

前三季度新能源商业车险保费收入超千亿元

■本报记者 冷翠华

新能源车险市场规模继续壮大。《证券日报》记者从业内独家获悉,今年前三季度,国内新能源商业车险签单保费(以下简称“保费”)已经超千亿元,达1087.9亿元,同比增长36.6%。对比来看,新能源商业车险保费增速仍远高于车险整体保费3.21%的同比增速。

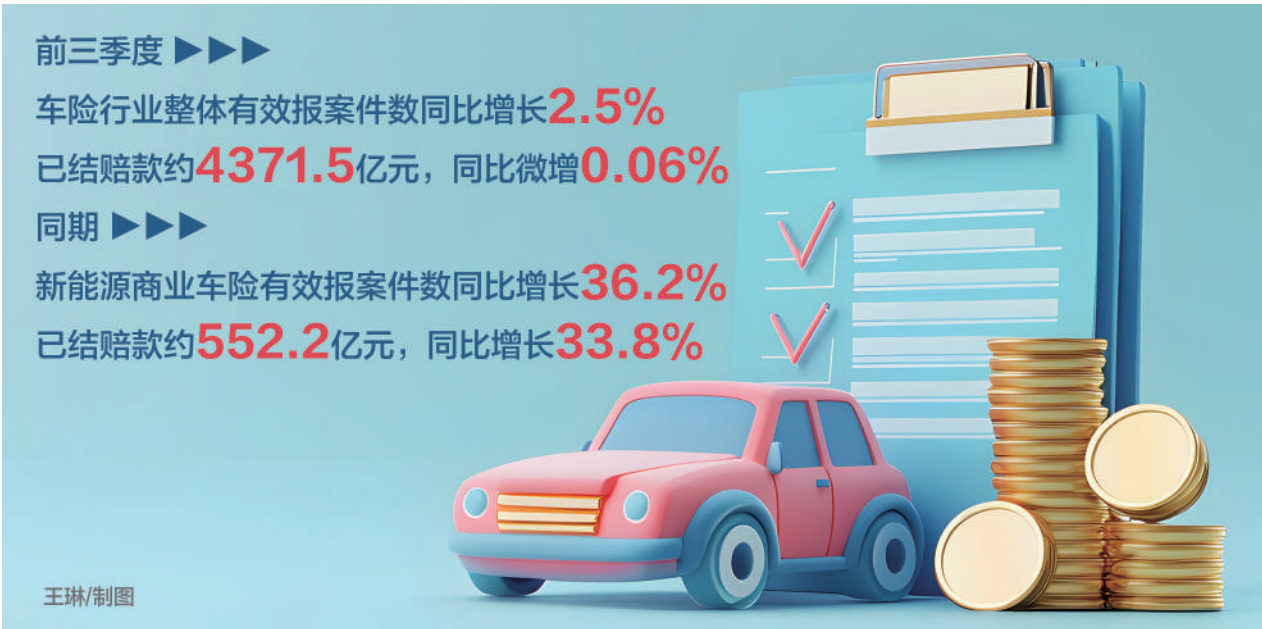
业内人士认为,在车险增量市场中新能源车险是绝对主力,其在存量车险市场中的占比也将持续提升。随着新能源车险自主定价系数的逐步放开,未来新能源车险的价格与风险将更加匹配,越来越多的险企将进军新能源车险市场,做大规模、降本增效将是未来很长一段时间的重要方向。

新能源商业车险保费收入大增

数据显示,今年前三季度,新能源商业车险保费收入达1087.9亿元,同比增长36.6%。同时,全行业车险整体保费收入约7239亿元,同比增长3.21%。不难看出,新能源商业车险保费增速明显高于车险整体保费增速。

业内人士认为,这主要与新车销售结构有关。科波拉汽车咨询服务(青岛)有限公司创始人、首席执行官王浩对《证券日报》记者分析道,中国汽车工业协会数据显示,今年前三季度,我国汽车销量为2436.3万辆,同比增长12.9%。其中,新能源汽车销量为1122.8万辆,同比增长34.9%。新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的46.1%。当前,新能源汽车投保商业保险都是新能源专属车险,因此,新能源商业车险保费增速与新能源汽车销量增速相当。

纵向来看,今年前三季度新能源商业车险36.6%的同比增速较去年全年的52.93%有所放缓,曾在多家险企任职、现为燕梳新学堂创始人的施辉对记者表示,这一方面受新能源汽车销量同



比增速的影响,另一方面,随着新能源商业车险保费基数的增加,同比增幅放缓也是自然现象。

从车险出险的有效报案件数和已结赔款来看,前三季度,车险行业整体有效报案件数同比增长2.5%;已结赔款约4371.5亿元,同比微增0.06%。同期,新能源商业车险有效报案件数同比增长36.2%;已结赔款约552.2亿元,同比增长33.8%。无论是车险整体赔款还是新能源商业车险赔款同比增速都低于车险保费同比增速。对此,某财险公司广州分公司负责人对《证券日报》记者分析道,这反映出今年车险整体出险率和赔付率有所改善,一方面今年自然灾害等大灾现象较往年有所减少;另一方面险企通过理赔管控防止“跑冒滴漏”等举措,有效控制赔付成本。

行业仍面对扭亏难题

在新能源车险快速壮大的同时,对险企新能源车险业务的盈利情况,业界

也十分关注。当前,部分大型险企称新能源车险已经进入承保盈利期,不过,受访的业内人士认为,从全行业来看,当前新能源车险经营仍面临较大挑战,需从多方面着手扭亏。

在8月底举行的中国人保2025年中期业绩发布会上,中国人保副总裁、人保财险总裁于泽表示,人保财险将全力拓展保险服务收入新的高质量增长空间,举措之一便是战略性发展新能源车险。目前,在中国境内,该公司新能源车险份额34.2%,超过燃油车份额2.7个百分点,未来将支撑其车险份额稳定以及优质业务的选择能力。

上半年,中国平安旗下的平安产险实现当期新能源车险业务承保盈利,成本呈可持续优化趋势。中国太保旗下的太保产险相关负责人近期表示,新能源车险总体经营情况比较好,已经进入盈利区间。

与头部险企新能源车险业务率先迎来承保盈利拐点不同,从行业层面看,当前新能源车险业务仍面临较大的

压力,还需从多方面推动扭亏。王浩表示,从定价端看,当前险企的新能源车险自主定价系数浮动范围,限定了不同风险系数车辆的定价水平,同时,新能源车险的出险率和维修成本仍居高不下,且尚未出现明显的大幅下降趋势,因此,整体来看,新能源车险承保端尚面临较大的盈利压力。

不过,改革已经在逐渐推进。记者从业内了解到,新能源车险的市场化改革正在进一步深化,险企的自主定价系数也将分步放宽,最终达到与传统燃油车一致。施辉等多位受访人士一致认为,这将促进新能源车险定价的市场化,使定价与车辆的风险特性更加匹配;同时也有助于改善新能源车险运营情况。

在施辉看来,发展新能源汽车是大势所趋,在新能源车险业务领域,大型险企具有先发和技术优势,随着定价和风控技术的成熟,越来越多中小险企也会借鉴。未来,新能源车险市场将持续壮大,也将有越来越多险企加入其中。

年内券商科创债发行规模超600亿元

■本报记者 于 宏

科技创新债券(以下简称“科创债”)是精准支持科技创新企业的重要金融工具。作为资本市场中的核心中介机构,自5月份债市“科技板”上线以来,券商积极响应政策号召,踊跃发行科创债,截至10月24日科创债发行规模已突破600亿元。同时,券商通过承销、做市等专业服务,助力科创债市场发展,引导资金“活水”流向科创领域。

中短期债券占比高

近期,多家券商获批发行大额科创债。例如,10月23日,信达证券发布公告称,本公司获批发行面值总额不超过100亿元科创债。10月16日,中金公司也获批发行面值总额不超过100亿元科创债。

今年以来,券商积极发行科创债,加强对科创领域的资金支持。Wind资讯数据显示,自5月7日中国人民银行、中国证监会联合发布关于支持发行科创债有关事宜的公告以来,截至10月24日,已有43家券商合计发行了54只科创债(按发行起始日计),实际发行金额达608.7亿元。

从发行主体来看,头部券商在科创债发行中担当“主力”。数据显示,5月7日至今,发行科创债金额最高的券商是招商证券,共发行3只科创债,规模合计为100亿元;其次为中信证券,共发行科创债4只,规模合计为97亿元;国泰君安合计发行科创债59亿元,中国银河、平安证券、中银证券均合计发行20亿元,中信建投、第一创业均合计发行15亿元。

据梳理,上述券商发行的科创债以中短期限为主。具体来看,上述54只券商发行的科创债中,有27只债券的期限均为三年,15只债券的期限均为两年,8只债券的期限在两年以内,五年期的债券有3只,十年期的债券仅有1只。

对此,东吴证券固收首席分析师李勇对《证券日报》记者表示:“券商发行的科创债中,中短期债券占比比较高,主要源于券商对负债端管理和资金用途匹配的诉求。券商发行科创债募集的资金,主要用于股权投资等用途,这类投资通常具有明确的退出周期,因此,发行中短期期限的科创债可以更好地与底层资产的投资回收期匹配。同时,中短期品种是流动性最好、投资者接受度最高

银行理财规模第三季度环比增长1.46万亿元

多家理财子公司通过与中小银行签订代销合作协议,进一步扩大服务覆盖范围,以抢占更多市场份额

■本报记者 彭 妍

10月23日,银行业理财登记托管中心发布《中国银行业理财市场季度报告(2025年三季度)》(以下简称《报告》)。《报告》显示,截至2025年三季度末,银行理财存续规模达32.13万亿元,同比增长9.42%;相较于今年6月末30.67万亿元的存续规模第三季度环比增长1.46万亿元。

在此市场机遇下,银行理财子公司不仅积极推进产品布局,更将重心聚焦于渠道优化——三季度以来,多家理财子公司通过密集与中小银行签订代销合作协议,进一步扩大服务覆盖范围,以此抢占更多市场份额。

数量与规模双增

《报告》显示,当前银行理财产品规模总体平稳。截至2025年三季度末,全国181家银行机构与32家理财子公司共存续理财产品4.39万只,存续规模达32.13万亿元,同比分别增长10.01%、9.42%,产品数量与管理规模实现同步提升。

其中,理财子公司已成为市场绝对主力;其存续产品数量达3.06万只,规模

29.28万亿元,同比增长15.26%,在全市场占比高达91.13%。

与规模增长相呼应的是理财投资需求的同步显著上升。截至2025年三季度末,持有理财产品的投资者数量达1.39亿个,同比增长12.7%。

对于规模增长的核心原因,上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者分析称,一是商业银行存款利率持续走低,促使部分投资者转向理财市场寻找“存款替代”产品;二是理财公司凭借机制优势,通过加大产品创新与营销力度,成功抓住“存款替代”业务机遇,吸纳了存款利率下调带来的“存款搬家”资金。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,四季度理财规模有望延续增长态势并达到全年高点。支撑增长的因素主要有三:一是季末存款回表效应消退后的修复性增长;二是前期定期存款集中到期释放的“存款搬家”潜力;三是固收类理财在低利率环境下仍具备相对收益优势,对投资者保持较强吸引力。

渠道布局提速

面对持续扩大的理财需求与稳步增

长的市场规模,理财子公司正加快拓展母行以外的代销渠道,其中与中小银行合作已成为核心方向,渠道布局节奏显著提速。

《报告》数据印证了这一趋势:2025年9月份,全市场有583家机构跨行代销了理财子公司发行的理财产品,较去年同期增加35家,渠道覆盖广度持续提升。

从实际合作进展来看,三季度以来动作尤为密集。目前,理财子公司与中小银行的代销合作已在华北、华东、华南等多区域铺开,覆盖城商行、农商行等多种机构类型;进入10月份后,合作案例进一步增多,中银理财、招银理财、光大理财、苏银理财、宁银理财等多家理财子公司陆续宣布新增代销机构。例如,苏银理财10月17日公告新增威海银行、江南农村商业银行等销售机构;宁银理财同日公告,自10月14日起由广州银行代理销售旗下部分理财产品。

薛洪言分析,理财子公司积极拓展中小银行代销渠道,核心是实现双方资源互补与互利共赢。对理财子公司而言,中小银行是触达下沉市场的关键渠道,能有效弥补母行物理网点

不足,推动他行代销规模占比显著提升;对中小银行来说,在净息差持续收窄的背景下,代销理财业务可带来稳定手续费收入、丰富中间业务来源,同时借助专业化产品提升客户黏性,避免优质客户流失;从行业视角看,这类合作还加速了市场集中度提升与供给侧结构性改革,推动更多中小银行从自营理财转向代销模式,促进行业专业化分工。

杨海平进一步补充,理财子公司与中小银行合作将带来三方面影响:其一,助力中小银行理财业务转型,按照监管要求,未设立理财子公司的银行需要压缩存量理财业务规模,理财业务转型迫在眉睫;其二,提升理财子公司业务渠道渗透率,扩大服务覆盖范围;其三,重塑理财市场格局,推进理财业务规模进一步向理财子公司集中。

对于银行理财市场的未来走向,薛洪言认为,行业将逐步形成“头部主导、区域补充”格局——头部理财子公司凭借综合优势提升市场份额,区域性机构靠深耕本地与定制化服务打造特色,中小银行更多转向代销渠道,最终构建专业机构与本地渠道协同发展的行业生态。

股票私募基金仓位创年内新高

■本报记者 方凌晨

10月24日,私募排排网最新数据显示,截至10月17日,股票私募仓位指数升至79.68%,较前一周上涨0.55个百分点,创年内新高。

对此,深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司FOF基金经理李春瑜对《证券日报》记者分析称:“8月份以来,A股市场整体呈现震荡上行态势,部分成长板块和消费板块出现较为明确的上涨行情,其形成的赚钱效应吸引私募基金逐步增加配置。同时,政策层面持续释放稳增长、鼓励创新的积极信号,多项支持实体经济和资本市场发展的政策陆续出台,增强了私募机构对市场中长期表现的信心。此外,市场流动性整体合理充裕,也为私募机构加大仓位提供了有利的资金条件,降低了其大规模调仓的

操作成本。”

从具体仓位分布来看,多数私募机构选择高仓位运行,以应对市场行情。截至10月17日,超八成股票私募仓位在50%及以上。63.40%的股票私募仓位在80%以上,20.41%的股票私募仓位处于50%(含)至80%(含)区间。仅有4.72%的仓位低于20%。

进一步看,大型私募机构整体保持更高仓位运行。数据显示,截至10月17日,管理规模在100亿元以上和管理规模在50亿元至100亿元之间的股票私募仓位指数分别为80.18%、87.35%,管理规模在20亿元至50亿元之间、10亿元至20亿元之间、5亿元至10亿元之间以及5亿元以下的股票私募仓位指数分别为76.68%、78.09%、80.79%和79.65%。值得关注的是,管理规模在50亿元至100亿元之间的股票私募仓位指数创近三年新

高;管理规模在100亿元以上的股票私募仓位指数则已连续两周保持在80%以上。

在百亿级股票私募中,近九成股票私募仓位在50%及以上。61.64%的股票私募仓位在80%以上,28.30%的股票私募仓位处于50%(含)至80%(含)区间。仓位低于20%的不足3%。

在股票私募仓位指数屡创新高之外,今年以来,私募基金行业频频释放积极信号。举例来说,从中国证券投资基金业协会发布的数据来看,年内私募基金规模整体呈现增长态势,已从2024年年末的19.91万亿元增长至今年8月末的20.73万亿元;数据显示,在资金持续流入的助推下,近期百亿级私募机构的数量已突破100家。这些变化都在一定程度上体现出作为投资端重要力量的私募机构,对权益市场表现所作出的积极

回应。

近期,A股市场出现调整。“在震荡中保持上行趋势”成为多位业内人士对近期市场走向的研判。

“近期市场可能维持横盘震荡、缓慢上行的走势。”华辉创富投资总经理袁华明对《证券日报》记者表示,目前市场上存在多项利好因素,一方面,市场利率下行叠加近期外资流入、两融余额增加、公募基金发行规模提升,共同推动流动性边际改善,资金面维持宽松;另一方面,市场内的结构性机会明确,AI(人工智能)、新能源、国产替代等领域具备较强的配置价值。不过市场上也存在着短期调整压力、外部因素冲击等压制因素。

“投资方向上可更多关注基本面稳健、盈利确定性较强和政策支持的AI、半导体、新能源和国产替代方向的头部企业。”袁华明如是说。

的债券品种。此外,发行中短期债券有助于券商维持流动性良好的负债结构,以灵活应对市场利率波动和业务机会。”

从票面利率来看,上述券商发行的科创债票面利率在1.75%到2.39%之间,其中,三年期债券的平均票面利率为1.86%,两年期债券的平均票面利率为1.82%,均低于券商年内发行的同期限的普通公司债平均利率(分别为1.98%和1.95%)。

持续提升服务能力

除发行外,券商在承销环节也积极发挥专业优势,助力资金流向科创领域。数据显示,今年以来,截至10月24日,已有72家券商参与到科创债的承销中,合计承销规模达7392.49亿元。从行业格局来看,头部券商在承销方面优势依然显著。具体来看,年内,中信证券以1317.66亿元的承销金额位居行业首位;中信建投紧随其后,承销金额为1049.78亿元;国泰君安、中金公司、华泰证券、招商证券的承销金额也位居前列,分别为798.89亿元、598.59亿元、535.33亿元、326.24亿元。

同时,券商也不断推进科创债方面的业务创新。例如,为更好满足市场投资者需求,国信证券创设了“国信证券大湾区企业科创债篮子”。

“科创债业务是券商切入并深耕科技创新产业生态的一个绝佳入口,能极大地拓宽其业务边界。”李勇进一步表示,从业务空间拓展角度来看,券商通过发行科创债募集资金,可以直接用于股权投资、项目跟投、设立产业基金等,打破了传统承销与投资业务的壁垒,实现了“投行+投资”的有效联动。同时,通过承销和投资科创债,券商能够提前锁定并深度绑定一批具有高成长潜力的科创企业,为投行、研究、财富管理等业务储备丰富的客户资源,实现企业全生命周期的服务覆盖。

展望未来,多家券商表示,将积极把握科创债市场发展机遇,书写好“科技金融”大文章。在此方面,东方证券表示,将通过增加对科创债的投资和提升科创债做市业务规模,持续推动金融资源配置到科创领域,提高科创债的市场流动性、投资吸引力,降低科创债融资和投资交易成本。中银证券也表示,将以科创债等重点战略领域为抓手,持续提升服务实体经济质效。

中信证券总资产突破2万亿元

■本报记者 周尚任

10月24日晚间,证券行业龙头中信证券正式披露上市券商首份2025年三季报。从整体经营数据来看,中信证券在前三季度展现出强劲的增长势头,经营业绩再上新台阶,盈利超历史最高水平,总资产更是突破2万亿元大关,进一步巩固了其在行业中的领先地位。

具体来看,中信证券前三季度实现营业收入达558.15亿元,同比增长32.7%;实现归母净利润231.59亿元,同比增长37.86%。加权平均净资产收益率8.15%,同比增加1.85个百分点,盈利超历史最高水平,收入规模及盈利能力稳步增长。其中,中信证券第三季度实现营业收入227.75亿元,同比增长55.71%;实现归母净利润94.4亿元,同比增长51.54%。

中信证券在前三季度不断夯实自身的资本实力。截至2025年9月30日,中信证券总资产达到2.03万亿元,这是继公司2020年突破1万亿元后,时隔五年再次实现重大跨越,成为国内首家资产规模突破2万亿元的券商。同时,中信证券归母净利润规模达3150亿元,资产规模和质量不断提升。如此雄厚的资本实力,不仅增强了公司抵御市场波动风险的能力,更为其在经纪、资产管理、投资银行、衍生品等多个业务领域的全面深入发展提供了有力支撑,进一步稳固了其在行业中的领先地位。

值得关注的是,作为行业龙头,中信证券积极践行金融“五篇大文章”的战略部署,以“专业服务赋能实体经济高质量发展”。

在科技金融方面,中信证券依托“投行+投资+研究”综合优势,为“新质生产力”企业提供高效服务。2023年以来至2025年前三季度,中信证券完成科创板、创

业板、北交所股权承销规模1123亿元,科技创新债券承销规模3873亿元,均位列市场第一。

在绿色金融方面,中信证券构建全链条绿色服务体系,2023年以来至2025年前三季度,完成绿色债券承销金额1810亿元,排名行业首位。中信证券作为国内首家开展碳交易业务的金融机构,自2011年组建首支碳交易专职团队后,在碳交易、碳融资等领域斩获多项市场首单,为多行业企业降低履约成本、实现碳排放收益。

在普惠金融方面,截至2025年9月末,中信证券全系统资产管理规模超4.7万亿元,全方位满足客户财富管理需求。2023年以来至2025年前三季度,累计完成乡村振兴债券155亿元,排名同业第一;中期信贷开展268个“保险+期货”项目,名义本金57亿元,为农户、合作社等提供价格风险保护。

在养老金融方面,截至2025年9月末,中信证券服务养老三大支柱投资管理规模超万亿元。旗下华夏基金作为境内首批养老目标基金管理人,全面布局相关产品,并推出“华夏养老唤醒官计划”,提升青年群体养老理财规划意识。在数字金融方面,中信证券积极推进数字化转型,自主研发人工智能+平台构建AI数字员工核心底座,目前已有18名办公及业务类数字员工上线,AI应用场景达118个。

江苏省现代商务数据研究院秘书长吴悦儿对《证券日报》记者表示:“中信证券业绩高增体现了公司综合实力强劲,抗风险能力和资源整合优势突出,未来在活跃资源持续提升和政策支持的背景下,公司有望进一步巩固行业龙头地位。同时,从行业趋势来看,在龙头券商前三季度业绩向好趋势带动下,预计行业三季度业绩表现将持续向好,基本面与估值水平平均有望得到进一步改善。”