

# 年内险资举牌上市公司已达27次

业内人士认为,当前险资举牌仍有积极性,增配权益资产也有较大潜在空间

本报记者 冷翠华

保险公司举牌上市公司持续活跃。

8月13日,中国太平洋人寿保险股份有限公司(以下简称“太保寿险”)发布公告称,公司及其关联方及一致行动人近日举牌广东阳光药业股份有限公司(以下简称“阳光药业”)H股股票。

《证券日报》记者据公开信息统计,截至8月13日,年内险资举牌上市公司总次数已达27次。业内人士认为,未来,险资增配权益资产仍有较大空间。

## 增持上市公司意愿强烈

太保寿险公告称,8月7日,阳光药业通过新发行H股(以介绍方式上市)作为换股对价,通过吸收合并方式私有化其香港上市子公司宜昌阳光长江药业股份有限公司(以下简称“宜昌阳光药业”),将太保寿险原持有的宜昌阳光药业股票按照一定比例进行换股,被动触发本次举牌。

本次举牌后,太保寿险直接持有阳光药业H股股票约605.86万股,占后者H股本比例为5.38%;太保寿险及其关联方及一致行动人共持有阳光药业H股约754.6万股,占该上市公司H股本比例为6.70%。

从权益类资产账面余额占上季末总资产的比例来看,太保寿险公告称,截至3月31日,太保寿险权益类资产账面余额为4411.84亿元,占太保寿险2024年末总资产的比例为19.88%。

从年内险资举牌情况看,据记者统计,截至8月13日,险资举牌总次数已达27次,已远高于去年全年的20次。其中,25次为主动买入触发举牌,2次为被动因素触发举牌,反映出今年险资主动增持上市公司的意愿强烈。同时,从举牌方式来看,竞价交易和二级市场买入是主要的方式;举



牌的资金来源则以自有资金和保险责任准备金为主。

天职国际会计师事务所保险咨询主管合伙人周瑾对《证券日报》记者分析说,此前监管部门出台了实施方案,针对大型国有保险公司的保险资金进入A股的比例和稳定性提出了可操作的考核标准,3年和5年周期的考核指标权重达70%,有效推动了长期考核机制的落地。此外,国家金融监督管理总局针对偿付能力规则进行调整,将股票投资的风险因子调降10%,有利于促进险资加大资金入市力度。

当前,资本市场的信心逐步恢复,股票市场的估值具有较大提升空间,险企需要把握估值低点机会来增配权益资产。同时,险企希望通过举牌来实现权益法

核算,从而可以减少当期损益的波动性,这一因素也会导致险企更多的举牌行为。

## 加大权益资产配置力度

随着保险公司通过举牌、增持上市公司股份等方式持续加大权益资产的配置力度,险资权益资产占比也逐步提升。业内人士认为,整体来看,当前险资权益资产配置仍有很大空间,未来有望继续增配。

根据保险资金的运用分类,股票、证券投资基金和长期股权投资是主要的险资权益类资产。国家金融监督管理总局数据显示,从全行业情况来看,截至今年一季度末,保险公司权益投资约占资金运用总额的20.6%。

同时,根据今年4月份发布

的《国家金融监督管理总局关于调整保险资金权益类资产监管比例有关事项的通知》,保险公司上季末综合偿付能力充足率超过100%(含此数,下同)低于150%的,权益类资产账面余额不得高于本公司上季末总资产的20%;上季末综合偿付能力充足率超过150%低于250%的,超过250%低于350%的,超过350%的,权益类资产账面余额不得高于本公司上季末总资产的比例分别为30%、40%以及50%。

从具体的保险公司来看,中国平安人寿保险股份有限公司公告显示,截至今年一季度末,其综合偿付能力充足率为227.92%,对应的权益投资比例上限为30%。截至今年一季度末,该公司权益类资产账面余额占其去年

末总资产的比例为23.26%。

同时,中邮人寿保险股份有限公司今年二季度末综合偿付能力充足率为194.59%,对应的权益投资比例上限为30%。截至今年二季度末,该公司权益类资产账面余额占其一季度末总资产的比例为17.08%。

“结合当前保险公司的偿付能力充足率来看,大部分保险公司的权益投资比例离上限还较远,未来增配空间充足。”对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格对记者分析道。

受访的业内人士认为,当前险资举牌既有积极性,也有较大的潜在空间。结合险资特点、当前资本市场环境以及会计准则等因素综合来看,未来险资有望持续加大权益资产配置力度。

# 银行股等高股息资产获险资青睐

本报记者 熊悦

港交所披露易信息显示,近日,民生人寿保险股份有限公司(以下简称“民生保险”)在场内以每股均价2.77港元买入浙商银行H股100万股,耗资约277万港元,达到该行H股本的5%,根据港股市场规则,触发举牌。

据记者梳理统计,浙商银行是今年以来获险资举牌的第7家上市银行。此次民生保险举牌浙商银行H股之前,持有该行H股2.95亿股,占该行已发行H股的比例为4.98%。

公开资料显示,浙商银行于2004年8月18日正式开业,是

全国第13家“A+H”上市银行。从公开信息来看,这家根植浙江民营经济的全国性股份制银行颇受偏好高股息资产的险资青睐。

根据浙商银行2025年第一季度报告,截至一季度末,该行前十名股东中有3家险企,分别为信泰人寿保险股份有限公司(以下简称“信泰保险”)、太平人寿保险有限公司(以下简称“太平人寿”)、民生保险,持股比例分别为3.63%、3.36%、2.80%。

其中,信泰保险于2024年4月份增持浙商银行H股并触发举牌,其后继续增持该行H股。太平人寿于2023年进入该行前

十大股东后,持股数量一直未变。民生保险于2013年入股浙商银行后,于2015年参与该行增资扩股。

Wind资讯数据显示,2022年至2024年,浙商银行的现金分红金额分别为44.66亿元(含税,下同)、45.04亿元、42.84亿元,分红比例分别为37.79%、31.98%、30.12%。

今年以来,险资举牌银行股等高股息资产的动作不断。不仅是“平安系”等头部险企,中小险企也逐步加大股权投资力度。比如,弘康人寿保险股份有限公司于6月份举牌郑州银行H股后,继续在场内加仓郑州银行H股。

据记者梳理统计,截至目前,年内险资已举牌农业银行H股、邮储银行H股、中信银行H股、招商银行H股、浙商银行H股、郑州银行H股、杭州银行A股,共计7家上市银行。可以看到,这一轮险资举牌潮中,被举牌的银行股以H股为主;银行类型方面,国有大行、全国性股份制银行以及城商行均有涉及。

业内人士认为,险资频频买入国有大行、全国性股份制银行H股,是在低利率环境下,险资基金配置高股息资产、H股折价和税收优势、监管引导中长期资金入市、银保联动业务协同需求等多重因素做出的决策。

中国银河证券银行业分析师张一纬分析称,当前A股银行板块股息率约为4%,仍处于行业前列,H股股息率优势更加显著,且银行分红稳定、估值较低、业绩波动较小,有望持续吸引险资流入。考虑到中小险企将自2026年1月份起实施新会计准则,银行板块增量资金有望进一步扩容。

“监管引导下新增保费入市,加上提升存量资产中权益配置比例,险资或将持续为银行股带来可观的增量资金,资金面驱动下银行股估值仍有修复空间。”天风证券研究所银行首席分析师刘杰表示。

## 多只公募基金产品增设代销机构

本报记者 方凌晨

8月13日,农银汇理基金、上银基金、宝盈基金等多家公募基金发布公告称,为旗下部分基金产品增设代销机构,包括券商、银行等多种类型。

在受访人士看来,不同代销机构各有优势,在公募基金行业发展壮大、指数化投资持续发展、代销市场竞争加剧等背景下,代销市场也出现了新变化,代销机构正在积极探索发展新路径。

## 增设多类型代销机构

渠道代销是基金销售的重要方式。在近日公募基金增设的代销机构中,银行、券商和独立基金销售机构较为常见。

根据证监会发布的最新名录,市场上共有公募基金销售机构394家。其中,银行(含全国性商业银行、城市商业银行、农村商业银行、在华外资法人银行)、券商、独立基金销售机构三类销售机构数量较多,分别有147家、98家和93家。这三类机构在代销市场上形成了三足鼎立的竞争格局。在此前披露的基金销售保有规模百强榜单中,银行、券商、独立基金销售机构各有23家、56家、19家在榜。

在晨星(中国)基金研究中心高级分析师李一鸣看来,银行、券商、独立基金销售机构各自的优势和特点。“银行作为传统金融机构,拥有庞大的客户基础,在大众心中信任度高,尤其是对于偏好传统服务模式、对金融产品了解有限的投资者而言,其更青睐银行服务。券商具备专业的投资顾问团队,能够基于对资本市场的深入研究,为投资者提供专业的投资建议,同时在基金交易功能方面,尤其是ETF交易等场内交易领域优势明显。独立基金销售机构以互联网化运营为核心,基金产品丰富,投资者可以实现一站式投资,重点覆盖长尾客户群体。”

较为“小众”的保险公司也出现在了代销机构增设名单中。例如,交银施罗德基金、融通基金为旗下部分基金产品增设中国人寿为代销机构。

上述394家公募基金销售机构中,仅有5家保险公司、4家保险代理公司和保险经纪公司。深圳市前海排排网基金销售有限责任公司公募产品运营管方芳对《证券日报》记者表示:“保险机构在基金代销中份额较小,其代销业务更多的是作为综合财富管理的一部分,强调保障与理财结合。”

## 代销市场出现新变化

整体来看,基金代销市场正在发生新变化。在代销产品方面,曾方芳表示:“随着政策引导和市场环境的变化,权益类基金尤其是指数基金的规模有望进一步扩张,成为代销市场的热门产品。”

李一鸣表示,指数化投资的发展正在重塑代销市场,ETF等指数产品越来越受欢迎,已成为各家机构发力的重点。

在业务发展方向上,投顾业务逐渐兴起。曾方芳表示:“越来越多代销机构开始探索从卖方销售向买方服务的转型。例如,代销机构积极丰富代销产品种类,优化产品线与服务,满足不同投资者的需求;加大在金融科技方面的投入,优化线上交易系统,提升用户体验,为投资者提供更加智能化的服务;同时加强投资者教育,提升投资者的投资认知和 risk 意识。”

随着基金代销行业优胜劣汰加速,行业竞争日益激烈。李一鸣认为,头部机构凭借综合优势进一步扩大市场份额,而中小机构面临更大的竞争压力。为应对市场变化和行业竞争,一方面,代销机构需加大对指数基金产品的引入和销售力度;另一方面,代销机构根据自身的定位和客户群体特点,有针对性地筛选和推荐基金产品。例如,银行在巩固债券销售优势的同时,适当增加权益类基金的销售比例,以满足不同风险偏好客户的需求。

记者注意到,多家公募基金旗下基金参与销售机构费率优惠活动。例如,民生加银基金旗下部分开放式基金增加开源证券为销售机构并参加费率优惠活动。

曾方芳介绍:“费率优惠活动通常由代销机构主动发起,但公募机构也会积极参与并配合。在激烈的市场竞争中,通过费率优惠吸引投资者,是机构出于提升市场份额和客户流量的考量,也是响应监管让利要求、顺应行业发展趋势的选择。”

## 深交所ETF投资问答

## 第四十二期: 实现ETF收益增强的办法

在ETF投资领域,投资者可以采用多种策略来提高收益,包括投资指数增强型ETF、主动管理策略等。

(1) 投资指数增强型ETF  
指数增强型ETF是一种在追踪基准指数的同时,尝试获取超额收益的投资产品。它们通常会采用定量模型,如基于动量、价值、质量等因子的策略,来选取具有超额收益潜力的证券。与传统的被动型ETF相比,指数增强型ETF的投资组合通常更具灵活性,而且在一定程度上可以提高收益。

目前国内已经上市了多个增强ETF,覆盖了我国的主要宽基指数,包括沪深300指数、中证500指数、中证1000指数、创业板指数等。投资者在选择这类产品时,可以关注基金公司的指数增强实力和产品增强效果,综合判断基金管理人是否具备稳定的超额收益能力。

(2) 主动管理策略  
主动管理策略通常需要投资者根据市场环境 and 经济周期的变化,战术性调整投资组合,比如调整所持有的ETF资产的比例。例如,在牛市期间,投资者可以增加股票类ETF的权重;而在熊市期间,投资者可以增加债券类或黄金类ETF的权重,以减小风险。

选自深圳证券交易所基金管理部编著的《深交所ETF投资问答》(中国财政经济出版社2024年版)

# 57家财险公司上半年车均保费均值约1979元

本报记者 杨笑寒

随着二季度偿付能力报告陆续披露,财险公司上半年车均保费情况随之揭晓。据《证券日报》记者统计,截至8月13日,已有57家财险公司披露了上半年车均保费,最高达5700元,最低为900元,平均值为1978.56元。在57家财险公司中,有39家上半年车均保费在2000元以下。

车险是财险行业第一大险种,国家金融监督管理总局数据显示,今年上半年,财险公司实现原保险保费收入(以下简称“保费收入”)9645亿元,其中车险保费收入4505亿元,占比46.7%。而车均保费则是衡量财险公司车险业务质量与定价水平的重要指标。

具体来看,在上述57家财险公司中,今年上半年,车均保费最高的为现代财产保险(中国)有限公司(以下简称“现代财险”),车均保费为5700元;最低的是都邦财产保险股份有限公司和中煤财产保险股份有限公司,车均保费均为900元。

分区间来看,有3家险企的车均保费低于1000元,36家险企的车均保费在1000元至2000元之间(含1000元,不含2000元),10家险企的车均保费在2000元至3000元之间(含2000元,不含3000元),8家险企的车均保费在3000元及以上。

其中,上半年车均保费低于1000元的险企分别是华农财产保险股份有限公司、都邦财产保险股份有限公司和中煤财产保险股份有限公司

有限公司,均为中小险企。对此,北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对《证券日报》记者表示,中小险企在品牌影响力、服务网络等方面与大型险企存在差距,因此经常通过降低保费来提升竞争力和吸引力。

近年来,日益发展的新能源车市场受到财险公司关注,成为后者经营车险业务的焦点。自新能源车推出以来,一直存在“车主喊贵,险企喊亏”的问题,高保费与高赔付率同时存在。数据显示,2023年,新能源汽车车均保费比燃油车高63%,扣除车龄等因素,新能源车车均保费仍比燃油车新车高约10%。同时,全行业2024年新能源车承保亏损57亿元,呈现连续亏损。

从今年上半年的车均保费来看,业务范围主要聚焦新能源车险的财险公司,其车均保费也较高,例如,现代财险、深圳比亚迪财产保险有限公司(以下简称“比亚迪财险”)等公司在今年上半年的车均保费均超过4000元,远超行业平均水平。不过,尽管上述聚焦新能源车险的险企车均保费仍处于高位,但均较2024年有所下降。

1月份,国家金融监督管理总局等四部门发布《关于深化改革加强监管促进新能源车险高质量发展的指导意见》,提出合理降低新能源车维修使用成本、创新优化新能源车险供给等。

杨帆表示,部分头部险企新能源车险综合成本率呈下降趋势,与燃油车差距缩小,市场规模也因新

能源车保有量快速增长而持续扩大,前景广阔。当前新能源车险市场仍处于关键转型阶段,核心挑战仍然存在,如新能源汽车智能化、一体化程度高,维修成本居高不下,出险率仍相对较高。不过,随着行业不断探索垂直化经营管理、集中化理赔模式,与车企加强数据互联互通,后续有望进一步降低成本,实现从亏损到盈利的转变,新能源车险仍将是财险业务重要的增长极。

对于2025下半年的车险市场表现,广发证券非银首席分析师陈福认为,从车均保费维度看,在费用率稳定的背景下,险企车均保费保持稳定趋势,同时,新能源车险占比和三者险保额的提升均有助于车均保费企稳回升。