

■ 万亿资管巨擘探寻记

国寿资产：“主航道”上做投资 报国为民当“头雁”

作为市场上最大的机构投资者之一和中央金融企业的一级子公司,截至目前,国寿资产服务实体经济规模已超4万亿元,这不仅是金融央企“头雁”引领作用的率先垂范,更是国寿资产对国家战略的深度解码与精准落地的坚实足迹。根植于不断完善的“双线配置”投资方法论,国寿资产构建了全方位、多元化的投资图谱,精准适配不同领域实体经济的融资需求,为国民经济肌体注入强劲的金融血液。

● 本报记者 程竹 薛瑾

探寻经济发展主航道

着力在国家经济发展主航道上做投资,已经成为国寿资产投资的“主基调”和“主线任务”。近年来,该公司围绕三“重”在主航道上行稳致远:一是推进重大战略投资布局,聚焦科技自立自强、“双碳”、共同富裕、乡村振兴、积极应对人口老龄化等重大战略部署,扎实做好“五篇大文章”。二是推进重点区域投资布局,以京津冀、长三角、粤港澳大湾区为重点,持续完善多点推进的投资布局,全面加强对东北和中西部地区的投资力度,深度支持区域协调发展。三是推进重点领域投资布局,助力经济稳增长、实体企业提质增效和高水平对外开放,全力支撑高质量发展。

更具体来看,国寿资产依托金融“五篇大文章”,将服务国家战略深度融入投资管理实践,着墨浓重、亮点纷呈。

一是主动融入“科技-产业-金融”良性循环。固收投资挖掘科技型龙头企业债券投资机会,权益投资加强对科技创新企业的融资支持和策略研发,另类投资重点挖掘符合科技自立自强导向的优质项目配置机会,成功探索保险资金与政府基金“接力”的投资模式。

二是以ESG投资理念引领绿色金融创新发展,响应“降碳、减污、扩绿、增长”相关领域融资需求,在业内率先形成一套顶层设计完备的ESG/绿色投资管理体系,发挥绿色投资全产业链覆盖和一二级市场联动优势,打造国寿电投清洁能源系列产品,并通过战略增资、股权投资基金等赋能绿色转型。

三是聚焦重点难点,加强普惠金融服务。持续投资农发债和募集资金用于“三农”领域的地方政府债券以及银行小微企业专项债,助力走出一条“清洁产业+绿色生态”乡村振兴发展道路。

四是协力建设养老金融服务体系。加大与国寿养老保险合作力度,为养老金提



公司供图

供长期价值;旗下国寿安保基金公司积极布局养老金业务,推出养老FOF产品。

五是推动数字金融走在同业第一方阵。加快推进数字化转型,强化CLIMB平台(中国人寿投资管理平台China Life Investment Management workBench)统筹建设,深化各领域、全链条科技赋能,推进人工智能等新技术落地应用,牵头编制保险资管行业首个数据标准,填补了行业空白。

做新质生产力的助力者

在“十五五”时期,沿着经济发展主航道推动高质量发展,核心要义之一便是护航新质生产力的发展,这是金融机构在新时期服务“国之大者”的生动注解。

“国寿资产着力提升服务现代化产业体系建设的适配性,综合运用多种投资方式,因业施策、因地制宜、因势利导,协同推动传统产业升级、新兴产业和未来产业发展,助力发展新质生产力。”国寿资产总裁于泳在接受中国证券报记者专访时表示,既要促进“新树结硕果”,又要实现“老树发新枝”。

一方面,创新思路助推新兴产业发展壮大。2023年、2024年,国寿资产相继发起设立“中国人寿·沪发1号股权投资计划”“中国人寿·北京科创股权投资计划”,探索科技创新产业“政府引导+险资接力”的投资模式,以S份额投资方式浇灌“硬科技”。另一方面,瞄准需求支持传统产业焕新升级。例如,2024年,国寿资产发起设立20亿元“福建能

化集团债权投资计划”,助力石化产业绿色转型;发起设立“兰沧1号、兰沧2号绿色股权投资计划”,支持加快构建多元清洁能源供应体系。

诸多创新投资实践的背后,离不开一套既具远见卓识又根基稳固的投资方法论。通过创建并不断完善“双线配置”的投资方法论,国寿资产构建起多元化投资模式,适配不同领域实体经济的融资需求。

从三大类投资方向具体来看,固收投资通过加大对国债、地方债投资力度,全力服务国家区域战略布局,有力支持地方重大项目建设和经济发展;权益投资重点支持先进制造业、战略性新兴产业、现代服务业、数字经济等领域核心企业,带动产业链上下游企业发展,助力创新型企业发展;另类投资则是综合运用债权投资计划、股权投资计划、股权投资基金、资产支持计划等产品工具,积极参与重大基础设施建设,精准对接区域和企业发展的多元化融资需求。

在资本市场做“耐心资本”

自2024年9月中共中央政治局会议提出“大力引导中长期资金入市”,中央金融办、中国证监会联合发布《关于推动中长期资金入市的指导意见》以来,险资入市、长钱长投成为行业时常探讨又不断躬行的重点议题。

国寿资产高度重视、积极谋划,稳步推进中长期资金入市,建立了进一步推动中长期资金入市的工作机制,推进完善相关配

套制度,不断提高入市的力度和配置效率。同时,将加大保险资金入市力度与写好金融“五篇大文章”、支持新质生产力发展深度融合,不断完善权益投资决策体系,加强资产负债联动,丰富产品策略矩阵,促进权益投资能力持续提升,持续提升权益投资服务实体经济质效。

国寿资产还建立了多层次权益投资策略体系和各级配置小组逆周期调节机制,发挥策略工具作用,强化跨周期配置,精准布局中长期投资。在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)高股息策略上,坚持长期投资、价值投资、稳健投资和责任投资理念,重点投向与国家战略、宏观经济系统重要性、市场系统重要性相关的行业,重点关注经营业绩稳定、公司治理稳健、市场估值合理、股息收益率较高的优质行业龙头企业,发挥保险资金资本市场“压舱石”“稳定器”作用。

值得一提的是,国寿资产还是险资长期投资试点的先行者。“我们已经联合相关机构共同发起设立三期鸿鹄基金。一年多来,鸿鹄基金坚守成立初衷,投资公司治理良好、经营运作稳健、股息相对稳定、股票流动性相对较好的上市公司,取得较好投资业绩,实现了风险与收益的平衡。”于泳介绍道。

于泳表示,下一步,鸿鹄基金将继续坚守“长期投资、价值投资、稳健投资和责任投资”理念,积极探索保险资金长钱长投模式、方法和体系,形成可操作、可复制的投资风格和策略,争做我国资本市场“耐心资本”典范。

布局未来增长极
险资加速投资
“养老+科创”赛道

● 本报记者 吴杨

近日,中国人寿寿险公司发布公告称,计划出资近125亿元参与两项投资计划,分别投向养老产业与长三角地区科创产业。这一举措并非个例,其背后折射出险资加速布局股权投资、向多元化配置转型的趋势。在利率下行与会计准则切换的背景下,多家头部险企持续发挥长期资本优势,将资金投向养老、科创等作为未来增长动力所在的新兴产业,展现出行业主动寻求收益与风险平衡的清晰配置逻辑与共同趋势。

双线落子

中国人寿寿险公司的两笔投资,一笔直指养老产业,另一笔瞄准长三角地区科创产业,它们规模巨大,而且在战略方向上具有鲜明的时代特征。

根据公告,中国人寿寿险公司拟出资约84.92亿元,与关联方共同设立“北京国寿养老产业股权投资基金二期(有限合伙)”,合伙企业全体合伙人认缴出资总额85亿元,存续期长达15年。合伙企业将专注于养老产业领域投资,围绕存量养老不动产项目并购以及新增养老不动产项目拓展两条主线,持续赋能国寿康养生态圈的构建;同时通过对养老不动产项目的投资,来实现持续的资产管理与经营管理,获取运营收入和资产增值收益。

聚焦养老领域,中国人寿集团早已选择了一条体系化的发展道路。目前,中国人寿集团已多业态布局全国17个城市、20个养老养生项目。国寿健投公司是集团旗下专业化健康养老投资和养老服务子公司,已设立管理总规模500亿元的国寿大健康基金,设立总规模200亿元的国寿大养老基金。

从中国人寿寿险公司的另一则公告来看,该公司拟出资40亿元,参与设立“汇智长三角(上海)私募基金合伙企业(有限合伙)”,合伙企业全体合伙人认缴出资总额50.515亿元。合伙企业将以人工智能引导科技创新、产业升级为主线,与上海市和浦东新区市区两级开展合作,以参股型私募股权投资方式,重点投向人工智能技术和相关应用,以及生物医药等科技创新产业。

股权投资多元化探索

中国人寿寿险公司在养老与科创领域的双线布局,是当前险资加速探索多元化股权投资的一个缩影。险资的投资焦点已从传统领域,广泛延伸至科技创新、医疗健康、绿色能源等代表新质生产力的赛道。

多家头部险企已展开实质性行动。例如,2025年6月,中国太保正式发布设立太保战新并购基金与私募证券投资基金,两只基金总规模500亿元。其中,太保战新并购私募基金目标规模300亿元,首期规模100亿元,旨在服务上海国资国企改革与现代化产业体系建设。2024年,总规模100亿元的人保健康产业投资基金设立。险资正通过直接设立基金、参与政府引导基金、投资市场化私募股权基金等多种模式,更深入地融入国家重点产业集群与产业链的培育之中。

对于上述投资行为,中信建投证券非银及金融科技首席分析师赵然认为,相比直接股权投资,通过股权投资基金进行资产配置,有助于险资更好地分散风险,在争取增厚收益的同时平滑波动。近年来,险资对股权投资基金和股权投资计划的配置偏好有所提升,这反映了其资产配置策略的适应性演变。

政策东风与资产配置新逻辑

险资对股权投资的加码,既有行业背景的深刻影响,也离不开政策的积极引导。

根据《中国保险资产管理业发展报告(2025)》,截至2024年末,报告涉及的保险公司股权投资资产规模1.92万亿元,占总投资的6.35%,规模同比增长近13%。其中,股权投资基金增速最为亮眼,同比增长超过36%,显示出强大的增长动能。

从宏观环境看,低利率市场传统固定收益资产吸引力下降,新金融工具会计准则(IFRS 9)对资产波动性提出更高管理要求,共同驱动险资寻求能够穿越周期、带来长期稳定回报的资产,股权投资特别是契合国家发展战略的投资成为重要的破局方向。

赵然表示,近年来险资运用外部环境发生了深刻变化,一方面低利率、会计准则切换等因素相互交织,给险资的传统配置框架带来挑战;另一方面推动中长期资金入市等政策利好持续释放,为险资优化其资产配置带来重大机遇。

与此同时,鼓励长期资金入市、引导险资服务国家重大战略和实体经济、优化股权投资比例监管等一系列措施,为险资“松绑”指明了方向。光大证券金融业首席分析师王一峰认为,从资产端来看,随着投资资产规模持续稳健增长以及股票仓位维持在较高水平,权益市场上行将进一步提振险企投资收益表现,同时高股息策略也能有效增厚险企净投资收益安全垫,共同推动盈利释放。后续随着经济预期逐步修复以及资本市场稳中向好,保险股贝塔行情有望持续演绎。

“毛孩子”医保走进直播间 难解宠物主保障之惑

● 本报记者 李静

当宠物险走进直播间,“首月免费”“首年赔付比例最高70%”的话术精准击中了年轻宠物主的保障需求。一边是众安在线等险企强势发力,宠物险年度总保费实现超100%的增长,成功将其打造成“年轻人的第一张保单”;另一边是理赔金额缩水、定点医院变更等纠纷频发,让不少消费者直呼“投保容易理赔难”。在宠物消费市场规模已达数千亿元的背后,新兴的宠物险如何跨越风控关与信任关,成为行业必须面对的考题。

“零元购”开局与保费分层

“宠物医保,毛孩子必备——疾病、意外都能报!”在蚂蚁保宠物保险直播间,主播卖力的推销声此起彼伏。主播称,短短几分钟后台显示新增了8份保单。宠物主们被“首年赔付比例最高70%”“次年不出险最高赔付比例可升至80%”“20000元年医疗保障额度”“赠送免费驱虫药与疫苗”“在蚂蚁宠物商城购买相关商品可每月享受200元补贴”等颇具吸引力的关键词所包围。

记者点开产品链接发现,主播所宣传的是一个宠物险系列中的“升级版”产品。该产品覆盖60天至10周岁的猫犬,每月保费分别为34.75元(猫)与38.25元(狗)。在保险责任内,单次事故的赔付金额设有上限,门诊治疗为1200元,手术治疗为2000元,年度累计赔偿限额为20000元。

除“升级版”外,这个宠物险系列还有其他不同档位产品。例如,“基础版”犬类保费为22.42元/月,而更高端的“尊享版”犬类保费则达74.5元/月,相应保障额度也随保费递增。

此外,直播间还力推一项“30天免费体验”活动,即购买宠物险首月免费,次月开始扣费。其投保须知显示,该体验实质由两部分构成:一份30天免费短期险与一份为期一年的商业医疗保险。短期险属于福利,用户在购买并支持商险缴费授权后,可领取并享受短期险服务,承保公司于短期险服务结束前10日内,自动扣缴后续商业险保费。

口碑两极分化

消费者对宠物险的评价两极分化。有用户分享良好体验:“去年尝试了免费体验版,最

吸引我的是附赠的疫苗权益。之后我选择续保,每月保费33.25元。没想到几个月后,猫咪先后确诊传染性腹膜炎和肠炎,治疗花费不菲,保险公司都按约定比例进行了赔付。总体来说,这笔投入是值得的。”

然而,理赔纠纷同样高发。据第三方投诉平台数据,与宠物险相关的投诉累计已超600条,争议集中在两个方面:一是消费者在自认为符合理赔条件的情况下被拒赔,二是实际赔付金额远低于消费者依据合同规定的赔付比例计算出的预期金额。

“我的宠物在定点医院就诊,检查及开药共花费600元,但保险公司只赔付了219.2元。保险公司解释称,其中的316元药品不在理赔范围内。然而医院方面曾表示,这些费用可以报销。我对这个结果非常不理解。”某投保人表示。

有用户还遭遇了定点医院名单变更的困境:投保时明确列在合作范围内的医院,可能在数月后宠物需要就诊时,已被移出名单,这直接导致宠物医疗费理赔比例大幅降低甚至完全无法理赔。尽管保险公司通常在合同中保留根据合作情况动态调整定点医院的权利,但此种单方面调整降低了消费者的信任度。

此外,续保的稳定性也成为宠物险的痛点。不少宠物在发生理赔后,于次年续保时面临保费显著上涨,甚至被保险公司拒绝续保。

险企态度不一

在保险公司层面,对宠物险的态度同样呈现分化。

一方面,以众安在线为代表的保险公司积极扩张宠物险业务。众安在线在2024年年报中披露,其宠物险总保费规模同比激增129.5%,市占率领先,累计服务超过600万宠物主,其中80%的保单持有人为40岁以下,堪称“年轻人第一张保单”。公司已将服务网络拓展至全国超2万家线下宠物医院。据宠物行业报告,2024年中国城镇宠物消费市场规模已突破3000亿元,庞大的宠物基数和宠物消费升级催生了风险转移需求。

另一方面,部分险企选择观望。一位从业者坦言,尽管宠物险业务增速惊人,但该险种在整体财险大盘中占比较小,渗透率低。根本性的制约则在于业务的高风险属性:宠物医疗行业长期存在诊疗过程不透明、收费标准不统一的问题,给保险公司的理赔风控带来巨大困难。