

保险资管践行“长钱长投”：

优化资产配置结构 拓展投资能力边界

9月28日,由中国证券报主办的“长钱 长投 长青”2025保险业、信托业高质量发展大会在北京举行。在以“低利率之下保险机构金融资产配置的变与不变”为主题的圆桌论坛上,与会嘉宾就利率中枢下行环境下资管机构面临的资产配置的新挑战进行了讨论。

面对新环境新形势,与会嘉宾认为,作为市场上重要的长期资金,保险资金需在坚守长期投资、绝对收益理念的同时,积极优化资产配置结构,拓展投资能力边界,并呼吁完善长期投资生态,以真正践行“长钱长投”,服务实体经济高质量发展。

● 本报记者 陈露 薛瑾

保险资管信心增强

与会嘉宾认为,当前资本市场环境发生了一些积极变化,险资机构的信心在增强。

“自去年9月以来,市场环境发生了很多变化,最重要的变化是信心在修复。”中意资产总经理贡磊表示,最为直观的体现就是今年以来资本市场的表现。在经济增速放缓、央行维持支持性货币政策的情况下,债券利率出现较大幅度上行,股票市场大幅上涨。

贡磊认为,宏观经济与资本市场的走势体现出基本面的变化:一是以人工



智能为核心的科技产业进入发展快车道;二是以“反内卷”为代表的改革预期增强,预计“十五五”期间将是我国改革推进最为密集的阶段;三是出口的韧性增强,体现的是全球经济不确定性下中国经济的确定性。

“在保险机构的大类资产配置方面,保险机构的风险偏好在提升。”贡磊说。

中邮资管董事、总经理张戡表示:“我们一直坚持一个理念,就是资产和负债相匹配。这并不是简单的资产驱动负债,或者负债驱动资产,而是我们要更多考虑资产端处在什么样的市场环境。”张戡认为,险资机构现在面临的

市场环境与过去两年有很大的不同,身处目前的市场环境,险资的配置思路也有很大的不同。

安联资管副总经理、首席投资官张光表示,去年以来,鼓励险资发挥长期资本、耐心资本作用的政策频出。今年以来,监管部门继续鼓励险资入市,可投资于权益类资产的比例进一步提升。从负债端来看,保险产品的加权平均负债久期是15年,未来在长期低利率环境下,过去承诺较高收益率的商业模式很难持续,过去依赖于利差的商业模式要变成“三差平衡”的商业模式。

华泰资产副总经理万慧勇表示:“目前政策环境更加友好,对长期投资

的机构投资者更加友善。”

调整资产配置结构

从目前保险资管行业配置情况来看,固收类资产与权益类资产是险资的主要配置资产。多位与会嘉宾认为,在固收类资产方面,稳健仍是主基调,但策略更趋精细。多位嘉宾表示,公司适度增加了权益类资产配置。

张戡认为,在当前市场环境下,固收类资产配置的策略是债券端久期的变化,尽量对冲利率风险,同时保证一定的灵活性。此外,积极捕捉权益市场、股权、不动产及资产证券化等领域可能

出现的机会。

贡磊表示,今年上半年,保险资金投资于股票的比例超过8%,较年初有较大提升。就中意资产而言,今年增配了2%的上市权益类资产,未来公司计划择机进一步增配权益类资产。

“华泰资产自去年以来便看多股市,权益类资产处于高配状态。”万慧勇表示,去年9月之前,资本市场估值较低,对保险资金来说是一个较好的配置机会,公司进行了加大配置的操作。其中,公司对新质生产力相关的行业及个股布局较多。

与会嘉宾表示,除了传统的固收和权益类资产,寻求收益来源多元化,特别是通过另类投资拉长久期、平滑波动、增加收益弹性,成为险资调整资产配置结构的重要方向和途径。

张光认为,险资机构是市场上可投资资产类别最广泛的机构投资者之一。其中,对于当前政策鼓励发展的REITs,张光认为,REITs底层资产的运行模式和现金流的可预测性,使其在低利率环境下具有吸引力。

此外,张光认为,未来在资产端,还可以利用利率互换等方式,从根本上解决资产负债久期错配的问题。

增强投资能力

投资环境的变化和资产配置结构的变化,对险资机构的资产识别和运营管理能力提出了更高要求。

中英人寿副总经理、首席投资官杨屹表示,险资机构过去长期习惯于“抓信用”,但是在“抓资产”方面存在短板。未来的方向在于,保险公司必须尽快建立从“看信用”到“懂资产”的能力跨越。只有将一级股权等腰部资产的管理能力夯实,保险投资才能行稳致远,更好地抵御利率和市场波动的风险。

从控制回撤的角度,万慧勇表示,加大量化工具在产品组合管理、资产配置测算中的应用会起到很好的效果。

深化价值投资,拥抱优质成长已经成为行业共识。业内人士认为,需拓展能力圈,加强自身的投研体系建设和风险管理体系建设,围绕服务实体经济、服务新质生产力来深入研究,加强对新能源、科技、高端制造等新经济领域的研究,寻找真正具备长期竞争力和成长性的公司。

在业内人士看来,险资机构应建立覆盖宏观、行业、公司的标准化、流程化研究体系,确保研究深度能够有效转化为投资决策。还应大力使用大数据、人工智能等科技手段,用于宏观指标预测、信用风险预警、另类数据挖掘等,提升决策效率和科学性。在风险管理能力方面,从“合规风控”转向“主动型、前瞻性风控”。

张光还表示,“长钱长投”需要完善投资生态,包括长周期考核机制等。目前国有保险公司在长周期考核机制上做了一定探索。在张光看来,保险资金“长钱长投”的方式不仅仅是股权,还可以通过债权等多元化方式,满足长期资金的诉求。

业内人士认为,践行“长钱长投”,离不开政策层面机制和制度的进一步支持,包括完善考核机制,解决“长期投资目标”与“短期考核周期”不匹配的问题;丰富保险资金长期投资模式,如创设新非标业务品类,适度放宽资金运用要求;进一步优化完善偿付能力相关投资风险因子,以及长期投资权益资产的会计记账标准;在股权投资方面,持续优化险资相关资金运用的监管政策,降低股权投资对保险公司核心偿付能力的占用等。

信托业转型攻坚:深挖高净值需求 构建“服务+”新生态

● 本报记者 石诗语 吴杨

9月28日,中国证券报在北京举办“长钱 长投 长青”2025保险业、信托业高质量发展大会。在“高净值客户需求挖掘与专业服务生态构建”主题圆桌论坛环节,与会嘉宾共议在高净值客户需求深刻变迁的背景下,信托公司如何因需而供,构建以专业服务和综合解决方案为核心的新生态。

挖掘客户多元化需求

在信托行业向“以客户为中心”转型的背景下,深入挖掘高净值客户的多元化需求成为推动服务升级的首要环节。

从信托的法律制度和信托行业实践来看,江苏信托总经理丁锋认为,信托的核心优势是由信托财产独立性、信托账户管理功能和信托他益属性共同构成的。信托财产的独立性是信托制度的核心特征,体现为风险隔离、资产保护,这也是信托最广为人知的优势;信托账户管理的好处在于可以依据委托人的意愿来执行,同时管理的对象不仅是资金,还包括股权、债权、不动产等多种资产类型;信托他益属性使财富能够跨越委托人的生命周期,按其意愿进行跨代分配,实现家族财富传承,这三方面共同构成了信托的核心优势,让信托公司获得了差异化的展业机遇,信托可以深度参与到社会公众包括企业家的家庭财产管理、家庭关系梳理、家族企业治理等各个方面。

“具体到我们的探索实践,首先面对企业家群体丰富多元的资产类型,我们正在着力提升单一信托账户的财产承载能力,逐步拓宽可交付信托财产清单,现在我们的财富管理信托已经可以兼容资管产品、保险产品、非上市公司股权、股票、债权等。随着信托财产登记



制度试点的推广,下一步把不动产纳入到财产清单中。同时,我们还首创了信托的投资决策机制的兼容架构,在同一信托架构内可以兼容多种类型的决策方式,包括委托人指令型、受托人建议型、财务顾问型、全委托型等,可以满足企业家客户差异化的投资习惯和风险偏好。”丁锋说。

外贸信托副总经理王大为表示,多年来外贸信托始终坚持以客户为中心推进产品创设与营销服务,积累了众多优质客户。当前行业转型深化、资产类型日趋丰富,培育客户适应能力与信任体系,需信托公司推动跨部门体系化转变,核心在于转变思想认识,深入挖掘并满足客户多元化需求。

中信信托高级总监王道远表示,当

前高净值客户对财富管理的需求日益强烈,而且越来越多样化,不少客户有定制化需求。在信托设立之后的服务安排上,客户已不满足于信托公司标准化的服务条款库。在预期目标上,客户既关注资产安全,又关注资产增值,还关注资产传承、自身养老、子女教育、家族治理、持股企业发展。

推动财富管理生态建设

基于客户需求,信托公司亟须从单一产品销售转向构建开放、协同的财富管理生态,以实现服务价值的最大化。

在财富管理生态服务方面,王大为认为,其核心在于实现从销售导向向投顾能力的转变。他提出,信托账户作为

重要载体,可有效承载客户多元化需求,是金融服务落地的关键工具。信托公司需全面提升资产创设和专业服务能力,一方面精准识别客户需求,另一方面将其有效传导至资产端,推动产品与需求相匹配。

在资产配置方面,王大为认为,单一资管机构难以满足客户全方位需求,信托公司应立足股东资源与自身能力打造特色资产,同时借助与全市场机构的合作优化资产配置。此外,在政策鼓励行业创新的大背景下,不动产信托、股权信托等新业务正加速推出,为构建新的财富管理生态提供更多空间。王大为表示,信托公司唯有持续提升专业能力与服务水准,才能推动财富管理生态可持续发展。

中海信托副总裁郭翊分享了中海信托在服务科创企业和绿色产业方面的体会。他表示,截至目前,公司累计放款金额47亿元,对科创类企业累计放款金额18亿元,一方面支持了科创企业的成长,另一方面兼顾了整个集团供应链的稳健固链,并降低集团综合采购成本,这是一种双赢模式。

在王道远看来,任何一类机构的服务都不能完全涵盖财富管理领域。中信信托一直致力于“信托+”的探索,但加什么,怎么加,这考验信托公司的自身能力、资源调配整合能力。这种整合是以信托账户为基石,构建金融服务与非金融服务的有机结合的综合性解决方案,创新打造生态化财富管理服务的信托服务体系。

“以客户为中心,实现客户价值最大化,知易行难。这种全市场的短板正是我们的巨大机会。比如,在资产配置上,信托公司可以立足买方立场,与各类资产管理机构合作,优选管理人,搭建开放、多元的产品平台,形成涵盖不同资产类别、不同投资策略、不同流动性安排的产品体系;结合客户的财务目标、风险偏好与生命周期阶段,提供适当的资产配置建议与动态调整服务,助力客户实现财富的长期稳健增值与有效传承。”王道远说。

中粮信托常务副总经理刘荣华从场景生态、数据生态、开放生态、科技生态四个方面分享了中粮信托的做法。他认为,做供应链金融的关键词是“场景”。如果没有稳定场景的依托,供应链金融很难获得持续稳定健康的发展。

锻造可持续发展能力

面对行业风险与转型压力,多位与会嘉宾认为,信托公司需聚焦锻造可持续发展能力。

郭翊表示,当前信托行业面临三方

面挑战。首先,行业规模持续增长,但收入与利润呈现下滑态势;其次,行业风险尚未完全出清;最后,行业整体形象有待改善。

面对挑战,郭翊认为,信托行业需严格遵循“三分类”要求,精准把握受托人定位,行业规划分两步推进:第一步,到2029年实现行业风险基本出清;第二步,到2035年完成三分类彻底转型。期待信托业能够更好地服务中国式现代化,为金融强国建设贡献专业力量。

丁锋表示:“日常说到生态赋能,更多是从供给端层面探讨信托行业如何整合各类资源,更好地服务客户,我认为需要更多关注需求侧的开发。目前公众对于信托场景运用的认知较为有限,对于信托工具的功能作用知之甚少,对行业转型努力了解得也不多,这就制约了信托工具的普及应用以及财富管理服务的信托规模效应的形成。信托公司应携起手来,在信托文化普及层面做更多的努力,只有这样才能使得信托真正走入千家万户,让信托工具发挥更大的功能作用。我们公司在持续深化信托文化传播、扎实推进信托制度的理论研究,以及积极参与政策沟通与建言献策方面做了很多努力,取得了良好的社会反响。期待信托同行一起携手努力,信托生态的建立不仅需要信托公司做得好,也要让客户了解信托、认可信托。”

刘荣华认为,在信托生态共建过程中,需要关注三方面关系,一是资产管理信托和资产服务信托的关系,二是资产管理信托和财富管理信托的关系,三是信托公司和资产管理机构的关系。“原来信托行业传统模式是以融资方的需求为出发点创设产品,以完成融资需求为闭环,目前已发展为以投资者需求为起点,创设相应类型的资产管理产品,并且提升资产管理的质量,进而满足客户的资产配置需求。”刘荣华表示。