

资本市场  
热点外资青睐中国AI赛道  
人民币资产吸引力持续攀升

■本报记者 孟珂

当前,全球人工智能(AI)产业进入高速发展新阶段,AI正成为重塑全球创新体系、驱动经济高质量发展的核心引擎。在此形势下,瑞银等知名外资机构纷纷将中国AI列为长线布局主线,外资对中国AI领域的投融资活跃度持续提升。

摩根士丹利中国首席股票策略师王滢表示,2025年,无论是恒生指数还是MSCI中国指数,均取得接近30%的全年回报率,大幅跑赢标普500的17%。中国具有较高科技含量的独特投资机会,吸引了全球投资者的广泛关注,使得中国市场的可投资性和吸引力提升,也带动了中国市场总体估值水平实现质的飞跃。

进入2026年,王滢认为,人民币资产的支撑逻辑更为强劲。一方面,中国资产的投资确定性在全球纷扰中愈发凸显;另一方面,中国全产业链深耕形成的强大且不可替代性优势,使之全球出口份额有望继续增长。

联博基金市场策略负责人李长风也表示,对中国经济的核心观点保持审慎乐观。宏观经济扩张动能与企业盈利增长的持续改善是市场最坚实的支撑。

王滢进一步表示,当前,全球资本对中国资产的配置仍处于相对低位,未来增配空间充足,由此带来的流动性支持具备较强的可持续性。

“外资加仓中国资产的趋势将延续。”瑞银投资银行中国股票策略研究主管王宗豪近日发表中国股票策略时称,“我们注意到投资者对化工行业(反内卷的潜在受益者)以及A股半导体资本设备行业(受益于国内AI上行周期)的兴趣显著提升。”

“AI仍是一个长期且不断演进的重要投资主题。在具体的投资



瑞银等知名外资机构纷纷将中国AI列为长线布局主线,外资对中国AI领域的投融资活跃度持续提升

实践中,鉴于当前美国主要科技公司估值已处于相对高位,建议投资者在布局AI领域时应采取更广阔、更多元的视角。”李长风认为,将视野拓展至全球供应链,尤其是估值更具吸引力的亚洲硬件制造商,不失为一种审慎的策略。这些公司作为AI算力需求爆发的关键受益者,其当前估值水平为投资者提供了更具性价比的参与方式。

瑞银财富管理CIO(以下简称“瑞银”)表示,看好具身AI的垂直应用领域,包括人形机器人、先进驾驶辅助系统和工业自动化。

分析原因,瑞银表示,一方面,物理AI的突破加速实现场景落地。近期在视觉-语言-动作(VLA)模型及算力方面的进展,使机器人能够理解感官输入和自然语言指令,从而可

靠地完成复杂任务。随着模型能力提升,自主系统和人形机器人有望在试点阶段逐步进入制造和物流等实际应用场景。另一方面,劳动力短缺与制造业回流驱动需求提升。制造业回流趋势正在加速自动化需求增长,人形机器人有望弥补生产环节对灵活性和适应性的关键需求。具身AI解决方案为应对劳动力短缺和高昂运营成本提供了巨大机遇。此外,生产力的提升与供应链韧性增强。目前中国和美国仍是主要的投资和部署市场,但供应链体系尚未完全成熟。中国零部件供应商正加紧扩产,海外厂商也在积极开发新产品。无论是汽车制造巨头还是中国新兴电动车企业,都在计划大规模扩充生产线。尽管行业仍处于早期阶段,未来格局可能变化较大,随着市场逐步成

熟,生态系统主导地位和供应链整合能力将成为核心竞争力。

“AI加速进步正为这些板块打开新的增长空间,尤其那些拥有可扩展平台、强大研发能力和清晰商业化路径的企业,随着商业模式和技术风险不断演变,精选优质标的将成为投资关键。”瑞银表示,对中国科技行业整体持积极态度,高水平资本支出和强劲的商业变现能力将为中国AI相关企业带来持续动力。

联博基金副总经理、投资总监朱良认为,2026年,随着经济转型推进,A股企业有望迎来更强的盈利增长动能,从而提升长期投资价值。在资产配置方面,新消费、创新药与科技AI等领域不容忽视。除配置长久期资产外,可适度关注代表未来先进生产力的相关资产。

记者注意到,有些地方在“新春第一会”上部署重大项目建设工作。比如,2月24日,山西省人民政府召开“重大项目建设年”活动暨“两重”“两新”工作推进会,提出要以“时不我待、干字当头”的精神状态,全力推动重大项目提速提质提效,为实现一季度“开门红”“十五五”良好开局提供有力支撑。

袁帅表示,从项目方向来看,南京聚焦“1026”先进制造业集群,山西推进“两重”“两新”,均体现出投资导向从传统基建向先进制造、新能源等领域倾斜的趋势,不再单纯追求规模扩张,而是以项目带动产业升级,加速向高质量转型。

朱克力表示,从各地安排看,项目布局更侧重先进制造、新型基础设施、城市更新、民生保障等重点领域,招商机制更强调专班推进、全周期管理、要素跟着项目走,工作导向从“重签约”向“重落地、重进度、重实效”转变。这

表明我国经济运行正持续回稳向好,各地发展信心显著增强,以实干实绩推动经济运行整体好转,为全年经济平稳健康发展筑牢坚实基础。

袁帅表示,重大项目加快建设,将从直接拉动、产业传导、信心传递三个层面带动整体投资。其一,重大项目大多属于固定资产投资范畴,从工程施工到设备采购,会直接带动建筑、建材、工程机械等领域的投资增长;其二,重大项目尤其是制造业项目落地后,会吸引配套产业链企业跟进投资,形成“核心项目一配套企业一产业集群”的联动增长,南京围绕先进制造业集群开展产业链招商,通过核心项目带动上下游企业布局,将进一步放大投资规模;其三,重大项目的集中开工有助于传递稳定的市场预期,增强企业与资本的投资信心,吸引更多社会资本参与到产业链配套或相关领域的投资中,形成政府投资带动社会投资的良性循环。

一位华北地区券商非银金融行业分析师认为:“从当前时点看,在业务拓展初期,券商在产品和人员储备、考核机制、渠道铺设等方面均面临一定挑战。不过,未来保险代销业务有望有效丰富客户资产配置的产品选择,从而提升券商的客户留存率与整体营收水平。”

“对于券商这一新入局的角色而言,确保业务合规运作为重中之重。”中国银保监会资产管理部法律合规部专业委员会委员、北京植德律师事务所合伙人邹野告诉《证券日报》记者,券商需取得保险销售业务资质,并作为保险兼业代理机构,为相关从业人员进行执业登记。保险产品与基金、各类资管产品在性质上具备多维差异,在展业过程中,从业人员需深化对复杂保险产品的理解,调整销售思路,注意把握销售规则和客户需求的差异。

展望未来,吴晓薇表示,保险代销业务具有可观的增长潜力,有望成为券商重要的收入增长点。券商实现业务突围的关键在于提供比银行等其他代销渠道更专业的资产配置服务。唯有如此,保险代销业务这块“新拼图”才能真正融入财富管理版图,推动券商实现从“单一交易通道”到“综合财富管理”的跨越。

“究其根本,还是服务为王。一是看券商的投顾(或客户经理)能否把保

险产品的优势、机制向客户讲清楚;二是看投顾把保险产品融入客户整体资产配置的方案质量如何,能否切中客户痛点、精准满足客户需求;三是看投顾对客户长期服务的质量如何,二者之间是否建立起了深度的信任关系。”一位券商财富管理业务线人士对记者坦言。

推动财富管理生态加速重构

券商“跨界”发力保险代销业务,并非简单的业务叠加,而是其加速完善财富管理业务版图、推进经纪业务向综合财富管理业务深度转型的一个缩影。

当前,券商经纪业务佣金费率持续走低,2025年上海地区A股佣金率已降至万分之二以下,较前一年显著下滑。同时,新的时代背景对券商的“功能性”发挥提出了更高的要求,要求其当好社会财富的“管理者”。

西部金融研究院院长陈银华对《证券日报》记者表示:“保险产品能够丰富券商以权益类为主的产品结构,可形成‘高风险高收益+低风险稳收益+保障型’的资产配置组合,覆盖全谱系风险偏好投资者。此外,保险代销业务要求券商对客户家庭结构、财务状况、风险偏好进行深度了解,推动投顾升级为‘综合财富规划师’,强化资产配置、风险管理、税务筹划等综合能力,依托‘投资+保障’一体化方案,推动券商服务角色从‘单次交易’向‘终身财富陪伴’转变。”

不过,想要在竞争激烈的保险代销市场“分蛋糕”,对券商而言并非易事。在龙格看来,券商发力保险代销业务,将为保险产品销售市场增加一个重要的补充渠道,然而,作为“后起之秀”,券商在市场格局中并不占优,仍需探索前行。

一位华北地区券商非银金融行业分析师认为:“从当前时点看,在业务拓展初期,券商在产品和人员储备、考核机制、渠道铺设等方面均面临一定挑战。不过,未来保险代销业务有望有效丰富客户资产配置的产品选择,从而提升券商的客户留存率与整体营收水平。”

## 多地重大项目建设节后“加速跑”

■本报记者 韩昱

重大项目被视作经济增长的“压舱石”,撬动发展的“强引擎”。今年春节假期刚结束不久,多地加速部署重大项目建设工作,“进度条”直接拉满。

在湖南长沙,2月28日,望城召开全区重大项目建设推进会。2026年,望城已铺排投资实施项目505个,其中上级投资项目16个,区本级政府投资项目207个,社会投资项目282个,涵盖城市开发、社会民生、高技术产业等领域。2月27日,望城还举行了“省会新高地 幸福新望城”招商签约大会,48个项目集中签约,签约金额167亿元。

在广东,2月25日,佛山以“马年马上千 开工第一棒”为主题,举行2026年新春重大项目开工现场会,明确全年共谋划省、市重点建设正式项目628项,总投资8728亿元,年度计划投资超1206亿元,持续保持高位发力态势。

在江苏,2月25日,南京市委、市政

府在江宁区召开全市重大项目建设推进会。会议强调,要聚力攻坚突破项目群,聚焦“1026”先进制造业集群体系,找准各板块细分赛道,发力重点,精准开展产业链招商,坚持“一把手”带头招商,对在谈在手项目加强专班保障,强化跟踪落地。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,春节假期刚结束,多地密集启动重大项目工作,释放出项目投资稳增长、锚定高质量转型、狠抓落地效能的信号。

国研新经济研究院副院长朱克力对《证券日报》记者表示,南京、佛山等地迅速召开重大项目推进会、集中开工仪式,释放出“抓发展必须抓项目,抓项目必须抓先行”的鲜明政策信号。各地将重大项目作为新春首要任务部署推进,把扩大有效投资摆在突出位置,以项目建设带动产业升级,完善基础设施、增进民生福祉。

## 民间投资政策精准发力:指标更“硬” 打法更“准”

■本报记者 孟珂

今年以来,湖南、安徽、贵州等地出台促进民间投资相关政策。据《证券日报》记者观察,最新政策呈现出两大鲜明特征:一是指标更“硬”,多地拿出真金白银的量化指标;二是打法更“准”,政策与当地产业特色深度绑定。这标志着民间投资促进工作已从最初的宏观引导进入“精准发力”的新阶段。

具体来看,政策支持更具刚性与实效,成为此次各地政策调整的核心亮点。各地不再局限于原则性引导,而是拿出真金白银的量化目标、刚性约束,从市场准入、持股比例等多个维度,为民间资本参与投资划定清晰标准,提供明确支撑。

2月12日,湖南省人民政府办公厅印发《湖南省进一步促进民间投资发展的若干措施》,进一步提振民间投资信心,加快完善市场能进入、运营可持续、投资可获益、政策有支撑的制度保障体系和协同工作机制,着力促进湖南省民间投资高质量发展。措施提

出,“加大政策性资金支持力度。积极争取‘两重’建设、‘两新’工作对民营企业的支持。统筹推动中央预算内项目、省预算内基本建设投资加大对符合条件民间投资项目的支持力度”“对具备条件的民间投资项目,支持民间资本持股比例可在10%以上,市场化程度高的项目,民间资本持股比例不设上限”。

2月26日,安徽省人民政府办公厅印发的《安徽省有效投资上台阶行动方案(2026)》提出量化指标:一季度线上向民间资本推介项目100个,全年推介300个以上。3月底前各地建立本级重点民间投资项目库,定期开展省级项目库纳入;同时明确,对省级审批(核准)具有一定收益的铁路专用线、收费公路、抽水蓄能等领域项目,省有关行业主管部门要细化民间资本参与项目建设具体要求,项目审批(核准)部门要明确民间资本持股比例。

值得关注的是,记者梳理政策细节了解到,各地立足自身资源禀赋、产业基础与发展优势,为民间资本划定重点投资领域,引导民间资本向本地优势产业、特色赛道、新质生产力相关

领域集聚,让民间投资与地方产业发展同频共振。

例如,1月4日,贵州省人民政府办公厅印发的《贵州省扩大民间投资三年行动方案》提出,围绕做优做强数字经济、新型综合能源、新能源新材料、优势矿产资源精深加工、酱香白酒、先进装备制造“六大产业集群”,纺织服装、生态食品、健康医药“三大特色产业”和各地主导产业,实施强化比较优势战略,遴选认定一批先进制造业集群并向社会公示。

湖南为民间资本打开新领域新空间,明确“引导民间资本有序参与通用机场建设、无人机及垂直起降飞行器运营等环节。加大金芙蓉基金对北斗产业支持力度,推动民营企业参与打造工程机械、轨道交通装备、现代农业、文化旅游等领域北斗规模应用场景”。

东源投资首席分析师刘祥东在接受《证券日报》记者采访时表示,近期各地促进民间投资政策的核心举措与发力模式呈现出如下特点:首先,要素保障从“软倡导”升级为“硬约束”,以刚性量化指标直接回应企业对“钱、

从地方“新春第一会”  
读懂中国经济新蓝图

■贾丽

马年春节后,经济发展的热度已经在各地升温。湖北、广东、山东、江苏等地不约而同召开“新春第一会”,在“十五五”开局的关键节点,敲响了关乎未来发展“定音鼓”。

“新春第一会”不仅是节后收心归位的“动员令”,更是关于“产业向何处去、创新资源向哪儿投”的集体作答。透过这十余场高规格会议,一幅中国经济在高质量发展主线下立足禀赋、精准发力、协同并进的全景图,正徐徐展开。

在这幅高质量发展的全景图中,各地立足自身禀赋与产业基础,精准发力,走出了各具特色的发展路径。广东将“制造业与服务业协同发展”定为关键词,加速让低空经济“飞”起来、自动驾驶“跑”起来、具身智能“用”起来;湖北提出全面升级“51020”现代产业集群,锚定“群链跃升”;山东作为刚刚跨

过10万亿元门槛的北方经济大省,将“新旧动能转换”的持续深化作为重要方向,彰显传统工业“育新机”的转型决心;江苏着力培育新兴支柱产业,以人工智能为制造业强省装上“思考”的大脑;安徽则继续聚焦科技创新引领新质生产力发展。与此同时,湖南与福建将激活“民营经济活力”摆在突出位置;辽宁紧盯“营商环境”根本好转,提出从“小切口”入手做好“大文章”。

当前,经济发展进入创新驱动的新阶段,面对硬科技的攻坚,资本角色正在发生深刻转变——从发展的“助推器”升级为长期陪伴的“耐心资本”,深刻重塑区域发展的格局与动能。广东

明确强化科技金融赋能,破解成果转化“推力不足”问题,省创新创业基金在18个地市设立37支创投基金,联动国家级基金加大投资。在湖北,从电子信息到新能源与智能网联汽车,从大健康到现代化工,“51020”现代产业集群的培育同样离不开资本的长期灌溉。

蓝图既定,实干为要。笔者认为,将“作战图”转化为“实景图”,不仅需要资本的热情,更需要政策的恒温与改革的韧性。各地在后续落实工作中,一方面要打通“耐心资本”入市路上的堵点,完善容错纠错机制与长周期考核体系,让资本敢于投早、投小、投硬科技;另一方面,要将“新春第一会”上的创新细则、营商环境承诺,细化为可感知的惠企政策与法治化保障,让企业安心经营、放心投资。唯有政策端、资金端、服务端同向发力,才能真正把各地的禀赋优势转化为发展的胜势。

五年看头年,开局定后程。密集召开的地方“新春第一会”,已然如同一张精密的作战图,标注出中国经济未来五年的主攻方向和发展路径。高质量发展的背后,是一个个蓬勃发展的产业集群、一笔笔深耕创新的耐心资本、一次次刀刃向内的改革突破。

春雷响,万物长。在这片充满生机与活力的热土上,向新而行、向实而干的力量正在不断积蓄,蓄势待发而出,共同书写中国经济高质量发展的新篇章。

从行业“先行者”的足迹来看,2022年,中信证券保险代理销售业务正式上线,成为业内首家获批保险兼业代理业务“法人持证、网点登记”的创新试点公司。此后,多家拥有许可证的券商逐渐开始在线下网点“试水”保险代销业务,不过,展业规模一直较为有限。

而近期,多家券商积极建设线上平台的保险专区。受访专家表示,从线下零散、小规模的销售,到加快建设线上保险专区,券商或旨在进一步发力保险代销业务,使其更加系统化、规模化、规范化,为未来的深度运营打下根基。更重要的是,券商的上述举措离不开政策的支持。2025年7月份,中国证券业协会向业内机构下发了《中国证券业协会关于加强自律管理推动证券业高质量发展的实施意见》,其中提到,稳步推动更多合规风控有效的券商取得银行理财、保险产品销售牌照。

“券商加大对保险代销业务的投入力度,可能出于多方面战略考量。”龙格告诉记者,首先,政策要求券商在助力居民资产配置方面强化使命担当,推进财富管理转型;其次,财富管理服务和潜力巨大,吸引券商积极把握业绩增长机遇;最后,券商业绩与资本市场行情紧密相关,其营收往往随着市场周期波动出现较大震荡,在此背景下,券商正着力推动收入结构多元化,保险产品代销收入与市场关联性较弱,有助于增强券商营收的稳定性。

一位华北地区券商非银金融行业分析师认为:“从当前时点看,在业务拓展初期,券商在产品和人员储备、考核机制、渠道铺设等方面均面临一定挑战。不过,未来保险代销业务有望有效丰富客户资产配置的产品选择,从而提升券商的客户留存率与整体营收水平。”

“对于券商这一新入局的角色而言,确保业务合规运作为重中之重。”中国银保监会资产管理部法律合规部专业委员会委员、北京植德律师事务所合伙人邹野告诉《证券日报》记者,券商需取得保险销售业务资质,并作为保险兼业代理机构,为相关从业人员进行执业登记。保险产品与基金、各类资管产品在性质上具备多维差异,在展业过程中,从业人员需深化对复杂保险产品的理解,调整销售思路,注意把握销售规则和客户需求的差异。

展望未来,吴晓薇表示,保险代销业务具有可观的增长潜力,有望成为券商重要的收入增长点。券商实现业务突围的关键在于提供比银行等其他代销渠道更专业的资产配置服务。唯有如此,保险代销业务这块“新拼图”才能真正融入财富管理版图,推动券商实现从“单一交易通道”到“综合财富管理”的跨越。

“究其根本,还是服务为王。一是看券商的投顾(或客户经理)能否把保

险产品的优势、机制向客户讲清楚;二是看投顾把保险产品融入客户整体资产配置的方案质量如何,能否切中客户痛点、精准满足客户需求;三是看投顾对客户长期服务的质量如何,二者之间是否建立起了深度的信任关系。”一位券商财富管理业务线人士对记者坦言。

推动财富管理生态加速重构

券商“跨界”发力保险代销业务,并非简单的业务叠加,而是其加速完善财富管理业务版图、推进经纪业务向综合财富管理业务深度转型的一个缩影。

当前,券商经纪业务佣金费率持续走低,2025年上海地区A股佣金率已降至万分之二以下,较前一年显著下滑。同时,新的时代背景对券商的“功能性”发挥提出了更高的要求,要求其当好社会财富的“管理者”。

西部金融研究院院长陈银华对《证券日报》记者表示:“保险产品能够丰富券商以权益类为主的产品结构,可形成‘高风险高收益+低风险稳收益+保障型’的资产配置组合,覆盖全谱系风险偏好投资者。此外,保险代销业务要求券商对客户家庭结构、财务状况、风险偏好进行深度了解,推动投顾升级为‘综合财富规划师’,强化资产配置、风险管理、税务筹划等综合能力,依托‘投资+保障’一体化方案,推动券商服务角色从‘单次交易’向‘终身财富陪伴’转变。”

不过,想要在竞争激烈的保险代销市场“分蛋糕”,对券商而言并非易事。在龙格看来,券商发力保险代销业务,将为保险产品销售市场增加一个重要的补充渠道,然而,作为“后起之秀”,券商在市场格局中并不占优,仍需探索前行。

一位华北地区券商非银金融行业分析师认为:“从当前时点看,在业务拓展初期,券商在产品和人员储备、考核机制、渠道铺设等方面均面临一定挑战。不过,未来保险代销业务有望有效丰富客户资产配置的产品选择,从而提升券商的客户留存率与整体营收水平。”

“对于券商这一新入局的角色而言,确保业务合规运作为重中之重。”中国银保监会资产管理部法律合规部专业委员会委员、北京植德律师事务所合伙人邹野告诉《证券日报》记者,券商需取得保险销售业务资质,并作为保险兼业代理机构,为相关从业人员进行执业登记。保险产品与基金、各类资管产品在性质上具备多维差异,在展业过程中,从业人员需深化对复杂保险产品的理解,调整销售思路,注意把握销售规则和客户需求的差异。

展望未来,吴晓薇表示,保险代销业务具有可观的增长潜力,有望成为券商重要的收入增长点。券商实现业务突围的关键在于提供比银行等其他代销渠道更专业的资产配置服务。唯有如此,保险代销业务这块“新拼图”才能真正融入财富管理版图,推动券商实现从“单一交易通道”到“综合财富管理”的跨越。

“究其根本,还是服务为王。一是看券商的投顾(或客户经理)能否把保

险产品的优势、机制向客户讲清楚;二是看投顾把保险产品融入客户整体资产配置的方案质量如何,能否切中客户痛点、精准满足客户需求;三是看投顾对客户长期服务的质量如何,二者之间是否建立起了深度的信任关系。”一位券商财富管理业务线人士对记者坦言。

推动财富管理生态加速重构

券商“跨界”发力保险代销业务,并非简单的业务叠加,而是其加速完善财富管理业务版图、推进经纪业务向综合财富管理业务深度转型的一个缩影。

当前,券商经纪业务佣金费率持续走低,2025年上海地区A股佣金率已降至万分之二以下,较前一年显著下滑。同时,新的时代背景对券商的“功能性”发挥提出了更高的要求,要求其当好社会财富的“管理者”。

西部金融研究院院长陈银华对《证券日报》记者表示:“保险产品能够丰富券商以权益类为主的产品结构,可形成‘高风险高收益+低风险稳收益+保障型’的资产配置组合,覆盖全谱系风险偏好投资者。此外,保险代销业务要求券商对客户家庭结构、财务状况、风险偏好进行深度了解,推动投顾升级为‘综合财富规划师’,强化资产配置、风险管理、税务筹划等综合能力,依托‘投资+保障’一体化方案,推动券商服务角色从‘单次交易’向‘终身财富陪伴’转变。”

不过,想要在竞争激烈的保险代销市场“分蛋糕”,对券商而言并非易事。在龙格看来,券商发力保险代销业务,将为保险产品销售市场增加一个重要的补充渠道,然而,作为“后起之秀”,券商在市场格局中并不占优,仍需探索前行。

一位华北地区券商非银金融行业分析师认为:“从当前时点看,在业务拓展初期,券商在产品和人员储备、考核机制、渠道铺设等方面均面临一定挑战。不过,未来保险代销业务有望有效丰富客户资产配置的产品选择,从而提升券商的客户留存率与整体营收水平。”

“对于券商这一新入局的角色而言,确保业务合规运作为重中之重。”中国银保监会资产管理部法律合规部专业委员会委员、北京植德律师事务所合伙人邹野告诉《证券日报》记者,券商需取得保险销售业务资质,并作为保险兼业代理机构,为相关从业人员进行执业登记。保险产品与基金、各类资管产品在性质上具备多维差异,在展业过程中,从业人员需深化对复杂保险产品的理解,调整销售思路,注意把握销售规则和客户需求的差异。

展望未来,吴晓薇表示,保险代销业务具有可观的增长潜力,有望成为券商重要的收入增长点。券商实现业务突围的关键在于提供比银行等其他代销渠道更专业的资产配置服务。唯有如此,保险代销业务这块“新拼图”才能真正融入财富管理版图,推动券商实现从“单一交易通道”到“综合财富管理”的跨越。

“究其根本,还是服务为王。一是看券商的投顾(或客户经理)能否把保

险产品的优势、机制向客户讲清楚;二是看投顾把保险产品融入客户整体资产配置的方案质量如何,能否切中客户痛点、精准满足客户需求;三是看投顾对客户长期服务的质量如何,二者之间是否建立起了深度的信任关系。”一位券商财富管理业务线人士对记者坦言。

推动财富管理生态加速重构

券商“跨界”发力保险代销业务,并非简单的业务叠加,而是其加速完善财富管理业务版图、推进经纪业务向综合财富管理业务深度转型的一个缩影。

当前,券商经纪业务佣金费率持续走低,2025年上海地区A股佣金率已降至万分之二以下,较前一年显著下滑。同时,新的时代背景对券商的“功能性”发挥提出了更高的要求,要求其当好社会财富的“管理者”。

西部金融研究院院长陈银华对《证券日报》记者表示:“保险产品能够丰富券商以权益类为主的产品结构,可形成‘高风险高收益+低风险稳收益+保障型’的资产配置组合,覆盖全谱系风险偏好投资者。此外,保险代销业务要求券商对客户家庭结构、财务状况、风险偏好进行深度了解,推动投顾升级为‘综合财富规划师’,强化资产配置、风险管理、税务筹划等综合能力,依托‘投资+保障’一体化方案,推动券商服务角色从‘单次交易’向‘终身财富陪伴’转变。”

不过,想要在竞争激烈的保险代销市场“分蛋糕”,对券商而言并非易事。在龙格看来,券商发力保险代销业务,将为保险产品销售市场增加一个重要的补充渠道,然而,作为“后起之秀”,券商在市场格局中并不占优,仍需探索前行。

一位华北地区券商非银金融行业分析师认为:“从当前时点看,在业务拓展初期,券商在产品和人员储备、考核机制、渠道铺设等方面均面临一定挑战。不过,未来保险代销业务有望有效丰富客户资产配置的产品选择,从而提升券商的客户留存率与整体营收水平。”

“对于券商这一新入局的角色而言,确保业务合规运作为重中之重。”中国银保监会资产管理部法律合规部专业委员会委员、北京植德律师事务所合伙人邹野告诉《证券日报》记者,券商需取得保险销售业务资质,并作为保险兼业代理机构,为相关从业人员进行执业登记。保险产品与基金、各类资管产品在性质上具备多维差异,在展业过程中,从业人员需深化对复杂保险产品的理解,调整销售思路,注意把握销售规则和客户需求的差异。

展望未来,吴晓薇表示,保险代销业务具有可观的增长潜力,有望成为券商重要的收入增长点。券商实现业务突围的关键在于提供比银行等其他代销渠道更专业的资产配置服务。唯有如此,保险代销业务这块“新拼图”才能真正融入财富管理版图,推动券商实现从“单一交易通道”到“综合财富管理”的跨越。

“究其根本,还是服务为王。一是看券商的投顾(或客户经理)能否把保

险产品的优势、机制向客户讲清楚;二是看投顾把保险产品融入客户整体资产配置的方案质量如何,能否切中客户痛点、精准满足客户需求;三是看投顾对客户长期服务的质量如何,二者之间是否建立起了深度的信任关系。”一位券商财富管理业务线人士对记者坦言。

推动财富管理生态加速重构

券商“跨界”发力保险代销业务,并非简单的业务叠加,而是其加速完善财富管理业务版图、推进经纪业务向综合财富管理业务深度转型的一个缩影。

当前,券商经纪业务佣金费率持续走低,2025年上海地区A股佣金率已降至万分之二以下,较前一年显著下滑。同时,新的时代背景对券商的“功能性”发挥提出了更高的要求,要求其当好社会财富的“管理者”。

西部金融研究院院长陈银华对《证券日报》记者表示:“保险产品能够丰富券商以权益类为主的产品结构,可形成‘高风险高收益+低风险稳收益+保障型’的资产配置组合,覆盖全谱系风险偏好投资者。此外,保险代销业务要求券商对客户家庭结构、财务状况、风险偏好进行深度了解,推动投顾升级为‘综合财富规划师’,强化资产配置、风险管理、税务筹划等综合能力,依托‘投资+保障’一体化方案,推动券商服务角色从‘单次交易’向‘终身财富陪伴’转变。”

不过,想要在竞争激烈的保险代销市场“分蛋糕”,对券商而言并非易事。在龙格看来,券商发力保险代销业务,将为保险产品销售市场增加一个重要的补充渠道,然而,作为“后起之秀”,券商在市场格局中并不占优,仍需探索前行。

一位华北地区券商非银金融行业分析师认为:“从当前时点看,在业务拓展初期,券商在产品和人员储备、考核机制、渠道铺设等方面均面临一定挑战。不过,未来保险代销业务有望有效丰富客户资产配置的产品选择,从而提升券商的客户留存率与整体营收水平。”

“对于券商这一新入局的角色而言,确保业务合规运作为重中之重。”中国银保监会资产管理部法律合规部专业委员会委员、北京植德律师事务所合伙人邹野告诉《证券日报》记者,券商需取得保险销售业务资质,并作为保险兼业代理机构,为相关从业人员进行执业登记。保险产品与基金、各类资管产品在性质上具备多维差异,在展业过程中,从业人员需深化对复杂保险产品的理解,调整销售思路,注意把握销售规则和客户需求的差异。

展望未来,吴晓薇表示,保险代销业务具有可观的增长潜力,有望成为券商重要的收入增长点。券商实现业务突围的关键在于提供比银行等其他代销渠道更专业的资产配置服务。唯有如此,保险代销业务这块“新拼图”才能真正融入财富管理版图,推动券商实现从“单一交易通道”到“综合财富管理”的跨越。

“究其根本,还是服务为王。一是看券商的投顾(或客户经理)能否把保

险产品的优势、机制向客户讲清楚;二是看投顾把保险产品融入客户整体资产配置的方案质量如何,能否切中客户痛点、精准满足客户需求;三是看投顾对客户长期服务的质量如何,二者之间是否建立起了深度的信任关系。”一位券商财富管理业务线人士对记者坦言。

推动财富管理生态加速重构

券商“跨界”发力保险代销业务,并非简单的业务叠加,而是其加速完善财富管理业务版图、推进经纪业务向综合财富管理业务深度转型的一个缩影。

当前,券商经纪业务佣金费率持续走低,2025年上海地区A股佣金率已降至万分之二以下,较前一年显著下滑。同时,新的时代背景对券商的“功能性”发挥提出了更高的要求,要求其当好社会财富的“管理者”。

西部金融研究院院长陈银华对《证券日报》记者表示:“保险产品能够丰富券商以权益类为主的产品结构,可形成‘高风险高收益+低风险稳收益+保障型’的资产配置组合,覆盖全谱系风险偏好投资者。此外,保险代销业务要求券商对客户家庭结构、财务状况、风险偏好进行深度了解,推动投顾升级为‘综合财富规划师’,强化资产配置、风险管理、税务筹划等综合能力,依托‘投资+保障’一体化方案,推动券商服务角色从‘单次交易’向‘终身财富陪伴’转变。”

不过,想要在竞争激烈的保险代销市场“分蛋糕”,对券商而言并非易事。在龙格看来,券商发力保险代销业务,将为保险产品销售市场增加一个重要的补充渠道,然而,作为“后起之秀”,券商在市场格局中并不占优,仍需探索前行。

一位华北地区券商非银金融行业分析师认为:“从当前时点看,在业务拓展初期,券商在产品和人员储备、考核机制、渠道铺设等方面均面临一定挑战。不过,未来保险代销业务有望有效丰富客户资产配置的产品选择,从而提升券商的客户留存率与整体营收水平。”

“对于券商这一新入局的角色而言,确保业务合规运作为重中之重。”中国银保监会资产管理部法律合规部专业委员会委员、北京植德律师事务所合伙人邹野告诉《证券日报》记者,券商需取得保险销售业务资质,并作为保险兼业代理机构,为相关从业人员进行执业登记。保险产品与基金、各类资管产品在性质上具备多维差异,在展业过程中,从业人员需深化对复杂保险产品的理解,调整销售思路,注意把握销售规则和客户需求的差异。

展望未来,吴晓薇表示,保险代销业务具有可观的增长潜力,有望成为券商重要的收入增长点。券商实现业务突围的关键在于提供比银行等其他代销渠道更专业的资产配置服务。唯有如此,保险代销业务这块“新拼图”才能真正融入财富管理版图,推动券商实现从“单一交易通道”到“综合财富管理”的跨越。

“究其根本,还是服务为王。一是看券商的投顾(或客户经理)能否把保

险产品的优势、机制向客户讲清楚;二是看投顾把保险产品融入客户整体资产配置的方案质量如何,能否切中客户痛点、精准满足客户需求;三是看投顾对客户长期服务的质量如何,二者之间是否建立起了深度的信任关系。”一位券商财富管理业务线人士对记者坦言。

推动财富管理生态加速重构

券商“跨界”发力保险代销业务,并非简单的业务叠加,而是其加速完善财富管理业务版图、推进经纪业务向综合财富管理业务深度转型的一个缩影。

当前,券商经纪业务佣金费率持续走低,2025年上海地区A股佣金率已降至万分之二以下,较前一年显著下滑。同时,新的时代背景对券商的“功能性”发挥提出了更高的要求,要求其当好社会财富的“管理者”。

西部金融研究院院长陈银华对《证券日报》记者表示:“保险产品能够丰富券商以权益类为主的产品结构,可形成‘高风险高收益+低风险稳收益+保障型’的资产配置组合,覆盖全谱系风险偏好投资者。此外,保险代销业务要求券商对客户家庭结构、财务状况、风险偏好进行深度了解,推动投顾升级为‘综合财富规划师’,强化资产配置、风险管理、税务筹划等综合能力,依托‘投资+保障’一体化方案,推动券商服务角色从‘单次交易’向‘终身财富陪伴’转变。”

不过,想要在竞争激烈的保险代销市场“分蛋糕”,对券商而言并非易事。在龙格看来,券商发力保险代销业务,将为保险产品销售市场增加一个重要的补充渠道,然而,作为“后起之秀”,券商在市场格局中并不占优,仍需探索前行。

一位华北地区券商非银金融行业分析师认为:“从当前时点看,在业务拓展初期,券商在产品和人员储备、考核机制、渠道铺设等方面均面临一定挑战。不过,未来保险代销业务有望有效丰富客户资产配置的产品选择,从而提升券商的客户留存率与整体营收水平。”

“对于券商这一新入局的角色而言,确保业务合规运作为重中之重。”中国银保监会资产管理部法律合规部专业委员会委员、北京植德律师事务所合伙人邹野告诉《证券日报》记者,券商需取得保险销售业务资质,并作为保险兼业代理机构,为相关从业人员进行执业登记。保险产品与