

直击中国平安2024年业绩发布会：

积极响应险资入市政策 “相信核心价值一定会被市场看见”

证券时报记者 杨卓卿 邓雄鹰

3月19日，保险巨头中国平安交出2024年经营答卷，这也是A股上市险企公布的首份年报。数据显示，2024年，中国平安实现归属于母公司股东的营运利润1218.62亿元，同比增长9.1%；归属于母公司股东的净利润1266.07亿元，同比大增47.8%；营

业收入1.03万亿元，同比增长12.6%。与此同时，中国平安拟派发全年股息每股现金2.55元，同比增长5%；基于归母净利润计算的现金分红比例为37.9%，分红总额连续13年增长。3月20日，中国平安在沪港两地同期举行2024年年度业绩发布会，董事长马明哲携多位高管出席，就险资入市、股价表现等公众关切作出详细回应。

1 年度业绩略超管理层预期 探索在香港布局医疗康养

对于2024年的经营业绩，中国平安总经理兼联席首席执行官谢永林评价称：“整体来看，是满意的，符合预期的，略超管理层预期。”谢永林表示，2024年并不容易，但中国平安营运利润增长9.1%，净利润增长接近50%，分红连续13年增长。在综合金融与医疗养老方面，截至2024年末，平安个人客户数2.42亿，较年初增长4.7%；持有集团内4个及以上合同的客户占比为25.6%，留存率达98%。“2025年，我们坚持十六字方针，第一是聚焦主业，第二是增收节支，第三仍然

是改革创新，第四是防范风险。在这十六字方针的指引下，我们觉得平安集团的未来是可期的。”谢永林说。谈及中国平安是否有兴趣在香港申请寿险业务牌照，中国平安联席首席执行官、副总经理郭晓涛表示，作为大湾区领先的金融机构之一，中国平安的目标和使命是进一步满足客户在金融、医疗健康及养老方面的需求。公司已在深圳、广州、佛山等地有高端养老布局，也在积极探索用各种各样的方式，将医疗健康养老布局及寿险业务进一步扩展至香港，为两岸客户提高医疗健康服务。

2 积极响应险资入市政策 推动长期股票投资落地

中长期资金是资本市场健康运行的“稳定器”和“压舱石”。作为中长期资金的典型代表，险资入市的情况也备受关注。谈及长期资金入市，中国平安副总经理兼首席财务官（拟任）付欣表示，公司一定会积极响应国家政策。去年下半年以来，国家多个部委积极推动中长期资金入市，出台了一系列鼓励和支持政策，有利于优化资本市场结构，提升市场的稳定性和活力。前一段时间，公司已申请并获批准参与长期股票投资试点，目前正在积极推动和落地。付欣同时表示，平安作为中长期耐心资本和重要的机构投资者，对中国经济增长和高质量发展充满信心，对资本市场持续看好，对高股息的银行股、新能源、新质

生产力、机器人、人工智能等高附加值领域都会关注。作为保险资金，会坚持价值投资、穿越周期的稳健配置策略，积极响应险资入市政策。年报数据显示，截至2024年末，中国平安保险资金投资组合规模超5.73万亿元，较年初增长21.4%。2024年，公司保险资金投资组合实现综合投资收益率5.8%，同比上升2.2个百分点，其中寿险及健康险业务综合投资收益率6.0%，同比上升2.4个百分点。谈及公司股票投资策略，郭晓涛表示，保险资金是长期、耐心资本，主要从三个角度开展投资：一是配置策略遵循五个“匹配”，包括产品匹配、资产负债久期匹配等；二是哑铃型策略，投资资产中既有高



3月20日，中国平安在沪港两地同期举行2024年年度业绩发布会。图为公司部分高管出席上海会场。中国平安/供图

分红、高股息的资产，也有成长性、短期波动相对比较高的资产。公司在配置过程中运用多种投资工具，使投资不仅在现在带来投资回报，也在未来带来持续稳定回报；

三是对中国经济中长期持续稳定发展和资本市场持续稳定发展充满信心，对于能够代表经济发展未来的投资标的有着非常强的投资兴趣，会持续予以关注。

3 新单存量均无“利差损” 分红险占比将持续增加

利率长期下行的趋势下，“利差损”风险成为寿险行业关注的焦点问题。在此次发布会上，付欣谈及寿险“利差损”风险和应对策略时表示，中国平安无论是新单还是存量都没有“利差损”，资产端收益率一直高于负债成本。付欣进一步表示，从存量业务来看，资产端得益于之前的稳健配置，积累了很多收益非常高的长久期债券以及高股息高分红的资产，这些都是公司收益的“压舱石”；负债端方面，公司业务结构非常均衡，存量业务的打平收益率始终小于2.5%，且在持续优化。从新增业务来看，去年资产端加大配置了高息股票以及交易债，整体做得不错；负债端方面，监管持

续推动行业优化成本，不仅为公司也为行业缓释了负债成本压力。郭晓涛表示，在预定利率下降的背景下，从全行业来看，分红险的占比将持续增加，分红险的利润边际也将进一步提升。至于是否能给投资者带来满意的投资回报，这取决于企业的投资能力，中国平安有信心给投资者带来超越市场平均的收益。3月20日，A股多板块下跌，保险股跌幅靠前，中国平安管理层表示，公司股价被低估，是有上升空间的，对公司业绩持续稳定增长有充分信心。短期的股价波动涉及很多因素，“相信平安集团的真正核心价值一定会被市场看见，是金子总会发光的。”郭晓涛如是说。

私募基金存续规模“碎步小跑” 重返20万亿大关仍需努力

证券时报记者 许孝如

3月19日，中基协发布了最新一期私募基金管理人登记及产品备案月报。从私募基金的存续规模来看，截至2月末，私募基金的管理规模为19.93万亿元，较1月末的19.92万亿元略有增长。尽管存续规模连续3个月增长且累计增长了300亿元，但“碎步小跑”的特征明显。自2024年4月末首次跌破20万亿大关之后，即便是经过“9·24”行情助推，私募基金存续规模的增长仍稍显乏力。就管理人数量来看，截至2月末，存续私募基金管理人20007家，管理基金数量

143182只。其中，私募证券投资基金管理人7893家；私募股权、创业投资基金管理人11916家；私募资产配置类基金管理人6家；其他私募投资基金管理人192家。分类别来看，存续私募证券投资基金86708只，存续规模5.24万亿元；存续私募股权投资基金30148只，存续规模10.95万亿元；存续创业投资基金25441只，存续规模3.38万亿元。从注册地分布来看，已登记私募基金管理人数量集中在上海市、北京市、深圳市、广东省（除深圳）、浙江省（除宁波）和江苏省，总计占比达72.16%，高于1月份的72.14%。其中，上海市3730家、北京市

3246家、深圳市3040家、广东省（除深圳）1604家、浙江省（除宁波）1599家、江苏省1218家，数量占比分别为18.64%、16.22%、15.19%、8.02%、7.99%和6.09%。据证券时报记者了解，私募行业规模增长乏力主要有三方面原因：一是不少资金在私募产品净值回升后主动赎回，导致规模缩水，尤其是去年“9·24”行情启动后；二是新发市场始终未有完全回暖，不少投资者仍在观望；三是监管加速清退存续私募管理人，新登记的管理人数量甚至降至个位数，行业进入稳健发展期。某百亿私募负责人告诉证券时报记者，去年10月公司旗下产品净值大幅攀升，但临近产品开放日却遭遇了渠道前所未有的赎回，基本是每天几千万元的赎回需求，整个10月赎回了10多亿元。这并不是行业孤例。据证券时报记者了解，去年10月大部分私募管理人都遭遇了一波较大的赎回压力。经历一轮行情大涨之后，由于对未来行情偏向谨慎，不少高净值客户倾向于选择落袋为安，这也导致整个行业规模并没有因为行情的启动而迎来一轮突破。数据显示，2月新备案私募基金数量852只，新备案规模314.01亿元，这与此前高峰期1000亿~2000亿元的新备案规模相比明显缩水。其中，私募证券投资基金新备案561只，新备案规模152.11亿元，较1月份的253.72亿元有所下滑，但同比则实现大幅增长，去年2月仅有84.45亿元，这也显示私募证券基金的新发行仍在复苏。此外，私募股权投资基金新备案107只，新备案规模69.46亿元；创业投资基金新备案184只，新备案规模92.44亿元。

近两年，私募行业进入门槛大幅抬升，行业加速出清。中基协数据显示，2月办理通过的机构有6家，其中私募证券投资基金管理人3家，私募股权、创业投资基金管理人3家。而在2023年5月新规实施之前，基本上每月新登记机构都超过100家，甚至在200家以上。今年前两个月，中基协注销了301家私募管理人，其中1月注销277家、2月注销24家，注销速度远超新增速度。整体来看，随着市场行情回暖，私募行业经历调整后有望迎来新一轮扩张。

3月21日，深圳证监局发布2024年度稽查执法工作综述。数据显示，期内案件承办、办结和查实数量，以及线索发现与成案数均为近年来新高。同时，深圳证监局共下发行政处罚决定29份，涉案人数71名、罚没款达1.52亿元，均创历史新高。“我们既抓早、抓小、抓苗头，更打大、打恶、打重点。”深圳证监局表示。

重击财务造假欺诈发行

2024年，深圳证监局秉持“长牙带刺”的态度，持续加强对财务造假及欺诈发行的打击力度。期内共承办上市公司信息披露违法违规案件21件，其中涉及财务造假相关案件14件，占信息披露类案件总数的66.67%。比如，查办了北交所欺诈发行第一案，查实某北交所申报公司通过虚构业务方式虚增收入、最高年份虚增收入高达75%等违法事实，阻断发行上市“带病闯关”行为。同时，对市场舆情关注和投资者反映强烈的重点案件快查快办，2个工作日内便完成了对某上市公司涉嫌伪造函证事件的核查及立案。此外，针对某“累犯惯犯”上市公司信息披露违法事项，深圳证监局也在短短两个月内完成了所有调查，涉案公司业已退市摘牌。另有某上市公司子公司高管为掩盖业绩对赌期财务造假行为，销毁、掩埋、删除财务资料，提供虚假材料，指使员工和客户拒绝配合调查。对此，深圳证监局“零容忍”鲜明亮剑，首次对拒绝、阻碍监督执法行为作出行政处罚，蓄意阻碍监管执法的李某初等3名涉案人员每人被顶格罚款100万元。据介绍，深圳证监局承办案件涉上市公司欺诈发行、财务造假、资金占用等信息披露问题，已连续两年超过案件总数量一半以上，本年度对该类案件行政处罚罚没总金额近亿元。其中，上市公司董监高等“关键少数”处罚总金额超6000万元，对于配合造假第三方机构及个人处罚总金额超1000万元。

严惩相关机构失职违法

2024年以来，深圳证监局还对当年承办的14件财务造假案涉及的34家次中介机构开展核查，对5家次中介机构违法行为启动调查；全年向上市及公众公司就财务规范相关问题作出32单行政监管措施，向涉及未勤勉尽责的7家中介机构及18名从业人员共计作出10单行政监管措施，其中涉案会计师事务所5单，涉保荐机构5单。例如，某会计师事务所为掩盖其未能发现上市公司系统性财务造假，组织近30人对审计底稿进行篡改、删减、编造，最终被罚没2700万元，并被处暂停从事证券服务业务6个月。“突出抓早抓小、靠前盯防，对财务规范风险苗头进行及时纠偏，净化市场生态，惩治第三方配合造假和中介机构未勤勉尽责行为。”深圳证监局强调。与此同时，深圳证监局2024年还查处证券从业人员违规交易类案件10件，同比增长20%；利用未公开信息交易类案件1件；私募机构违法违规类案件4件。有私募基金投资总监以其实际管理的“私仓”从事趋同交易违法行为，被处以650余万元罚没款。据介绍，深圳证监局持续整治私募机构违法违规乱象，2024年共计对37家私募机构及37名责任人采取行政监管措施，向公安部门通报9家私募机构涉刑线索。同时，查实辖区首单私募机构提供虚假材料案——某私募机构向监管部门提交虚假材料、自行篡改银行流水并企图隐瞒与关联机构的资金往来关系。

切身保护投资者权益

保护中小股东权益，是证监部门执法的重要目标。深圳证监局突出“三位一体”强化责任追究的监管导向，加快落实因违法违规退市过程中的投资者保护制度机制，积极推动首单特别代表人诉讼案件、先行赔付案例在辖区落地。2024年，深圳证监局共向中小投资者服务中心提供2起特别代表人诉讼案件线索，并在某上市公司虚假陈述责任纠纷案中，探索“示范判决+专业调解+司法确认”的新模式。截至目前，已指导深圳证监局期货业纠纷调解中心累计受理相关案件364宗，调解成功328宗并全部完成司法确认，帮助投资者挽回损失近3000万元。深圳证监局还在期内承办了7件异常交易类案件，包括4件内幕交易类案件、3件市场操纵类案件。其间，有的调查对象为逃避责任不配合监管部门调查、反复篡改言辞陈述，最终拟对其罚没金额超亿元。另有人员试图利用上市公司董秘等高管职业“社交圈”，非法获取上市公司内幕信息交易牟利，同样难逃深圳证监局的严厉追责，涉嫌犯罪线索也移交公安机关处理。在刑事追责方面，深圳证监局亦持续发力，坚持涉刑案件“应移尽移”。2024年，调查并移送公安机关的证券期货违法犯罪案件数量为8件，同期有14件证券期货违法犯罪案件被予以刑事起诉，8件证券期货违法犯罪案件被判处刑罚。



券商中国
ID:quanshangcn

深圳证监局严于执法
去年共罚没超一点五亿元

证券时报记者 王蕊

交通银行深圳分行：“多维发力”落实协调机制，激活小微企业发展动能

小微企业是经济活力的“毛细血管”，更是科技创新的“生力军”。在粤港澳大湾区这片创新热土上，交通银行深圳分行深入贯彻落实党中央、国务院关于支持小微企业发展的决策部署，切实履行国有大行责任担当，全力推动支持小微企业融资协调工作机制落地见效，以“金融活水”精准滴灌小微企业，为实体经济高质量发展注入动能。截至2025年2月末，该行依托小微企业融资协调工作机制，已累计为1800余小微企业提供了超60亿元的授信支持。交通银行深圳分行紧扣相关政策要求，围绕“政银企园”协同发展，完善体制机制，创新推出“一次全覆盖走访、一轮精准对接、一场园区路演、一套专属产品、一个科创品牌”五大核心举措，全力打通小微企业融资堵点。一次全覆盖走访：以“千企万户大走访”为契机，组织各支行深入商圈、园区、街道，与企业面对面交流，倾听需求、定制方案。同时，依托大数据分析和隐私计算技术，与深圳市征信平台合作，让数据“跑腿”、让企业“省心”，实现主动授信、精准触达，目前该模式已为700余家企业核算授信额度，并提供了超千万元的资金支持。一轮精准对接：深化政银企三方合作，与各级政府、行业协会等开展深度对接，推出科创企业专属服务方案，进一步扩大服务覆盖面，畅通融资快车道。

一场园区路演：聚焦产业园区这一小微企业聚集地，通过“走进园区路演”活动，将金融服务送到企业门口，现场解答企业融资疑问，还结合园区特色推出定制化产品。针对科技型园区，重点推介“科创信贷”“人才贷”；针对物流企业，推广全线上审批的“顺丰仓储e贷”，实现“送货上门、立等可贷”。一套专属产品：为小微企业量身打造多元化产品体系，包括“创业担保贷”、“专精特新”三年行动方案等，精准满足不同企业的融资需求。一个科创品牌：以“专精特新”三年规划为引领，通过“科创易贷”“新苗计划”等全生命周期产品，为科技型企业提供个性化、精准化的服务。从园区、商圈的“靶向营销”到支行的“全覆盖走访”，从“线上秒批”的便捷体验到“知识产权融资”的创新突破，交通银行深圳分行多维发力，持续推动普惠金融扩面提质，助力小微企业破浪前行。未来，交通银行深圳分行将持续深入推动支持小微企业融资协调工作机制落地见效，以更实举措推动“五篇大文章”融合发展，让金融活水持续润泽千企万户，为粤港澳大湾区高质量发展贡献金融力量。

(CIS)