

险资年内举牌6家上市公司 4家为银行

■本报记者 冷翠华
见习记者 杨笑寒

中国平安人寿保险股份有限公司(以下简称“平安人寿”)近日发布关于委托投资举牌农业银行H股股票的公告,这也是平安人寿今年以来公告举牌的第三家银行。数据显示,今年以来截至2月26日,已有6家上市公司被险资举牌,其中4家被举牌公司为银行。

平安人寿已举牌3家银行

2025年以来,险资对银行股青睐有加。根据平安人寿的公告,平安资产管理有限责任公司(以下简称

“平安资管”)受托平安人寿资金,投资于农业银行H股股票,于2025年2月17日达到农业银行H股股本的5%,根据香港市场规则,触发平安人寿举牌。

这也是今年以来平安人寿举牌的第三家银行。此前在1月份,平安人寿分别举牌了招商银行H股股票和邮储银行H股股票。

这也是险资近年来青睐银行股的一个缩影。中国保险行业协会数据显示,今年以来截至2月26日,共有4家险企举牌了6家上市公司,分别是平安人寿举牌招商银行H股、邮储银行H股、农业银行H股,新华人寿举牌杭州银行,阳光人寿保险股份有限公司举牌中国儒意H股,以及长城人寿保险股份有限公司举牌中国水务H股。这意味着,今年以来被举牌的6家公司中,有4家为银行。

对此,光大证券金融业首席分

析师王一峰对《证券日报》记者分析称,险资和产业资本具有配置银行板块的内生动力。2025年,险资及产业资本仍将是银行股的重要配置力量,更多增量资金可期,其中险资增配银行股主要有三方面原因。一是上市银行分红比例与股息率稳定性较高,特别是市场利率下行背景下,债券收益率难以覆盖资金成本,险资对具有高收益“类固收”的防御属性红利股票资产配置需求提升。

二是在新会计准则框架下,险资倾向于增配计入FVOCI(以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产)的资产以平滑利润波动,未来保险行业或将通过高股息策略系统性提升FVOCI股票占比,进而降低利润波动。

三是政策引导提升中长期资金入市力度。1月22日,中央金融办等六部门联合印发《关于推动中

长期资金入市工作的实施方案》,进一步明确了提升保险、社保等中长期资金入市规模及入市比例的政策安排,引导大型国有保险公司增加A股(含权益类基金)投资规模和实际比例。兼具基本面韧性、与股息率稳定性的优质上市银行标的,契合险资对长期稳定收益的诉求,有望获得更多增量资金。

险资“重燃”举牌热情

2024年以来,越来越多的保险公司开始实施新会计准则,令险资“重燃”举牌热情。数据显示,2024年全年,共有8家险企合计举牌20次。被举牌的A股、H股上市公司合计达18家,举牌次数和被举牌上市公司数量均创下近四年(2021年至2024年)新高,被举牌公司多为红利风格,尤其偏好红利H股,除上市银行外,公用事业、交通运输、环保等领域的上

市公司也是热门举牌对象。

究其原因,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瑾对《证券日报》记者表示,对保险公司而言,在新会计准则实施的背景下,增持和举牌高股息的潜力大盘股,既能应对利率下行的冲击,又可以减少股价变动带来的短期财务报表波动。此外,险企通过举牌来实现权益法核算,可以降低当期损益的波动性,这一因素也会导致险企更多的举牌行为。

展望未来,业内人士分析认为,险资有望延续去年的举牌热情。例如,东吴证券非银首席分析师孙婷表示,受当前市场利率仍处于较低位置、新会计准则下FVOCI策略有利于稳定报表等因素影响,优质高股息资产对于保险资金仍有吸引力。申万宏源研报称,中长期资金入市步入落地阶段,险资将扮演关键角色,本轮举牌热潮有望持续。

全国151家期货公司 1月份合计净利润为5.63亿元

■本报记者 王宁

2月25日,中国期货业协会(以下简称“中期协”)发布的数据显示,全国151家期货公司1月份的总营收为27.61亿元,较去年同期的22.46亿元增长23%;合计净利润为5.63亿元,较去年同期的0.54亿元增长942.6%。

元元期货有限公司研究咨询部负责人吴菁琛向记者表示,1月份期货公司总营收和净利润较去年同期有较大增长,主要原因在于:一是市场交易活跃度提升,成交量和成交额均有不同程度增长;二是部分品种活跃度出现较大改观。例如,股指期货占全市场成交额的24.03%,同比去年增加了1.7个百分点;三是部分品种手续费减免政策调整,可参与减免政策的品种数量较去年同期有所增加。

安粮期货股份有限公司投资咨询部负责人钟远向记者表示,1月份除了市场活跃度提升和手续费政策调整促使期货公司总营收增长外,行业竞争与业务创新也发挥了积极作用。“期货公司通过差异化服务(如线上运营、产业客户风险管理)提升竞争力,风险管理公司的场外衍生品业务(如仓权贸易、累计期权)规模逐步扩大,这些都是带动经营数据增长的原因。”

据了解,虽然今年1月份期货公司经营数据展现出较强韧性,但基于经纪业务的竞争加剧等,多数期货公司对今年重要布局有所调整,部分公司更加侧重资产管理业务和风险管理业务的展业。

金信期货有限公司总经理胡晓波向记者介绍说,随着今年初资产管理业务备案规则的调整,该项业务或将迎来新的发展机遇。现阶段,期货公司资产管理业务在主动管理和特色化发展方面已初见成效,面对投资者日益多样化的资产配置需求,期货公司通过提供定制化、个性化服务,充分发挥在风险对冲和资产配置方面的专业优势,未来将吸引更多机构投资者和长期资金青睐,为该项业务发展注入新动力。

“随着各类交易者对风险管理工具需求的增加,期权等衍生品工具应用也日益广泛。”胡晓波表示,期货公司通过丰富产品线,提供多样化的衍生品服务,能够更好地满足投资者需求,可预期衍生品业务未来增长潜力巨大。对于今年的重点业务布局,公司将围绕资产管理业务和衍生品交易业务进行全面布局。

“今年看好风险管理业务、资产管理业务和国际化业务发展。”吴菁琛表示,这些业务将会是多数期货公司重要布局方向。公司今年计划在资管业务和风险管理业务方面加大投入,扩充产品线。同时,通过数字化服务升级和优化线上服务,集中资源提升经纪业务的竞争力。

多家民营银行下调存款利率 “3字头”产品难觅

■本报记者 彭妍

近日,锡商银行、新安银行等多家民营银行相继发布公告,宣布下调其存款利率。目前,市场上已难觅“3字头”利率的中长期存款产品。

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,民营银行本轮下调存款利率主要考量是应对资产端利率下行趋势,压缩存款付息成本,逐步调整资产负债比模式。下一阶段,包括民营银行在内的中小银行将积极提升存款利率定价的精细化程度,实施更灵活更专业的资产负债配置策略。

缓解净息差压力

以锡商银行为例,该行从2月24日起,将定期三个月存款利率从1.6%下调至1.4%;一年期存款利率从1.9%下调至1.8%;二年期存款利率从2.5%下调至2%;三年期存款利率从2.85%下调至2.6%;五年期存款利率从2.6%下调至2.5%。除锡商银行外,新安银行、中关村银行等多家民营银行近日也发布了下调存款利率的公告。如中关村银行公告显示,自2月26日起,其将调整整二年期存款利率由当前的2.4%下调至2.2%。

据记者观察,去年以来,民营银行就已经开始下调存款利率。“民营银行下调存款利率的原因主要包括市场利率环境的变化、降低资金成本的需求、缓解净息差压力、监管导向以及经营策略的调整等。”中国银行研究院研究员叶银丹对《证券日报》记者表示,“2024年以来,市场利率整体呈下行趋势,民营银行为了适应市场环境,也跟随下调存款利率。此外,民营银行前期通过高利率揽储,资金成本较高,随着业务逐步稳定,为了优化成本结构,提升盈利能力,下调存款利率成为必然选择。在银行业净息差整体承压的情况下,民营银行的净息差也出现较大幅度下降,下调存款利率有助于缓解这一压力。

国家金融监督管理总局公布的2024年四季度商业银行主要监管指标数据显示,2024年第四季度,商业银行净息差为1.52%,环比下降0.01个百分点。其中,城商行、民营银行这两类银行的净息差降幅高于行业平均水平。与此同时,城商行、民营银行、农商行等中小银行全年的净利润增长有所承压。

如何应对挑战

叶银丹认为,对银行而言,下调存款利率有助于降低整体负债成本,增强竞争力,提升经营的稳健性。对储户而言,存款利率下调可能会降低存款收益,影响存款意愿,促使客户寻找其他投资渠道。

“2025年,银行存款利率预计将继续呈现下降趋势。未来不排除民营银行进一步下调存款利率的可能。”叶银丹分析称,从定价机制看,存款利率与十年期国债、一年期LPR挂钩,结合货币政策适度宽松的基调,以及十年期国债利率低位运行态势来看,存款利率跟随贷款利率下调的可能性较大。此外,随着金融市场竞争加剧,各银行在权衡成本与收益后,存款利率可能逐渐趋同,向合理区间靠拢。

杨海平表示,面对利率变化带来的挑战,商业银行应提升市场研究能力,积极推进定价管理和成本管理精细化升级,提升资产负债配置策略的灵活性。此外,要推进战略管理方式变革和策略优化,基于精准定位建立品牌影响力和中城河;基于业务创新提供敏捷化、体验好的优质服务;依靠特色化的增值服务,增强客户黏性。

券商研究所凭人才“增量”寻转机 行业分析师人数已超5500人

■本报记者 周尚任
见习记者 于宏

年初至今,明星分析师“转会”消息频频,近期,不少券商也在持续招揽研究人才。总体来看,公募基金费率改革虽短期内对券商研究所的收入水平造成了一定冲击,但变革中也孕育着新的机遇,众多券商研究所并未退缩,反而纷纷开启大刀阔斧的改革,力求通过业务模式的转型与升级,探寻新的盈利增长点。

各家券商研究所的战略调整与业务转型,直接促使分析师阵容产生显著变化,“明星”分析师的人才争夺战更是愈演愈烈,成为市场关注的焦点。同时,尽管行业研究业务整体收入呈现下滑趋势,但分析师的数量却逆势增长,总人数已突破5500大关,达到了5551人。

分析师人数不降反增

近年来,随着公募基金费率改革稳步推进,券商分仓佣金收入(研究所主要收入来源)受到一定的冲击。最新数据显示,2024年上半年,券商分仓佣金收入合计为67.74亿元,同比下降29.98%,环比下降5.4%;较2022年上半年下降27.81%。

然而,在行业研究业务“蛋糕”缩小的背景下,分析师数量却不降反增。中国证券业协会数据显示,截至2月26日,证券行业分析师人数为5551人,较去年2月26日增加了844人,增幅为17.93%;较2023年7月1日增加了1332人,增幅为31.57%。

对此,中国信息协会常务理事朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示:“人才是券商研究所的核心竞争力,在收入承压的背景下,证券行业分析师数量却呈

现显著的逆势增长态势,凸显了券商研究所摩拳擦掌提升实力、争夺市场份额的努力。券商持续加大研究人才方面的投入,有利于扩大研究覆盖面、提升研究业务专业性和市场竞争力,从而有力支持研究所经营模式转型,为其长远发展积蓄力量。”

目前,人才队伍的建设已成为券商研究所转型的关键要素。数据显示,去年2月26日至今年2月26日(以下简称“一年来”),业内有68家券商的分析师数量有所增加。其中,分析师人数增加最多的券商为“券商一哥”中信证券,增加了81名分析师,增幅为45.51%;其次是华福证券,分析师增加了54名,增幅为105.88%;浙商证券分析师增加了52名,增幅为44.44%;中信建投、西部证券、国盛证券等券商的分析师增加数量也均在30名以上。上述数据直观反映出券商对研究业务的持续投入和对人才的高度重视。

不过,一年来也有20家券商分析师人数有所减少。其中4家券商分析师流出数量在10人以上,红塔证券分析师流出最多,为31人;德邦证券、首创证券、国投证券分析师流出分别为21人、16人、14人。

聚焦当前业内各家券商分析师数量,截至2月26日,有21家券商分析师人数在100名以上,其中,中金公司分析师数量最多,为337名;其次是中信证券,拥有259名分析师;国泰君安拥有172名分析师;浙商证券、中信建投、兴业证券均拥有169名分析师。

除头部券商在研究业务方面积极发力、巩固优势地位外,部分中小券商也加码布局研究赛道,积极招揽人才,扩充研究人才队伍,力求实现“弯道超车”。例如,截至2月26日,华源证券分析师人数从去年同期的3名增加至目前的41

截至2月26日
证券行业分析师较
去年2月26日增加了
844人,增幅
为17.93%

名;东方财富证券分析师人数从去年同期的14名增加至目前的53名;华安证券分析师人数从去年同期的39名增加至目前的61名。

发挥人才优势

面对公募基金降费改革带来的收入冲击,券商研究所纷纷启动业务转型,开拓新的盈利渠道。在这一过程中,研究人才的加持成为不可或缺的关键因素。

多家券商在吸引人才、留住人才方面重点发力,业内“明星分析师”流动加速。例如,东吴证券持续加大研究业务投入,2024年迎来了新财富“白金”分析师孙婷,原方正证券研究所副所长、首席经济学家严哲等多位知名分析师人才的加盟;同年,东方财富证券研究所迎来新所长,为原兴业



王琳/制图

证券研究所副所长孟杰。

同时,国金证券、浙商证券等券商近年来均着力提升研究业务竞争力,研究所团队规模显著扩大。据国金证券研究所所长苏晨介绍,国金证券研究团队人员从2021年底的不到190名,已经扩张到了2024年底的150名左右,形成了从总量到行业全产业链覆盖的研究团队。

在人才管理方面,国金证券研究所主要采取了三方面措施,一是建立了清晰的制度和公平公正的环境,设置了明确量化的考核体系和分配制度;二是通过总量和行业的协同、产业链之间的协同,达到不同团队之间“1+1>2”的效果,研究效率大幅提升;三是高度重视新人培养,制定了完善的培训计划,并把培训深入到实践中,不断提升研究人员的研究

水平。

浙商证券研究所的改革也持续推进,在浙商证券研究所举行的2025“势不可挡”年度工作会议上,浙商证券首席战略官兼研究所所长邱冠华表示,2024年,研究所改革加速落地,研究事业部改革持续推进,产业研究院正式升级为一级部门;向集团、公司提供研究服务数量较上一年同期大幅增加486%;团队发展方面,全年共有20位首席分析师、负责人和销售总监加盟。

展望研究所的未来发展,浙商证券董事长吴承根表示,“研究与科技”双轮驱动是未来券商破局的关键所在,在公司迈向大中券商的征程中,研究所将一定程度上发挥引领作用发展的关键作用。未来研究所要勇攀高峰,力争跻身行业头部行列。

公募借力发起式基金强化权益市场布局

年内发行规模超17亿元

■本报记者 方凌晨

2月26日,招商基金管理有限公司发布旗下招商中证A50指数增强型发起式基金的基金合同生效公告。

今年以来,权益市场持续回暖,公募基金纷纷加速布局。多家公募基金纷纷“自掏腰包”,借力发起式基金抢抓权益市场投资机会,截至2月26日,年内新成立的权益类发起式基金发行总规模超17亿元,较前两年同期规模均有显著增长。

布局权益市场显信心

近年来,在监管的鼓励支持下,公募基金加大权益类产品布局力度,权益类基金占比持续提升。2月25日晚间,中国证券投资基金业协会发布的公募基金市场数据显示,截至2025年1月底,我国公

募基金总规模达31.93万亿元,权益类基金(股票基金和混合基金)占比达24.49%,较去年同期的21.89%提升了2.6个百分点。

随着权益市场表现向好,越来越多公募机构也通过布局发起式基金把握权益市场投资机会。发起式基金是指基金管理人在募集基金时,使用公司股东资金、公司固有资金、公司高级管理人员或者基金经理等人员资金认购基金的金额不少于1000万元人民币,且持有期限不少于3年。

东海基金管理有限责任公司(以下简称“东海基金”)相关人士对《证券日报》记者介绍称:“对公募基金管理人而言,布局发起式基金可以强化其‘共担风险’的形象,提升渠道和投资者信任度;同时,发起式基金可以快速完善产品线,突破传统基金募集规模限制,缩短产品上市周期。”

Wind资讯数据显示,截至2月26日,年内有21家公募机构新成立了27只权益类发起式基金,发行总规模达17.52亿元,2024年和2023年同期发行总规模分别为9.24亿元、7.28亿元。相较而言,今年新成立权益类发起式基金募集规模有显著提升。

同时,年内新成立的权益类发起式基金中大多是指数基金,中加基金管理有限公司(以下简称“中加基金”)也布局了一只相关产品。中加基金有关人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“今年以来,公募基金行业布局权益类发起式基金意愿强烈,产品主题围绕新质生产力、科技创新等国家战略发展方向,这是行业抱有‘长牛慢牛健康牛’的坚定信心与广大投资者信心正在逐步恢复的综合体现。中加基金在今年初布局了中证A500指数增强发起式基金,希望

可以与更多投资者分享中国经济高质量发展成果。”

着力提升产品竞争力

发起式基金具有与投资者利益共担、便于“试水”新产品等优点,但由于发起式基金的设立要求较普通基金低,其整体规模也相对较小。Wind资讯数据显示,截至2月26日,市场上已有2146只发起式基金,管理规模为3.12万亿元。

中加基金有关人士表示:“部分发起式基金是在投资者信心还相对有限,公募机构秉持与投资者利益风险共担、长期投资(锁定三年)的理念顺势发起设立的。其不仅能够增强投资者的投资信心和对公募机构的信任,也降低了公募机构逆势布局的难度。但同时受限于初始规模制约,后续在销售渠道的持续营销上存在一定难度,需要较长时间

积累业绩后才能获得市场关注,同时还面临同质化产品的激烈竞争。”

根据监管要求,发起式基金的基金合同生效3年后,若基金资产净值低于2亿元,基金合同自动终止。这意味着公募机构在后续运作过程中仍需多方面发力。

在东海基金相关人士看来,公募机构在产品设立方面,可围绕客户需求及国家战略发展方向进行产品布局,提升产品竞争力。随着A股估值持续修复,公募机构布局发起式基金的策略可更聚焦细分赛道,如人工智能、半导体、新能源等,通过“自购”强化市场对细分领域的关注。同时,工具类产品不断增多,指数类发起式基金占比提升,基金管理人可通过低费率、透明化策略吸引长期配置资金。另外,公募机构需要进一步加强自身投研实力,重视产品业绩,提升客户持有体验,并加强渠道建设,提高持续营销能力。