

中国平安首席投资官邓斌： 权益市场将逐步“脱虚向实”

●本报记者 齐金钊

中国平安最新披露的2023年上半年投资“成绩单”显示，截至6月末，中国平安保险资金投资组合规模近4.62万亿元，较年初增长6.5%。中国平安首席投资官邓斌日前接受中国证券报记者专访时表示，作为具有长久期特性的保险资金，中国平安拥有坚持穿越宏观经济周期的均衡配置定力。在权益投资方面，中国平安坚信国内权益市场会逐渐“脱虚向实”，走上价值投资、长期投资和稳健投资之路。

看好权益市场机会

中国平安半年报显示，上半年，公司实现年化综合投资收益约4.1%，同比上升0.7个百分点。在权益投资方面，中国平安投资组合中的股票及权益型基金资产占投资总额的9.6%，同比上升0.9个百分点。

邓斌介绍，在权益投资方面，中国平安保险资金上半年主要聚焦A股市场，同时通过港股通兼顾香港市场。上半年，权益市场经历了一个波峰。中国

平安保险资金利用市场机遇，于去年底提前配置股票，使得公司的股票投资接近标配。所以上半年，中国平安取得比较满意的股票投资表现。

展望下半年，他认为，随着各种利好政策不断落地，这是中国平安对下半年乃至明年A股市场保持信心和乐观的出发点。同时，中国有很多企业基本面向好、现金流强劲、盈利能力稳定，但估值较低。伴随中国高质量发展步伐加快，这些企业也将不断升级，并在转型发展过程中起到愈加重要的作用。

邓斌表示，随着中国经济从高速发展走向高质量发展，权益市场会逐渐“脱虚向实”，成为一个价值投资、长期投资、稳健投资的市场，而这样一个市场非常契合险资的投资偏好。未来，中国平安会聚焦优质的、有盈利能力的企业，特别是符合中国产业发展方向、服务实体经济以及符合中国特色估值体系标准的投资标的。

坚持“双哑铃”配置结构

“保险资金目标是穿越宏观经济周期。”邓斌表示，中国平安一直坚守险资

配置的战略定力，坚持“双哑铃”配置组合。在第一个“哑铃”配置中，一端是大量的长久期利率债，包括国债、地方政府债等；另一端是风险资产，包括权益类资产、不动产、非上市股权等。而风险资产配置中，又包含了第二个“哑铃”配置模型：一端是高分红的稳健股票，另一端是成长型股票。

“这个配置结构保障了收益的稳定性，让我们行稳致远。”邓斌称，下半年，保险资金投资需要注意的风险包含市场风险、信用风险、流动性风险、运营风险等诸多方面。只有做好均衡的投资配置，才能在根本结构上避免一些突出风险爆发。而“双哑铃”投资结构就是未来应对这些风险的法宝。

保持不动产资产配置定力

截至2023年6月30日，中国平安保险资金投资组合中不动产投资余额近2100亿元，在总投资资产中占比4.5%。

对于外界关心的不动产投资风险，邓斌表示，当前中国平安的不动产投资敞口可控、风险可控。从前年开始，中国平安就在压缩不动产投资敞口，而且主

要投向商业办公、物流地产、产业园、长租公寓等收租型物业，以匹配负债久期，贡献相对稳定的租金、分红等收入。同时，公司持有的不动产权主要集中在一二线城市、经济发达地区。中国平安的物权投资采用摊余成本法记账，这种会计处理方法不能体现资产的价值上升且每年还要折旧，所以实际在不动产里，隐藏着比较多的市场价值，这在财务报表上还没有体现。

“不动产不仅会带来收租的效益，随着经济的发展，还有资产升值效益。”邓斌表示，中国平安会保持健康的不动产配置状态。关键是要从“募投管退”所有的投资环节做好风险管理、敞口集中度管理、风险预警、风险监控。

邓斌认为，房地产行业的最低谷已经过去，随着政策优化，房地产的良性发展未来可期。在不动产领域，中国平安会保持资产配置的定力，延展资产久期，控制好资产风险，做好风险管理。同时，也会积极参与支持实体经济的投资，包括配置租赁住房这种有收租效益的房地产，以及基础设施、园区等方面的不动产。

专家建议明确金融黑灰产定义 合力维护消费者权益

●本报记者 王方圆

日前，由新金融联盟举办的“保护消费者权益 打击金融黑灰产”主题座谈会在北京召开。与会专家表示，目前打着“减免息费”“代理维权”“征信修复”等幌子的金融黑灰产顽疾干扰金融市场正常运营秩序，侵害金融消费者的权益。建议相关机构从自身建设、行业协同、消费者教育、专业监督管理和司法保护、行业自律等方面加强管理，保护消费者和从业机构的合法权益，维护行业正常秩序。

“‘非法代理维权’黑灰产危害借款人的财务、信用和信息安全，借款人不仅容易被骗取大量钱财，个人信息还会被泄露甚至转卖，容易产生不良信用记录。”奇富科技高级副总裁徐庆宏说。

清华大学五道口金融学院金融发展与监管科技研究中心主任张健华认为，除相关团伙受利益驱使外，当前金融黑灰产的标准界定不清晰、打击力度不足也是相关现象屡禁不止的重要原因。建议有关部门对金融黑灰产的定义、特征等方面进行明确界定，金融、司法、工商、税务、电信、媒体等部门要凝聚共识，合力打击金融黑灰产。司法系统可以建立批量化处理方式，降低相关机构对黑灰产的诉讼成本。

当前，如何切断黑灰产机构的获客渠道成为关键。专家认为，科技有望在金融消费者保护中发挥更大作用。

张健华表示，网信部门和三大电信运营商可以通过科技手段识别和打击涉诈涉赌的APP和相关电话渠道。

“从业机构还可以探索对金融黑灰产进行反向攻击，收集黑灰产机构在各大互联网平台的线上获客渠道，然后进行反向投诉。”度小满消保负责人陈爽分析，长远来看，从业机构借助反向投诉机制和舆情监控系统，可以降低治理成本。

中国互联网金融协会副秘书长杨农表示，中国互联网金融协会将在国家法律法规和金融监管相关要求的框架下组织开展相关工作，目前异常维权信息共享、代理维权人资质要求、网络不良信息举报等工作都在有序推进。

郑州商品交易所
Zhengzhou Commodity Exchange

烧碱、对二甲苯 期货及期权 今日上市

中国·郑州 2023年9月15日

扫码了解更多

东阳光鲜虫草亮相大型品鉴晚宴 携手精英共商大健康赛道新机遇

近日，2023山西特邀品鉴晚宴在太原洲际酒店震撼开启。东阳光鲜虫草品牌受邀亮相，方剂学家王世民、政府领导、各商协会会长、其他商界代表等超500位嘉宾出席，共同聚焦“大健康 大平台 大市场”的活动主题，品鉴冬虫夏草等滋补产品，探索大健康产业掘金之策。



聚势大健康 布局冬虫夏草全产业链

晚宴正式开餐前，东阳光大健康销售公司副总经理向在座嘉宾介绍，东阳光是一个专注于实业、正在铸就百年基业的高科技大型股份制企业，构建以冬虫夏草为主的大健康产业，持续研发创新冬虫夏草及其深加工产品、健康食品、保健品、化妆品等大健康产品集群。

东阳光集团一直走在健康养生行业前列，已拥有1700余名高端研发人才的研究院，建成以湖北宜昌为主，广东韶关和西藏林芝为辅助的产业化基地，未来将在珠海横琴以及浙江东阳

搭建冬虫夏草深加工产品研发生产基地

秉持着安全、健康、生态及高科技的理念，构建以冬虫夏草为主的大健康产业，持续研发创新冬虫夏草及其深加工产品、健康食品、保健品、化妆品等大健康产品集群。

养生正当时 以“鲜”撬动巨量滋补市场

本次晚宴的大健康论坛上，各位政界及商界代表共话大健康产业发展的新趋势、新机遇与新挑战。随着健康中国战略落地与人口老龄化加深、银发经济等新消费趋势不断兴起，“百补之王”冬虫夏草愈发受到消费者青睐，正向更大的市场规模挺进。但冬虫夏草整体市场的发展受制于生长环境、传统工艺、流通环节、标准缺失等诸多因素，且传统烘干草存在清洁麻烦、炖煮麻烦、部分活性营养流失等痛点，满足不了快节奏生活下消费者高效养生的需求。

对此，上市药企东阳光自2007年起累计投入260多人的科研团队与40多亿元资金，历经十六载研沉淀，成为“鲜虫草”品类先行者，用药的理念做冬虫夏草，开发出具有更多活性、更加安心的鲜虫草、冻干鲜虫草、冬虫夏草含片三大系列产品，开创“好虫草鲜着吃”滋补新体验。

“鲜”实力引领鲜品质 精准圈粉高净值人群

在晚宴品鉴环节，来自山西各地的500余名嘉宾们首次品鉴东阳光鲜虫草，现场感受到“好虫草 鲜着吃”的新滋补体验的魅力，纷纷点赞。据介绍，东阳光通过自研的十二道精研工序，拥有了对冬虫夏草进行高度锁鲜与深度清洁的硬核能力。

每根东阳光鲜虫草在采挖后的12小时内，都会进行FD宇航冻干锁鲜或智能生态保鲜的工艺处理，对比烘干草保留更多的超氧化物歧化酶(SOD)活性，实现“一根鲜可抵三根干”。与此同时，通过自动化清洗、手工精刷、20倍镜检等严苛清洁环节，以及10数次质量检测、专业包装等环节，让消费者更安心放心地开盖即享，便捷地品味新鲜滋补。

晚宴抽奖仪式上，数位嘉宾获得东阳光冻干鲜虫草大规格礼盒大奖，

将可以鲜着吃的“黄金草”带回家，轻松享受持久、温和的阴阳双补。据悉，东阳光鲜虫草项目已斩获广东省科学技术一等奖、湖北省专利金奖等殊荣，赢得多位专家学者的高度评价。产品上市后在线上电商平台及全国200多家线下门店持续热销，荣获2023京东健康冬虫夏草品质领军奖，并受到高尔夫爱好者、热播综艺《天赐的声音》《听说很好吃》《嗨放派》的明星



嘉宾、CBA篮球运动员等各界代表的喜爱。

这一系列成绩的取得，证实了东阳光鲜虫草凭借“好产品+好体验+好品牌营销”造就了新中式滋补爆品，并持续招募加盟合作伙伴携手共赢。东阳光鲜虫草将继续走遍全国，推动冬虫夏草产业高质量发展，助力大健康行业发展，共建共享“健康中国”。

招商热线：400-055-2888