从“五好”体系看平安人寿：

投资能力如何支撑分红险的长期经营

中国保险行业协会公布的同业交流数据显示，2026年上半年，分红险原保险保费收入突破1万亿元，同比增长94.4%，在人身险新单保费中占比超过60%。头部险企集体向分红险加速转向，平安寿险新业务中分红险占比已超过九成。

低利率时代，对消费者而言，分红险“下有保底、上有浮动”的特点，更匹配当下客户兼顾安全性与收益弹性的配置需求。对保险公司而言，驱动这场转型的则是负债端重构，中国平安联席CEO郭晓涛曾将这一变化概括为“市场需求与保险公司规避利率风险的共同选择”，两者在低利率环境中形成了新的平衡点。

由于浮动分红部分直接挂钩险企投资端表现，这也意味着分红险竞争的表面是产品形态，底层是投资能力、资产负债匹配和长期经营能力。因此，评价一家寿险公司，不能只看某一年收益率或几个热门项目，而要看团队、策略、资产、业绩和分配机制是否形成可持续的闭环。平安人寿提出的“五好”体系，提供了一个可拆解的观察样本。

好团队：投资首先是人的竞争

管理万亿级保险资金，关键不在于押中某个热门赛道，而在于持续研判长期趋势、精准识别市场风险与机会。这背后，靠的是专业积累与实战经验。

平安人寿投资团队普遍毕业于海内外知名院校，平均从业超过12年，核心成员大多穿越过完整经济周期，六成以上拥有欧美等海外市场工作经验，四成以上持有CFA（特许金融分析师）、FRM（金融风险管理师）、CPA（注册会计师）或精算师资格。

保险资金期限长、规模大、追求稳健回报的属性，要求投资团队必须具备前置发现优质资产的能力。为拓宽优质资产来源，平安与红杉、IDG、KKR等头部机构保持长期合作，将外部管理人的项目触角与内部风控体系、资金承接能力对接，在优质资产稀缺的环境中提升筛选效率。

好策略：用“三仓”配置应对市场变化

保险资金以稳定性为根基，同时需要兼顾收益弹性。平安人寿独创“三仓”策略，通过分层配置实现这一目标：长期战略仓占比超60%，重点配置高股息资产，依靠企业内生增长和分红获取相对稳定的回报；中期情景仓以研究驱动，预判宏观与产业周期反转节点提前布局；短期战术仓在严格风险预算内捕捉波段机会，增厚组合收益。

三层仓位各司其职，先以票息、股息和久期匹配兜住负债，再通过灵活配置拓展收益空间，确保组合在不同市场环境下保持韧性。

好资产：持续获取优质资产的能力

保险资金体量大，单笔交易难以显著改变组合结果。真正的难点在于长期、分散地持续获取优质资产。平安人寿的资产布局主要聚焦三个方向。

一是科技前沿。围绕AI、具身智能、创新药、商业航天等新质生产力领域，投资规模已超2500亿元，以可控仓位保留对未来产业格局的参与权。

二是基础设施与能源。投资成都、南宁、厦门等地的地铁轨交、中广核海上风电，以及英国最大燃气配送管网Cadent Gas等项目。这类资产运营周期长、现金流相对可预测，与保险资金的长期属性天然匹配。

三是高股息金融资产。以银行股为重要配置方向，2025年以来平安持续举牌农行、招行、邮储、工行等H股，在低利率环境下获取稳健的股息回报。

三类资产分别对应成长、现金流和股息三种收益来源，核心不是追逐热点，而是按期限、风险和收益特征做组合管理。

好业绩：长期数据比单一年度更有说服力

根据平安集团2026年第三季度财报，截至2026年9月30日，平安保险资金投资组合规模达6.83万亿元。近十年平均净投资收益率4.8%、平均综合投资收益率4.9%，均高于内含价值长期投资回报假设。其中，高分红OCI股今年前三季度已为平安贡献税前浮盈超580亿元。

其中，净投资收益率反映投资组合获取稳定收益的能力，综合投资收益率叠加公允价值变动，两项指标同时达标，十年周期覆盖了利率下行与权益波动的完整环境，反映了公司资产配置、风险管理和执行纪律的综合能力。对于分红险而言，这一点尤为重要：红利分配依托长期经营成果，不能只靠某一年的市场行情。

好分红：用制度设计保障长期分配

分红险的“浮动”部分，最终能否转化为客户利益，取决于分配机制是否透明、可持续。

平安人寿作为内地首批经营分红险的保险公司之一，已深耕这一领域20余年，服务超3900万分红险客户。庞大的客户基数和漫长的产品存续周期，决定了分红机制必须经得起长期检验。

根据《分红保险精算规定》，分红险须设独立账户、独立核算，分配给保单持有人的比例不低于可分配盈余的70%。在此基础上，分红账户可提取特别储备，丰年积累、弱年释放，平滑不同年份的分红水平。2025年6月，国家金融监管总局人身保险监管司下发《关于分红险分红水平监管意见的函》，进一步明确分红水平须匹配账户资产负债和实际投资收益，禁止以演示数字进行“内卷式”竞争。

此外，分红账户的经营全程处于监管、外部审计、行业组织和保单持有人四层监督之下，从核算到分配均有独立审视。制度底线、平滑工具与多层监督叠加，将保单利益与账户实际经营表现绑定在一起。

结语：分红险时代，保险公司的投资能力正从后台走向前台。平安人寿“五好”体系的价值，在于各要素之间形成了闭环：好团队制定好策略，好策略找到好资产，好资产沉淀好业绩，好业绩最终转化为好分红。对消费者而言，分红险的本质仍是保障型长期契约，而非短期理财工具，选择时应综合考量自身保障需求、交费能力、持有期限，以及保险公司的长期投资实力。对行业而言，分红险的竞争则不仅是投资实力的比拼，更是对资产负债匹配能力、长期稳健经营体系和客户利益保护的综合考验。

重要提示：1. 分红保险包含保证利益与非保证红利两部分。保证利益（如合同约定的保额增长、现金价值增长等）以合同载明为准，具有确定性；保单持有人可以保单红利的形式享有保险公司分红型保险产品的盈余分配权，提示未来的保单红利为非保证利益，其红利分配是不确定的，在某些年度可能为零。2. 以上“五好”介绍为平安人寿整体投资实力表现，并非仅针对分红。3. 本文内容仅供了解公司实力参考，过往投资业绩表现不代表未来承诺，也不代表对公司未来经营业绩的预期。4. 文中涉及平安人寿与外部机构的合作以及相关投资项目，信息来源于企业官网、第三方榜单胡润研究院《全球独角兽活跃投资机构百强榜》等。

让“繁星”从实验室亮到生产线

崂山区迭代升级“繁星计划2.0” 构建成果转化全链条闭环

本报11月26日讯 科技成果转化是打通创新链产业链、培育发展新质生产力的关键环节，也是推动科教资源向产业竞争优势转化的重要抓手。2024年，崂山区实施“繁星计划”三年行动，以体制创新促进科技成果本地转化。繁星计划实施以来，全区规上企业研发投入强度、高新技术产业产值占规模以上工业总产值比重、技术合同成交额占GDP比重均保持全市第一。近日，崂山区迭代升级出台“繁星计划2.0”，立足驻区高校院所富集的科创禀赋，对标国内先进地区改革经验，创新构建“1+8”全链条成果转化工作体系，打通从原始创新、概念验证、中试熟化到企业孵化、资本赋能、产业落地的完整闭环，全力打造具有全国影响力的科技成果转化样板区。

当前，科技成果转化普遍存在供需对接不畅、中试环节薄弱、专业人才短缺、资本赋能不足、要素协同分散等痛点。崂山区坚持问题导向，瞄准成果转化链条上的关键堵点难点，统筹创新资源、重构服务体系，推动改革举措精准靶向发力，系统破解科研成果“锁在实验室、停留在论文”的现实困境。

“繁星计划2.0”以成果供需精准匹配为基点，破解科研与产业“两张皮”难题。崂山区深入挖掘“繁星成果”，建立技术储备、科技成果、产业化项目“三张清单”，做强“繁星汇”线上对接平台，深挖产业应用场景，常态化征集高校成果与企业技术需求。打通技术供给端与产业需求端对接通道，推动实验室成果面向真实产业场景开展验证，从源头化解成果转化供需错配痛点。“繁星计划2.0”以平台载体矩阵建设为支点，筑牢成果熟化中试硬支撑。崂山区构建“3+6+6+N”高能级科技创新平台矩阵，实行“一平台一策”绩效评价，把成果转化成效、产业带动作用作为政策支持核心标尺。加快布局概念验证中心、中试平台，培育技术转移服务机构，建强从基础研究、概念验证到中试放大的物理载体，让创新成果有地方试验、有空间熟化。

崂山区以资本空间路演政策为配套，织密全要素科创赋能保障网。创新“先拨后股”财政资金支持模式，做强区级产业母基金，丰富科创信贷、科技保险产品，培育长期耐心资本。布局创业苗圃、产业园区创新功能模块，搭建“常态化+产业专项”路演体系。集成系列配套政策文件，优化政策直达快享兑现机制，健全科研容错免责体系，厚植鼓励创新、宽容失败的科创沃土。

近期，2026年崂山区科技创新大会暨青岛科创大走廊数智产业城推进大会召开。会上发布“1+7+1”科产融合工作体系，通过“1个统领机制+7个专项举措+1个支持政策”总框架，实现全链条、全要素闭环设计，推动政策供给由单点突破转向系统集成，为科产城人深度融合发展筑牢生态根基，全力赋能青岛科创大走廊高质量建设。崂山区将持续擦亮“繁星”科创品牌，推动创新资源高效配置，让更多科研成果走出实验室、走向生产线，为青岛科创大走廊数智产业城建设持续注入新动能。 **（青岛晚报/观海新闻/掌上青岛记者 陈小川）**

“链万企”平台精准撮合助企业降成本

供应方中转库模式有效降低仓储占用 订单响应速度得到明显提升

本报11月26日讯 青岛万宝压缩机有限公司位于青岛西海岸新区，是我国北方最大的冰箱压缩机生产基地，也是海尔、海信集团重要配套供应商。企业生产压缩机电机需要消耗大量硅钢原料，希望拓展优质供给渠道，进一步降低原材料采购成本。“链万企”平台了解到这一需求后，依托平台资源库筛选到中普（邯郸）电磁材料科技有限公司。该公司总投资32亿元的硅钢一期生产线已于2025年7月达产，产品适配家电压缩机，正积极开拓下游市场。

平台服务团队主动牵线，组织两家企业开展供需对接并达成合作意向。家电压缩机对硅钢材料性能要求严苛，新材料导入必须经过一整套完整验证流程。双方先后开展硅钢原材料实验室测试、电机样品试制测试、电机装入压缩机整机性能测试，再到压缩机装配冰箱整机工况测试，前后历时3个月，全部指标顺利通过验证。为保障产业化落地，万宝压缩机又开展多轮试采购，持续优化生产适配细节，2026年初正式开启批量采购。为进一步提升供应链保障能力，中普电磁还专门在邯郸设立中转库，按照万宝压缩机采购通知提前发货。

今年以来，万宝压缩机已累计采购中普电磁硅钢约2万吨，实现原材料降本超1000万元。供应方中转库模式有效降低万宝压缩机仓储占用，订单响应速度得到明显提升。下一步，市工业和信息化局将持续提升“链万企”平台服务能力，助力企业拓展产业链上下游协作渠道，进一步固链强链。

（青岛晚报/观海新闻/掌上青岛记者 李沛）