券商积极引进或提拔具备财富管理体系搭建、客户经营等综合能力的高管,有助于引领公司财富管理业务进一步迈向专业化、精细化,从而更好应对行业竞争。

首席财富官担任副总经理

5月12日晚间,中泰证券发布公告,聘任胡增永、张磊为公司副总经理,引起业界关注。

上述新任高管均具备丰富的从业经验。具体来看,胡增永曾于2021年7月份到2023年8月份担任中泰证券副总经理,自2023年8月份起担任中泰证券首席财富官,目前兼任中泰国际董事、万家基金董事。张磊曾任中泰证券运营管理部副总经理、总经理,信用

业务部总经理等职务;现任中泰证券副总经理、风险管理部总经理。

时隔近3年,担任首席财富官的胡增永重回副总经理行列,体现了中泰证券对财富管理业务的战略重视。胡增永担任首席财富官期间,中泰证券的财富管理业务表现向好,多项关键指标实现亮眼增长。从2023年末到2025年末,中泰证券服务客户数量从851.08万户增至1074.34万户,管理客户资产规模从1.23万亿元增至1.66万亿元,代销金融产品保有规模从418.08亿元增至604.76亿元。

同时,财富管理业务日益成为中泰证券重要的营收支柱。2025年,中泰证券财富管理业务营业收入为45.52亿元,同比增长24.96%,占整体营收的比例为39.95%;业务毛利率为37.12%,同比提升9.54个百分点。

此外,中泰证券也持续加大财富管理业务投入。2025年,中泰证券60亿元定增落地,公司表示,拟投入5亿元募集资金用于财富管理业务。展望未来,中泰证

券表示,公司将统筹线上线下获客渠道,促进有效户转化与户均资产稳步提升;推进买方投顾业务体系搭建;加大“中泰财富30”品牌矩阵建设力度,加速推进从“产品销售驱动”向“资产配置驱动”转型。

西部金融研究院秘书长袁梅对《证券日报》记者表示:“当前,券商经纪业务已步入存量竞争阶段。为摆脱同质化竞争,券商正加速推动传统经纪业务向综合财富管理业务转型。在此背景下,券商更加重视高管的专业能力,在转型过程中,具备财富管理背景的高管将发挥至关重要的引领作用。从行业实践来看,具备财富管理背景的高管更擅长构建以客户为中心的服务体系,推动券商从‘卖产品’向‘管资产’转型,这正是行业迈向高质量发展的必然要求。”

财富管理转型进入深水区

“近年来,随着我国经济发展,居民财富管理需求日渐旺盛。”中国(香港)金融衍生品投资

研究院院长王红英告诉《证券日报》记者,在资本市场走向向好背景下,居民财富加速向资本市场迁移,券商财富管理业务增长潜力逐步释放。同时,券商经纪业务竞争激烈,佣金费率持续下滑,利润空间压缩,也驱动券商着力加码财富管理业务,以打造新的盈利增长点。

为推进财富管理业务高质量发展,券商竞相引入优质高管人才,优化管理团队配置。1月份,中金公司聘任梁东为公司董事会秘书、联席公司秘书。他具备深厚的财富管理业务背景,曾先后担任中金公司财富研究部负责人、财富服务中心联席执行负责人、中金财富证券执委会委员、副总裁,产品及解决方案部负责人等职务。4月份,华林证券聘任董东为公司执委会委员,此前,董东在国盛证券担任副总经理、财富管理总部总经理等职务。

5月8日,招商证券发布公告,董事长霍达因工作变动辞去董事长职务,执行董事、总裁朱江涛代行公司董事长、法定代表人职责。据了解,朱江涛具有多年

银行从业经验,于2025年6月份起担任招商证券总裁,分管财富管理和机构业务,并积极推进财富管理条线改革。

此外,券商也通过增资、提升对子公司持股比例等方式加码财富管理业务。2月份,国联民生证券宣布,拟对子公司民生证券增资2亿元,用于支持民生证券财富管理业务发展以及增加信息技术投入。1月份,华安证券宣布,拟向华富基金增资1020.41万元,将持有华富基金股权的比例由49%增加至51%,成为华富基金控股股东,从而完善公司财富管理业务布局。

“当前,券商财富管理转型已步入深水区,转型成功与否,关键在于券商能否真正构建以客户为中心的服务体系,实现从交易通道向财富管理家的本质转变。”袁梅进一步表示,具体而言,券商应以买方投顾体系建设为抓手,强化投研驱动,将客户资产保有量、长期收益率等作为投顾人员核心考核指标,注重为客户提供长期、稳健的资产配置方案,真正当好社会财富“专业管理者”。

千亿元级权益类公募基金基金经理降至13人

■本报记者 王宁

今年以来,股票和期货市场投资机会明显,聚焦不同资产的公募基金规模也出现明显变动。Wind数据显示,今年以来基金经理管理规模出现调整,其中管理规模超过1000亿元的权益类基金经理(含股票型、混合型、FOF、QDII和另类投资等)降至13人,较去年底的19人减少6人。与此同时,百亿级基金经理数量为246人,较去年底的234人增加12人。

记者梳理发现,在上述千亿元级和百亿级基金经理座次中,多数年内管理规模呈现下降趋势,但也有部分基金经理因为聚焦了热门赛道,管理规模出现大幅增长。同时,从管理规模增

长的代表产品来看,其涵盖了另类投资、股票型、FOF和QDII等类型的产品。

数据显示,在13位千亿元级基金经理中,年内管理规模增长的有4人,分别是华安基金的许彦、国泰基金的艾小军、易方达基金的张湛和博时基金的赵云阳,目前的管理规模分别为2131.63亿元、2109.33亿元、1489.35亿元、1048.88亿元,分别较去年底的1942.09亿元、1869.71亿元、1313.31亿元、888.17亿元均有不同程度增长。其中,除了艾小军擅长的投资领域为股票市场外,其余3位基金经理擅长的投资领域均为另类投资。

国泰基金基金经理艾小军目前管理规模最大的产品为证券ETF国泰,任职期间业绩最好

的产品为通信ETF国泰。艾小军对《证券日报》记者表示,今年以来,A股半导体设备和通信板块表现相对较好,未来支撑通信板块保持强势的因素包括几方面:一是海外云厂商资本开支持续高增;二是AI算力持续扩容,高速光模块迭代节奏加快,光芯片紧缺加剧;三是光纤光缆也进入量价齐升的景气周期。综合来看,A股光模块、服务器等环节具备全球优势,在国际市场产业链中占据核心份额,未来市场规模或维持倍增,业绩支撑较强。

年内百亿级基金经理数量呈现增长态势,目前多达246人,较去年年底增加12人。从这些基金经理擅长的投资领域和管理规模最大的产品来看,其呈现出多元

化态势,如博时基金的王祥、嘉实基金的田光远、华商基金的张明昕,目前管理规模最大的产品分别为黄金ETF博时、嘉实上证科创板芯片ETF、华商优势行业A;产品类型分别为另类投资、股票型和混合型;管理规模分别为981.51亿元、891.09亿元、233.51亿元,较去年底分别增长204.15亿元、99.76亿元、130.77亿元。

今年以来,A股市场流动性充沛,科技股等成为贯穿年内投资的主线,部分基金聚焦景气度高的资产,为规模增长提供核心支撑。嘉实上证科创板芯片ETF基金经理田光远告诉《证券日报》记者,本轮科技股走势将告别依靠供需错配带来的价格上涨阶段,过渡到以需求为驱动引擎的结构接力,以存储为例,虽然经过一

定上涨阶段,市场对存储产品进行了充分定价,但AI驱动下存储“量”的爆发力与持久性仍值得期待;同时,伴随着产品竞争力的稳步提升,中国本土存储企业也将深度重塑全球半导体产业的竞争生态。

华商均衡成长混合基金经理张明昕对《证券日报》记者表示,今年全球市场受国际地缘局势和AI产业深度落地双重因素影响,呈现结构性分化特征,如地缘风险推升国际油价走高,权益市场走势分化,能源、避险资产相对偏强,资金对均衡配置型产品需求也大幅提升。未来将继续密切跟踪相关产业变动,延续基于价值的产业趋势投资思路,动态调整组合方向,力争为持有人持续实现良好收益。

政企银协同 破解矿企探矿阶段融资难

■本报记者 杨洁

近日,在甘肃省自然资源厅搭建的政企银合作平台赋能下,民生银行兰州分行向甘肃能源庆阳煤电有限责任公司(以下简称“庆阳煤电”)成功投放5000万元固定资产贷款,专项用于宁中煤田早胜煤矿探矿权资源价款缴纳。

据悉,这是甘肃省首例将探矿权作为无形资产进行融资的标志性业务,开创了省内探矿权融资的先河,有效破解了矿业企业在探矿阶段的融资难题。

一般来说,探矿权融资的难点在于权属确认复杂、价值评估困难、质押登记流程有待完善。上述融资业务的成功落地,正是得益于政府、企业、银行三方的通力协作与高效联动。

民生银行兰州分行相关负责人向《证券日报》记者介绍,甘肃省自然资源厅通过矿产资源推介活动等平台,搭建常态化的政企银对接体系,精准把握企业发展需求,引导金融机构主动对接企业;甘肃能化集团积极协调,庆阳煤电高效配合,多方通力协作跑出了政企银合作“加速度”;民生银行兰州分行快速响应,为项目定制专属金融服务方案并高效完成放款。

“探矿权抵押融资充分挖掘了探矿权作为无形资产的价值,增加了抵押物的范围,是贴近企业实际的业务创新。”上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示,此次民生银行落地甘肃省首笔探矿权资源价款融资业务,打破了传统信贷依赖固定资产抵押的局限,解决了企业融资的痛点、难点和堵点。同时,以创新业务前移了矿山企业金融服务的端口,为拓展全生命周期的金融服务提供了先机。此外,政企银合作模式进一步推动了矿业金融提质增效。

南开大学金融学教授田利辉对《证券日报》记者表示,此次业务落地,破解了矿业企业勘探期“大投入、零产出”的资金错配难题。甘肃省作为矿产资源大省,这一模式将长期沉淀的矿业权激活为可流转的金融信用,为资源型经济转型升级提供了融资新范本。

首单落地具有示范意义,但要让探矿权融资从个案走向可复制、可推广的成熟模式,仍需多方持续发力。

在田利辉看来,政府搭建解决信息不对称,银行创新突破传统抵押框架,企业高效协同完成手续配合,三方各展所长,但要实现从“盆景”到“风景”,需在五方面进一步发力:一是加快矿业权抵押登记基础设施一体化,将探矿权、采矿权纳入不动产统一登记簿,实现一站式查询;二是建立标准化探矿权价值评估体系,降低银行信息核查成本;三是构建“银行信贷+保险+担保”的风险分散机制;四是丰富绿色债券、矿业基金等多元金融产品;五是合规探矿权贷款纳入政策引导体系,激发更多银行参与意愿。

杨海平建议,政府层面可建设矿产资源信息共享平台,提供高质量的政务数据,以数字政府建设的最新成果为探矿权抵押登记、流转、处置等提供更大便利,并积极探索风险分担机制。对商业银行而言,通过与政府平台的对接,要进一步完善覆盖全生命周期、全产业链的专属金融服务方案。

前4个月私募指增产品业绩亮眼

■本报记者 吕校宇

今年前4个月,全市场私募指数增强(以下简称“指增”)产品交出一份亮眼的成绩单。

据私募排排网最新统计数据(因信息披露等原因,私募基金净值及仓位测算数据相对滞后),截至4月30日,有业绩展示的1211只私募指增产品年内平均超额收益率为3.90%。其中,927只产品实现正超额收益,占比超七成,更有13只产品的超额收益率不低于20%。

从各子策略收益情况看,私募其他指增策略表现最为突出。前4个月,88只相关私募产品平均超额收益率达7.55%,远超私募指增产品整体收益水平。其中,81只产品实现正超额收益,占比高达92.05%,在各子策略中处于领先地位。

排排网财富研究总监刘有华在接受《证券日报》记者采访时表示:“私募其他指增策略多对标小众宽基或细分行业主题指数。受益于年内A股市场结构性行情突出的特点,该策略通过主动选股和行业轮动等操作,精准捕捉到了超额收益机会。同时,这类策略产品普遍深耕细分领域,策略针对性强,因此在跟踪和增强标的指数方面更具优势。”

私募沪深300指增策略表现紧随其后,前4个月,49只相关产品平均超额收益率为5.50%,其中,91.84%的产品实现正超额收益。私募中证A500指增策略则展现出较强的收益稳定性,前4个月,41只相关产品平均超额收益率为4.06%,实现正超额收益的产品占比高达95.12%。私募空气指增策略产品间超额收益分化较大,前4个月,528只相关产品平均超额收益率为4.47%,但实现正超额收益的产品占比仅为73.48%。

雪球金融产品中心与研究部负责人姜玉婷对《证券日报》记者表示,今年私募量化指增策略内部的分化可能较2025年进一步加剧。随着相关产品规模持续扩容,获取超额收益的门槛不断提升,超额表现的波动性也随之加大。这超私募基金管理人因子迭代、组合优化及软硬件投入等均提出更高要求,那些具备持续迭代能力、坚持资源投入的量化指增策略,将逐步构建更显著的竞争优势。

从管理人规模维度分析,私募指增产品呈现出规模越大,超额收益越高且稳定性越强的特点,头部私募机构的马太效应持续凸显。数据显示,前4个月,管理规模在50亿元以上的私募机构旗下的501只指增产品,平均超额收益率为5.46%,其中,460只产品实现正超额收益,占比为91.82%。在前4个月平均超额收益率超10%的138只私募指增产品中,管理规模在50亿元以上的私募机构旗下产品达62只。

刘有华认为:“大型私募机构拥有更雄厚的投研资源、更成熟的量化模型体系和更稳定的策略迭代能力,能够通过多因子模型等手段持续捕捉市场无效性带来的收益。此外,其风控管控体系更为完善,能有效规避市场波动带来的基金净值回撤,保障超额收益的稳定性,从而实现绝大多数产品的正超额收益。”