

五大金融机构首席经济学家热议经济趋势：

一季度GDP增速有望达到5%左右

■本报记者 孟珂 韩昱

2026年是“十五五”开局之年。今年以来，我国各地区各部门认真实施更加积极有为的宏观政策，着力发挥存量政策和增量政策的集成效应，经济运行起步有力、开局良好。

接受《证券日报》记者采访的五大首席经济学家普遍认为，一季度GDP增速有望达到5%左右，中国经济将实现“开门红”；宏观政策将紧扣全年目标任务，更加积极有为、协同精准发力。

“我国经济呈现‘起步有力、开局良好’态势，主要经济指标普遍改善。”中信证券首席经济学家明明在接受《证券日报》记者采访时

表示，1月份至2月份规模以上工业增加值同比增长6.3%；固定资产投资实现由降转增，其中基建投资同比高增11.4%，反映投资展现出持续向好态势。综合来看，一季度经济有望实现接近5%的增速。

“预计2026年一季度GDP增长4.9%。”财信金控首席经济学家、财信研究院副院长伍超明向记者表示，开年经济起步有力，呈现“生产旺、出口强、投资升、消费稳”的特征。在“稳增长”政策累积效应与外需结构性增长共同驱动下，一季度经济有望实现“开门红”。

“一季度受春节消费带动，市场需求有所增长，CPI出现阶段性上升，消费增速同步提振，国民经济整体运行平稳，预计一季度GDP增速在

5%左右。”前海开源基金首席经济学家杨德龙说。

川财证券总裁助理、首席经济学家、研究所所长陈雳表示，一季度我国宏观经济起步有力、开局向好，主要指标企稳、结构持续优化、市场预期改善，工业生产加快恢复，装备制造与高技术制造业增势强劲，消费市场稳步增长，物价水平温和上升，就业民生保障有力，新质生产力加快培育壮大，经济运行呈现稳中有进、进中提质的良好态势，为实现全年增长目标奠定了坚实基础。

2026年《政府工作报告》提出“今年发展主要预期目标是：经济增长4.5%—5%，在实际工作中努力争取更好结果”，同时明确“实施更加积极有为的宏观政策，增强政策前

瞻性针对性协同性”。

陈雳预计，宏观政策将始终紧扣全年目标任务，更加积极有为、协同精准发力。财政政策将加力提效，加快超长期特别国债、政策性金融工具落地见效，扩大有效投资、促进消费增长；坚持适度宽松的货币政策稳增长、稳就业、稳物价，保持流动性合理充裕，降低综合融资成本。同时，强化产业、科技、就业、区域等政策统筹协调，聚焦扩大内需、深化改革、防范风险、改善预期，着力打通经济循环堵点，推动存量政策与增量政策叠加增效，全力巩固经济增长向好基础，奋力争取更好发展结果。

明明表示，财政方

面将加快专项债落地进度以及提高用于项目的比例，“十五五”重大工程项目也将靠前建设，在提振内需方面，将加快落实城乡居民增收计划，以及财政金融协同促内需专项资金；货币政策方面将保持适度宽松，适时降准降息，释放流动性支持，此外还将通过结构性货币政策工具重点推动内需、科技等领域发展。

民生银行首席经济学家温彬表示，预计今年财政支出将继续保持相当规模，结构性货币政策工具继续优化创新，扩内需力度明显加大。



多家上市银行
去年代销保险保费与收入双增
分红险成银保渠道主力

■本报记者 彭妍

随着上市银行2025年年报陆续披露，代销保险相关数据随之出炉。数据显示，去年多家银行代销保险保费与代理收入均实现同比增长，成为银行中间业务收入的重要增长点。

受访人士认为，在净息差持续收窄的背景下，发力保险代销业务，已成为银行增厚利润、优化收入结构的重要途径。未来银行将加速布局代销业务，从传统存贷机构向综合财富管理平台转型，推动银保渠道成为非利息收入的重要增长引擎。

银行加强保险产品营销

从大型国有银行经营情况来看，2025年邮储银行代理保险业务中，长期期交业务占比持续提升，该行重点加大分红险、年金险等产品推广力度，并稳步培育互联网保险等新增长点。报告期内，邮储银行代理保险长期期交保费销量达1034.06亿元，占比58.26%，同比提升4.78个百分点；交通银行代销个人保险产品余额3740亿元，同比增长14.61%；建设银行代理保险业务收入58.68亿元，较2024年增加5.53亿元。

与此同时，多家股份制银行去年代理保险业务的保费规模与代理收入均实现同比增长。例如，2025年，中信银行代理保险业务规模达245.72亿元，同比增长24.69%；长期保障型产品销量占比59.51%，同比提升1.68个百分点。平安银行2025年代理个人保险保费规模同比增长35.3%；实现财富管理手续费收入50.61亿元，同比增长15.8%，其中代理个人保险收入12.92亿元，同比增长53.3%。

从一线网点销售情况来看，当前银行普遍加大保险产品营销力度，银行代销保险产品受到投资者青睐，尤其是分红险上架推广后，在银保渠道销量持续走高。

多家银行在2025年年报中均提及保险产品相关布局。平安银行表示，2025年顺应市场趋势引入多款分红险、高端医疗险产品，持续提升保险产品“货架”丰富度。中信银行提到，2025年持续优化代销保险产品结构，深化分层分类经营，联动优质险企构建覆盖健康、养老、财富传承等需求的保障体系，并通过场景化活动与专业服务提升业务价值、优化业务结构。2026年将加快财富管理业务产能释放，抢抓资本市场及分红保险等结构性机遇，深化投研投顾能力，为客户提供特色化、专业化资产配置方案。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示，分红险在银保渠道销量表现突出，主要原因有两方面：一是分红险“保证收益+浮动分红”的模式，既满足了客户对本金安全、长期锁定利率的需求，又保留了参与市场红利的可能性，更契合银行客群的风险偏好；二是银行采取针对性的业务策略，将分红险作为重点代销产品进行推广。

银保业务有望保持高增长

银行代销保险业务的增长，直接带动上市险企银保渠道保费大幅攀升。2025年，中国人寿银保渠道总保费达1108.74亿元，突破千亿元大关，同比增长45.5%；新华保险585.06亿元，同比增长95.7%；银保渠道客户经理达2万人，人均产能同比增长53.7%。同期，阳光人寿银保渠道保费收入674.6亿元，同比增长34.8%，其中新单保费340.9亿元，同比增长69%，活动人均产能14.8万元，持续保持高位。

对于2025年银行代销保险业务高增长的核心驱动因素，苏商银行特约研究员薛洪言告诉《证券日报》记者，主要缘于银行经营转型、监管规范与居民需求三方面形成合力。在净息差持续收窄的压力下，银行迫切寻求轻资本的中间业务增长点，代理保险成为重要发力方向；监管政策推动银保渠道从“规模至上”转向“价值导向”，为业务健康发展创造有利环境；在市场利率下行背景下，居民稳健型资产配置需求显著增加，低风险偏好资金转向兼具安全性与收益弹性的银保产品，共同推动代销规模快速提升。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏对《证券日报》记者表示，2025年银行代销保险业务实现高速增长的原因主要有三点：一是存款利率下行，居民“存款搬家”趋势加速；二是银行净息差收窄，代理保险业务收入成为重要盈利增长点；三是“银行合一”政策推动银保渠道价值回归，银保合作持续深化。

展望未来发展态势，业内人士表示，在市场利率下行、居民稳健配置需求的持续驱动下，2026年银保业务有望保持高增长态势。

薛洪言认为，未来银行代销保险在产品结构上，分红险将继续占据重要位置，同时产品矩阵将向保障型、养老型、健康型等多元化方向拓展，覆盖客户全生命周期财富管理需求；代理保险业务收入成为重要盈利增长点；三是“银行合一”政策推动银保渠道价值回归，银保合作持续深化。

展望未来发展态势，业内人士表示，在市场利率下行、居民稳健配置需求的持续驱动下，2026年银保业务有望保持高增长态势。

全面建制提速

长护险探索康养领域“保险+”

■本报记者 冷翠华

照护老伴超27年的江苏省常州市居民周毓人，曾用“雪中送炭”来形容长期护理保险（以下简称“长护险”）的作用。她的话也道出了长护险对千万失能家庭的意义。日前，中共中央办公厅、国务院办公厅发布《关于加快建立长期护理保险制度的意见》（以下简称《意见》），明确用3年左右时间基本建立覆盖全民、统筹城乡的长护险制度。这标志着这项社保“第六险”正式从局部试点迈向全国推行新阶段。

受访人士认为，历经近十年试点，长护险已成为我国应对人口老龄化的重要民生兜底制度，商业保险公司作为社会参与的核心力量，从经办服务到产品创新全方位发力，将为多层次护理保障体系建设注入关键动能。

政策落地 险企积极响应

《意见》的发布为长护险全国建制划定了清晰时间表，各大保险公司第一时间响应政策部署，将长护险发展纳入企业战略布局。

中国人保董事长丁向群在近日举行的2025年度业绩发布会上表示，将认真落实《意见》，战略性发展长护险。她表示，将积极推动中国人保从保险产品提供商向保险服务提供者转变，也就是从过去简单地卖保险产品向“产品+服务”模式转变，在保险产品与养老照护服务之间，建立更加紧密的关联机制。聚焦失能失智群体完善“保险+养老照护”服务，探索涵盖“社区养老、居家养老、机构养老”的多元养老生态。

同时，中国人寿总裁助理兼总精算师侯晋近日表示，中国人寿将以负责任的企业态度、高质量的服务供给以及专业的运营管理，积极为长护险稳妥有序的落地贡献国寿力量。

从2016年启动试点至今，长护



当前，全国定点长护服务机构总数已达到1.2万家，约有37万名从业人员

截至2025年底，全国长期照护师人员总数已突破1万人，基本实现各省份均有持证上岗的长期照护师

图片素材来源：站酷海洛

险试点已取得诸多实质性成果，为全国建制奠定了坚实基础。在此过程中，多家保险公司已经深度参与长护险业务。

据侯晋介绍，自2016年以来中国人寿先后积极参与了超70个长护险的项目试点，积累了专业能力和丰富的经验，具备长护险全产业链工作的承接能力，形成了一套服务全面、专业过硬的经营管理体系；同时，组建了覆盖广、素质高、能力强的专业服务团队，能够为参保群众提供优质的长护险服务体验。

整体来看，在长护险试点期间，各地探索出居家护理、社区护理、机构护理多元服务模式，国家已经列出全国统一的36项照护服务项目目录。当前，全国定点长护服务机构总数已达到1.2万家，约有37万名从业人员；截至2025年底，全国长期照护师人员总数已突破1万人，基本实现各省份均有持证上岗的长期照护师。

南开大学卫生经济与医疗保

障研究中心主任朱铭来对《证券日报》记者表示，商业保险是长护险试点推进的重要参与者，在政策性强、经办复杂、专业性强的领域，“保险+”模式的潜力赛道，深度参与财务对接、失能评估、服务质量监管等全流程管理，提升了经办效率和服务质量，形成了可复制、可推广的模式；同时，其在商业性长护险领域开展多元化探索，成为连接基本保障与市场差异化需求的重要桥梁。

《意见》进一步明确了长护险制度的核心框架，对费率设定、缴费方式及待遇水平等均作出清晰规范。制度起步阶段聚焦重度失能人员，未来将研究逐步扩大保障对象范围，通过“服务为主，原则上不直接发放现金”的待遇设定方式，切实解决失能人员照护难题，缓解“一人失能，全家失衡”的社会痛点。

周瑾进一步表示，在多层次长期护理保障体系中，商业长护险需与政策性长护险实现错位发展，可从目标客群、补充需求和产品定制三个维度精准发力，一是覆盖政策性长护险尚未纳入的中度失能失智人员、儿童孤独症等特殊群体；二是满足基本保障之外的高端个性化护理、康复疗养等更

错位发展 打造“保险+”新赛道

随着3年全国建制目标的明

确，长护险不仅成为我国应对人口老龄化的重要民生兜底制度，更成为保险机构参与社会治理、探索康养领域“保险+”模式的潜力赛道，商业保险公司迎来全新发展机遇，也肩负起更多行业责任。

天职国际金融业务咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者表示，长护险既是当前我国应对人口老龄化挑战的兜底性民生制度，也是保险机构参与社会治理并平衡商业价值的一个巨大的市场领域，更是在康养领域探索“保险+”模式的一个潜力赛道。

周瑾进一步表示，在多层次长期护理保障体系中，商业长护险需与政策性长护险实现错位发展，可从目标客群、补充需求和产品定制三个维度精准发力，一是覆盖政策性长护险尚未纳入的中度失能失智人员、儿童孤独症等特殊群体；二是满足基本保障之外的高端个性化护理、康复疗养等更



券商去年四季度新进22只个股前十大流通股股东

■本报记者 周尚仔

随着上市公司2025年年报密集披露，作为资本市场重要机构投资者，券商的持仓动向与自营策略调整逐渐清晰。Wind资讯数据显示，截至记者发稿，已有20家券商出现在64只个股前十大流通股股东名单中，其中22只个股获券商新进布局，12只个股获得券商主动增持。同时，在2025年A股市场整体回暖、交投活跃度提升的背景下，券商的自营打法正从单一权益博弈转向多资产、多策略的稳健配置。

去年四季度调仓较为积极

在已披露2025年年报的上市公司中，截至去年四季度末，已有64家公司前十大流通股股东中出现券商身影。券商重仓持股数量合计为13.88亿股，对应持仓市值达253.09亿元（均按2025年四季度末收盘价

计算）。

从持仓变动来看，2025年四季度券商调仓操作较为积极，整体呈现进退有序的布局特征，新进布局22只个股，增持12只个股，同时减持21只个股，另有9只个股仓位保持不变，券商通过动态优化持仓结构，提升投资组合的稳健性与收益潜力。

在新进布局方面，券商重点挖掘细分领域具备成长潜力的优质标的，头部券商动作显著。中信证券新进盛屯矿业3893.76万股、欧普康视242.41万股、山东海化166.48万股；中金公司新进驰宏锌锗1905.41万股、大金重工351.63万股、京粮控股184.98万股、中铝国际179.47万股、航发科技162.46万股、读者传媒121.47万股、摩恩电气92.1万股；华泰证券则新进双汇发展1427.88万股、东阿阿胶344.44万股、乐凯胶片173.02万股、锦和商管140.76万股、久之洋35.26万股；国信证券新进海

螺水泥2830.15万股、海澜之家1711.04万股、健民集团126.81万股；招商证券新进粤高速A1275.91万股。头部券商资产配置偏好鲜明，新进标的的行业分布相对集中，凸显对优质赛道与核心资产的布局逻辑。

在增持方向上，券商聚焦业绩稳健、估值具备优势的核心资产进行加仓。中金公司加仓龙净环保916.24万股、东阿阿胶8.93万股；国信证券加仓首都在线310.61万股、中信证券加仓金隅冀东216.64万股、重庆啤酒9.1万股；申万宏源证券加仓宏达股份141.99万股、乐鑫科技2.23万股；中信证券加仓金隅冀东189.58万股，东方证券增持粤高速A192.3万股，广发证券增持欢乐家53.92万股，国泰海通增持皖通高速8.47万股。减持操作上，部分中小券商调仓动作较为积极，如信达证券、首创证券等对部分标的进行

了获利了结。

头部券商扩大金融资产投资

2025年，全行业150家券商实现证券投资收益（含公允价值变动）1853.24亿元，同比增长6.46%，自营业务不仅成为驱动证券行业业绩增长的核心引擎，更稳居行业第一大收入来源，投资管理能力的差异，也直接成为券商经营业绩分化的重要因素。

2025年，随着ETF与量化资金在市场上的作用日益凸显，券商自营投资模式加速迭代，逐步打破传统单一选股模式，向多资产、多策略的组合配置升级。头部券商凭借资本优势，持续扩大金融资产投资规模，优化整体配置结构。

例如，中信证券权益及另类投资业务亦以大容量、多策略、低波动为目标，构建平台化体系，逐步优化权益市场资产配置；坚持聚焦上

市公司基本面，通过对大型蓝筹公司的系统性配置，同时顺应产业趋势，加强对新质生产力产业布局，提升投资收益。人工智能技术也逐步融入策略体系。中信建投股票交易业务以绝对收益为核心定位，强化市场研判，主动捕捉趋势性和结构性投资机会。申万宏源则完善涵盖股、债、大宗商品等多品类的策略布局，稳健应对行情波动。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示，当前证券行业自营业务竞争格局持续分化，头部券商构建差异化优势，中小券商凭借灵活策略实现弯道超车。未来券商自营业务的核心竞争力，将集中体现在多元资产配置、量化风控体系、科技赋能应用与资本使用效率的综合比拼上。自营业务也正从单纯投资获利向兼具市场流动性服务功能与长期资本战略价值的方向转型。