

境外资产配置成“卖点” 保险业“开门红”换新打法

■业内人士认为,险企“开门红”比拼境外资产配置能力,背后是消费者资产配置需求与险企投资能力相契合:一方面,居民对配置境外资产的需求日益旺盛;另一方面,随着险资境外投资限制被放宽,“全球资产配置”营销可增加保险产品的吸引力

■境外投资是保险机构拓展投资范围、分散资产配置风险的一种方式。业内人士认为,险资积极参与境外投资,本质上是低利率环境下追求多元收益和分散风险,其方向合理,但要关注汇率波动、境外市场波动等潜在风险

张大伟 制图

◎记者 何奎

“我们的‘开门红’活动9月下旬就启动了,但相比去年8月启动,也算晚了。”10月22日,一家大型寿险公司相关人士告诉上海证券报记者,该公司个险“开门红”销售保费规模已超过40亿元。

记者近日从业内调研了解到,已有多家保险公司陆续启动“开门红”活动,但总体而言,大部分公司启动时间在11月之后,比去年偏晚。在产品和服务上,今年险企“开门红”活动有新打法,境外资产投资成为险企吸引客户的重要抓手。

业内人士认为,险企比拼境外投资能力,既有利于帮助客户进行全球资产配置,也有利于在低利率环境下促进保险产品销售。但消费者要区分保险公司资产配置策略与自己购买保险产品之间的关系,配置境外资产并不等于一定能获得高收益。

险企积极筹备“开门红”

“我们公司预计在11月下旬正式启动‘开门红’,近期办了几场宣讲活动。”一家中资寿险公司上海地区的代理人告诉记者,前期销售比较平淡,大家都在积极准备“开门红”,希望取得好业绩。

另有一家外资寿险公司相关负责人表示,公司正在准备“开门红”,预计产品相关信息将在11月发布。据记者了解,目前多家险企均在积极筹备“开门红”活动,但往年有险企早在9月和10月就启动相关活动。

天职国际金融业务咨询合伙人周瑾对记者表示,今年险企“开门红”启动较晚,原因是监管部门强化“报行合一”压缩渠道手续费,严管销售误导与“炒停售”,叠加预定利率多次下调、高保证收益卖点弱化,险企主动淡化“开门红”冲刺节奏。

“‘开门红’启动时间推迟,反映出保险行业正在从依靠提前启动、集中营销推动保费增长的模式,转向更加注重经营节奏和业务质量。”北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆告诉记者,当前,消费者的保险需求更加理性,对产品收益、保障责任和资金流动性的关注度提高,单纯依靠短期营销和销售话术,已很难持续推动业务增长。

境外资产配置成“卖点”

“投资港股高分红股票”“跨境投资机会配置高等级信用主体”“锁定海

外利率周期高点捕捉增长机遇”……记者调研了解到,今年保险“开门红”依旧主打分红险产品,境外资产配置正成为险企的主要宣传“卖点”。

业内人士认为,险企“开门红”比拼境外资产配置能力,背后是消费者资产配置需求与险企投资能力相契合:一方面,居民对配置境外资产的需求日益旺盛;另一方面,随着险资境外投资限制被放宽,“全球资产配置”营销可增加保险产品的吸引力。

险企全球资产配置能力正在持续提升。例如,今年6月,有关部门明确了保险资金参与内地和香港债券市场互联互通南向合作机制相关口径,首批获准参与债券通“南向通”的机构包括平安人寿、太平人寿、太保寿险、人保寿险、中国人寿、泰康人寿。

境外投资是保险机构拓展投资范围、分散资产配置风险的一种方式。周瑾认为,险资积极参与境外投资,本质上是低利率环境下追求多元收益和分散风险,其方向合理,但要关注汇率波动、境外市场波动等潜在风险。

消费者应保持谨慎态度

保险产品配置境外资产,不代表消费者

一定会获得高收益。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格表示,险资可依法配置境外资产,但当前险资投资境外资产比例较低。境外投资是险企资产组合的“加餐”,不等于某张保单一定会获得高收益。

消费者应如何理性购买保险产品?杨帆建议,要区分保险公司的资产配置策略与自己购买的保险产品之间的关系。保险公司开展境外投资,并不意味着客户保单的收益会直接跟随境外市场表现,具体收益仍取决于产品类型和合同约定。消费者在选择保险产品时:首先,看合同约定的保证利益;其次,了解非保证利益的演示水平及其实现条件;最后,结合缴费期限、现金价值、退保损失和资金使用需求进行判断。

杨帆还表示,关于分红险,消费者应关注保险公司的长期经营能力、历史分红表现和资产负债管理水平,不能仅凭境外投资布局或某个阶段的投资业绩作出决定。投资策略是评估保险公司经营能力的参考要素之一,合同利益和自身需求才是判断产品是否合适的基准。

考未来如何获取合适的养老服务。

姚兵直言:“养老要锁定服务资源。保险公司能够做到‘产品+养老增值服务’。”

谈及大都会人寿的差异化服务优势,姚兵认为主要体现在以下三个方面:

一是在养老储备阶段,针对中青年客群提供健康增值服务,包含身体和心理健康咨询、医疗检查预约协助、眼科筛查预约协助、女性更年期门诊预约协助、陪诊等就医支持服务等,减少就医检查的时间成本。

二是居家养老阶段,精选居家养老服务商,提供按需定制的居家适老化改造、居家安全智能监测等居家养老系列服务。

三是刚性护理阶段,强化住院护理、居家康护上门评估和指导、专业养老照护机构预约协调协助,为客户精选提供优质护理服务资源。

保险业竞争正从“拼产品”转向“拼服务”。在差异化服务优势打造方面,姚兵举例说,今年,公司将“永续服务·关爱有加”Care Plus 2.0 售后客户关爱体系的客群专属关爱版图,拓展至30岁以上女性,并为其推出首份专属健康礼遇:一是“专家报告解读及专案管理”,针对女性高发疾病提供资深专家“1对1”报告解读与随访提醒,并支持两位直系亲属共享,服务期为1年;二是“Keep会员月卡”,基于身体信号生成专属运动计划,由AI教练实时指导,帮助客户灵活安排运动节奏。

展望未来,居民应如何做好养老规划?姚兵提出四点建议:一是尽早起步,立足时间复利做长期规划;二是建立多元化退休收入来源,不要“押注”某一类资产;三是把医疗、护理资源纳入规划;四是设置灵活补充方案,适配人生不同阶段的变化。

助力新能源产业出海 华泰期货 为跨境贸易筑牢“防波堤”

◎记者 唐燕飞

随着光伏、储能、新能源汽车等产业全球化布局提速,企业在境外配置的锂、镍、硅等矿产资源规模及冶炼产能持续增加。与此同时,境外资产的价格波动、跨境供需错配等风险,成为制约企业稳健经营的变量,专业化、全球化、智能化的风险管理已成为企业全球化布局的刚需。

对此,华泰期货依托华泰证券集团全业务链优势,构建“期货+科技+跨境”服务体系,为企业全球化布局提供全周期风险对冲方案。

潮起:企业全球化布局需要系统化风控服务

伴随国内新能源产业链企业加速全球化布局,大量企业在境外布局锂、镍、硅等矿产资源。一家在菲律宾宾布镍中间品与正极材料产能的公司风控负责人告诉上海证券报记者,公司曾面临一道典型难题:红土镍矿一般以当地市场价格计价,而境外市场关税调整、远洋运力扰动等因素,会让同一份资源在母公司与海外子公司账面上呈现截然不同的情况。因此,期货套保工具对企业来说十分重要。

华泰期货党委书记、董事长赵昌涛对记者表示,针对这一趋势,华泰期货围绕企业实际经营场景,提供系统化的风险管理服务。

一方面,华泰期货依托境内期货市场不断完善的品种体系,充分发挥工业硅、碳酸锂、多晶硅、铜、铝、镍等期货及期权工具的价格发现和风险管理功能,帮助企业在采购、生产、库存和销售等环节进行风险对冲,降低原材料及产品价格波动对经营利润的影响。

另一方面,对于已开展境外投资、境外生产和全球采购销售的企业,华泰期货更加关注其全球化经营背景下的综合风险管理需求,在严格遵循境内外相关法律法规、监管要求及业务资质边界的前提下,通过境内外市场研究、风险管理方案设计以及合规的跨境业务协同等方式,为企业提供专业支持。

2025年11月27日,广期所正式挂牌交易铂、钯期货合约。2026年6月1日,华泰期货协助杭实化工等企业完成铂期货2606合约、钯期货2606合约的首批实物交割。此次交割采用标准仓单、滚动交割模式,顺利完成实物履约,帮助企业优化库存管理、锁定经营利润。这一案例为氢能储运、汽车尾气净化催化剂等关键领域提供了可复制的风险对冲样本。

织网:以全场景服务护航企业全球化发展

对于深度布局境外的新能源金属企业而言,其面对的已不仅是原料价格的波动,更是一个交织着跨境投融资、多币种结算、区域基差风险的复合型风险网络。面对企业全球化经营的多元需求,华泰期货正从“工具提供商”向“综合服务商”升级。

依托华泰证券集团全业务链战略优势,华泰期货打破单一期货服务边界,构建科技赋能、跨境联动、全域风控的全新服务体系,助力新能源企业在全方位布局中管控资产风险、平抑利润波动。

一是依托集团协同优势,提供适配企业各经营阶段的风险管理方案。赵昌涛告诉记者,针对企业境外矿产并购、产能扩建、跨境贸易等多元需求,华泰期货依托集团协同优势,在集团综合金融服务支持下,配套提供定制化套期保值、跨境风险对冲与库存管理方案,助力企业锁定经营利润,从而实现资本运作与风险管理同频适配。针对镍、锂、硅等新能源金属跨境业务的价差波动、贸易利润缩水等问题,华泰期货为企业量身设计长期风险对冲策略,全方位守护企业资产价值。

二是整合场内场外工具与跨境资源,帮助企业锁定跨境经营利润。针对企业境外业务场景,华泰期货通过场内期货期权,分阶段对冲基础价格风险,搭配场外价差互换、结构化期权等工具,解决境内外市场价差波动、长周期资产敞口匹配难题,从而弥补场内合约期限短板。

“比如:针对跨市场、跨品种组合,我们建立对冲头寸;针对在境内外同步布局产能的大型产业链集团,我们会帮其将境内有色金属期货、期权工具与境外对应衍生品进行组合配置,对冲不同区域间的价格差异风险。”赵昌涛表示,“这种跨市场‘织网’的策略,能够为新能源资产价格装上‘智能减震系统’。”

前瞻:以智能风控实现风险前置预警

华泰期货认为,在企业全球化布局浪潮中,真正稀缺的不是对冲工具本身,而是从各类价格波动中总结规律、并将其转化为可执行风控策略的能力。

因此,华泰期货将AI嵌入风险管理全链路,搭建智能风控体系,实现风险前置预警与精准管控。

为满足企业全球化布局的风控需求,破解境内外信息不对称的行业痛点,华泰期货主动进行全球数据体系建设,采购了多家境外机构的全维度数据与专项咨询服务,全面覆盖全球新能源金属现货价格、境外矿山产能、跨境贸易流向等核心产业数据,搭建起覆盖境内外的一体化权威数据底座。

在此基础上,华泰期货依托集团AI大数据、智能化技术,自主搭建适配新能源金属产业链的AI智能风险管理系统:一方面,可通过AI算法整合境内外权威数据及公开市场信息,研判碳酸锂、工业硅、多晶硅、镍等品种价格波动趋势,提前输出极端行情预警、风险敞口测算、压力测试报告,帮助企业规避价格大幅波动风险;另一方面,依托AI量化模型,智能测算企业的最优套保比例,动态优化套期保值策略,自动调整头寸结构,从而大幅提升风控精准度。

“企业全球化布局并不意味着简单地把境内的套期保值模式复制到境外,而是要结合企业所在市场、采购销售模式、定价机制及风险敞口,进行针对性的风险管理。”赵昌涛表示,华泰期货将凭借在商品研究、衍生品定价、风险管理和产业服务方面的专业能力,为开展跨境贸易的企业筑起“防波堤”。

大都会人寿姚兵谈养老规划: 从“养老储备”到“养老韧性”

与生命等长的终身现金流”。

破解养老焦虑

大都会人寿由美国大都会集团下属公司与上海联和投资有限公司合资组建而成。成立20余年来,这家合资寿险公司持续深耕中国市场,洞察行业机遇,已在近30座城市开展保险业务。

近日,大都会人寿联合清华大学五道口金融学院《清华金融评论》发布《2026中国家庭养老金融健康指数调研报告》(下称“报告”)。报告显示,约六成受访家庭存在不同程度的养老焦虑。

在姚兵看来,现在一些家庭还没有做好养老韧性准备。一些居民的养老理念是“在退休之后无忧无虑地生活”,还没有完成从资产储备到构建终身现金流的转变。长寿属于“灰犀牛”,不是“黑天鹅”,趋势是可以预判的,虽然衰老无法选择,但养老生活可以规划。

“我们提出‘养老韧性’概念,意思是指无论未来发生什么变故,客户的养老规划都能够落地,支撑其拥有幸福的晚年。”姚兵说,养老韧性不仅体现为养老财富的积累,更体现为家庭在面对健康风险、收入波动、长期护理需求及重大不确定性时的风险抵御能力和持续保障能力。

姚兵认为,做好养老韧性准备,有三个层面的内容:一是财务层面,应对长寿后期养老成本急剧走高的情形;二是储备过程的抗风险,在资金积累阶段可能面临疾病、失业、收入中断等情况,要尽量保证养老计划不受影响;三是养老服务资源,一份完整的养老规划,钱和服务资源缺一不可。

养老规划越早越好

步入老龄化社会,做好养老规划不仅在于财富储备,还在于行动时机。姚兵对此深以为然。他说:“决定养老质量的不是未来收入的高低,而是行动时机。养老规划最大的机会成本是时间,时间的复利一旦错过就无法挽回。面对必然到来的老年阶段,焦虑没有意义,要尽早落地规划。”

然而,对于不同年龄段的客户而言,其养老规划需求各不相同,这也意味着养老金融发展不能采用单一模式,而是要根据家庭全生命周期提供差异化解决方案。报告认为:“70后”“80后”要提升多重风险下的抵御能力;“90后”要把认知转化为行动;“00后”要逐步建立长期规划意识。

据了解,在产品策略上,大都会人寿建立了覆盖养老全生命周期的产品矩阵,以构建“养老现金流确定性”为核心,通过不断丰富覆盖财富、健康与护理的全谱系商业年金产品矩阵,构筑客户家庭养老韧性的产品底盘。

姚兵介绍,年轻人距离自己养老还有很长时间,很难感知到保险养老服务的价值。如果一份保单可以让父母先行使用养老服务,这将让其有更好的体验感。例如,公司360 Future家庭养老解决方案以业内首创的“产品+增值服务+体验”的一站式模式,突破保单只保障投保人的行业惯例,实现“一份保单,两代共享养老支持”,已覆盖逾5万家庭,年服务近万人次。

打造“保险+服务”优势

帮助客户建立“养老韧性”理念,最终要靠产品和服务来承接。姚兵认为,尤其是在老龄化社会,优质的养老服务资源非常重要。除考虑财富积累外,客户还可提前思



姚兵

◎记者 何奎

当长寿时代与低利率环境叠加,中国家庭的养老焦虑正从“养老钱够不够”转向“如何更好地养老”。在此背景下,保险作为居民长期养老规划的核心金融工具,在养老金融中占据着愈发重要的位置。

近日,中美联泰大都会人寿保险有限公司(下称“大都会人寿”)首席市场官姚兵在接受上海证券报记者专访时表示,传统的养老思路以购买房产、投资储蓄等方式为主。如今,受多重因素影响,养老面临新的挑战:一是现代社会压力大带来的健康风险;二是人均预期寿命不断增长;三是年龄增长会增加失能失智的发生概率。

基于这一洞察,大都会人寿首次提出“养老韧性”概念。姚兵介绍,养老规划的关键问题不是“存量有多少”,而是“韧性有多强”——家庭需要的不是存一笔钱,而是一套能抵御长寿、健康、护理、收入等多重冲击,并持续运转的综合能力。养老是刚性需求,要从“存一笔钱”转向“打造一条