

## 公募基金2025年配置A股资产力度显著加大

■本报记者 王宁

公募基金产品2025年年报披露收官，资产配置结构揭晓。

受益于2025年我国资本市场稳健发展，公募基金资产净值持续攀升，权益类基金资产净值增长迅速。数据显示，截至2025年底，公募基金持有各类股票市值为9.03万亿元，相较2024年底的6.77万亿元增加了2.26万亿元，增幅为33.38%。其中，权益类基金对A股资产配置呈现明显提升态势，由2024年底的5.89万亿元增至2025年底的7.48万亿元，增幅为26.99%。公募基金对A股资产配置规模进一步提升，反映出资金对中国资本市场估值修复的信心增强。

债券型基金方面，数据显示，截至2025年底，公募基金持有的债券市值合计21.11万亿元，占资产总值的比重为53.44%；较2024年底的18.87万亿元增加了2.24万亿元，增幅为11.87%。债券类资产获得增配，反映出在利率下行、市场风险偏好收敛的环境下，债券资产作为“稳定器”的作用被进一步强化。

从公募基金2025年年报披露的资产配置来看，公募基金加大权益类市场布局力度，把握结构性机会。同时，从权益类基金规模变动来看，指数型基金正在成为投资者的“心



头好”。数据显示，指数基金占据主导地位，2025年全年总规模增加了2.29万亿元，增幅为61.29%。截至去年底总规模超过6万亿元；全年发行350只产品，总数量突破1400只。

此外，从公募基金的资产配置结构来看，制造业仍是核心配置领域。数据显示，截至去年底，公募基金对制造业的股票持有市值占总市值的55%，达近5万亿元；作为经济支柱产业，制造业景气度持续攀升，获得公

募基金长期配置。同时，部分基金经理投资策略倾向于选择稳定增长的板块，以匹配投资者对稳健收益的需求。资金流向也反映出对制造业韧性的认可。

综合来看，2025年公募基金持续加大对股票资产的配置力度，尤其是借助指数型基金加快入市，反映出其对中国经济复苏和行业发展的长期看好。

多份基金年报表示，2026年，中国经济将持续向好，盈利预期改善的板

块仍是未来较长周期的投资主线。

嘉实上证科创板芯片ETF发起联接基金年报表示，2026年中国权益市场有望在多重积极因素共振下延续结构性行情，核心驱动力将从估值修复转向盈利改善；宏观政策有望维持宽松，为市场提供支撑。同时，全球货币政策趋向宽松、美元预期走弱，有望改善新兴市场流动性，吸引全球资金加大对中国资产的配置；国内居民资产向权益市场迁移、险资等长期资金入市，也将提供重要的增量流动性。

## 国有六大行2025年金融科技投入超1300亿元

在加大资金投入的同时，持续壮大科技人才队伍，推动科技投入真正转化为发展动能

■本报记者 李冰 熊悦

截至3月31日，工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行等六大国有银行2025年年报已全部披露完毕。作为服务实体经济压舱石，六大行经营业绩实现稳健增长，并延续“加大科技投入、深化AI应用、服务实体经济”主线，金融科技投入规模合计超过1300亿元。

在AI（人工智能）技术布局方面，国有大行致力于加强AI基础设施建设，构建AI生态体系，推进AI大规模场景应用等，进而驱动业务提质增效，构建核心竞争力。

## 金融科技投入攀新高

2025年，国有六大行经营业绩稳中有进，资产规模、营收、净利润等核心指标持续向好，同时保持高强度金融科技投入，持续增强数智化核心引擎作用。

2025年，国有六大行金融科技投入合计超1300亿元，较2024年的1254.59亿元进一步增长，资金投入规模与质效同步提升。其中，工商银行金融科技投入285.88亿元，连续五年超200亿元，领跑同业；农业银行金融科技投入256.47亿元；中国银行金融科技投入（境内监管口径）250.01亿元，占营业收入3.80%；建设银行金融科技投入267.22亿元，占营业收入3.51%；邮储银行金融科技投入117.91亿元，占营业收入的3.31%；交通银行金融科技投入

123.42亿元，同比增长6.81%，占营业收入5.78%，占比为六大行最高。

科技发展，人才为基。在加大资金投入的同时，国有六大行持续壮大科技人才队伍，为科技创新与场景应用构筑坚实的人才“护城河”，推动科技投入真正转化为发展动能。

截至2025年末，工商银行金融科技人员占比达9.8%；建设银行数字金融类人员30085人，占集团人数的7.95%；交通银行金融科技人员9782人，较2024年末增长8.20%，占集团员工总人数比例9.99%；邮储银行科技人员达7414人；中国银行科技与数字化运行管理员共有19987人，占比为6.37%。

在南开大学金融学教授田利辉看来，2025年，国有大行金融科技投入已步入“总量稳增、结构优化、质效并重”的阶段。

“2025年，国有六大行金融科技投入总规模同比稳步增长，投入重心已从‘重速度’转向‘重质量、重效益’。”中国邮储银行研究员姜飞鹏对《证券日报》记者表示，当前国有大行的投入方向普遍聚焦AI大模型与算力建设，从单点技术创新升级为算力、算法、数据平台一体化的体系化布局。同时，各大行持续扩招科技人才，实现风控、营销、运营全链路智能化，并更加重视自主可控与安全治理体系建设。

## 以AI应用推动数字化转型

如果说持续的科技投入是国有

六大行数字化转型的“底气”，那么AI应用的规模化落地则是推动价值释放的“核心抓手”。2025年，国有六大行均将人工智能作为数字化转型的抓手，大模型、智能体、数字员工等技术深度渗透信贷、风控、客服、财富管理业务链条，实现从“单点应用”到“全域赋能”的跨越，AI应用成效显著。

工商银行在AI领域布局持续领跑。2025年，该行在集团层面实施“领航AI+行动”计划，建成千亿参数金融大模型“工银智浦”，支撑业务应用取得阶段性成效。推动大模型在30余个业务领域落地500余个场景。

建设银行搭建人工智能应用体系，大模型技术已规模化赋能集团398个场景。同时将人工智能技术深度融入客户经理工作流程，打造多个垂直智能体。智能风控实现授信审批全流程AI化，上线智能评级系统，风险识别精准度显著提升。

农业银行持续优化AI算力、模型和场景运营，打造全行共建共享共用的“农银智+”平台，推进“AI+”规模化应用，以嵌入式、助手式、智能体AI等方式赋能全行业务经营、风险管理和客户服务。

中国银行全面实施“人工智能+”行动，制定《中国银行“人工智能+”建设规划》，围绕“搭平台、汇数据、促应用、防风险、建机制”驱动全行数字化转型。构建智能化助手400余个，在信贷、营销、运营、办公、客服、科技等重点领域实现深度

赋能。

此外，交通银行深入推进“人工智能+”行动，目前已部署AI智能体助手超2500个，广泛覆盖精准营销、风险控制等重点场景，实现运营效率与服务质量双提升。邮储银行AI能力跨入2.0阶段。该行大模型建设覆盖前、中、后台各领域超260个应用场景，面向各分行开放10大项24个通用AI能力。

近期国有大行集中召开2025年度业绩说明会，多家国有大行管理层人员表示，今年推进AI纵深化、体系化、规模化应用依旧是工作重心。例如，工商银行副行长赵桂建在工商银行2025年度业绩发布会上表示，建设“数智工行”是今年工商银行的重点工作。该行将持续实施“领航AI+”行动，着力增强数智化动能。

田利辉表示，当前国有大行AI应用呈现三个特征：一是算力基础设施规模化，为模型训练奠定基础；二是人才结构优化；三是应用场景从风控、营销等后台环节向信贷审批、财富管理核心业务纵深推进。

随着AI应用逐步进入规模化价值释放期，国有六大行在收获科技红利

的同时，也面临着系列新的挑战与课题。

“银行在推进AI技术应用时，需格外重视AI安全问题，包括数据隐私保护以及黑灰产利用AI带来的风险。”苏商银行研究院高级研究员杜娟在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 国有六大行去年中间业务收入回暖

■本报记者 彭妍

根据国有六大行披露的2025年年报，其中间业务收入（手续费及佣金净收入）均实现同比增长，呈现出显著回暖态势。

受访专家表示，中间业务收入具有轻资本、抗周期的特性，是银行从“规模扩张”向“价值增长”转型的关键抓手。在净息差持续处于历史低位的背景下，国有六大行中间业务收入均实现同比增长，不仅提升了自身盈利韧性，也有利于行业优化收入结构、实现高质量发展。未来，随着金融科技赋能持续深化、综合金融服务能力不断提升，中间业务有望成为国有大行营收增长的“第二曲线”。

## 中间业务收入全面增长

中间业务收入已成为国有大行业绩增长的重要引擎。从贡献板块看，财富管理业务（包括理财、基金代销等）是核心板块；投资银行业务，尤其是债券承销，也成为重要的增长来源；代理贵金属销售业务在特定市场环境下对收入形成了显著

拉动作用。

具体来看，农业银行、邮储银行以超16%的增速领跑。农业银行2025年实现手续费及佣金净收入880.85亿元，同比增长16.6%，其中代理业务增长87.8%，主要得益于该行深入推进财富管理业务转型，理财和代销基金收入增加。邮储银行2025年手续费及佣金净收入293.65亿元，同比增长16.15%。其中，理财业务手续费收入53.73亿元，同比增长35.99%，投资银行业务手续费收入45.96亿元，同比增长38.52%，主要依托“商行+投行”联动经营模式，银团贷款、财务顾问等业务收入快速增长。

此外，工商银行、交通银行相关收入实现温和回升，建设银行、中国银行保持稳健增长。交通银行2025年实现手续费及佣金净收入381.83亿元，同比增长3.44%，财富管理业务发力带动理财及代销基金收入稳步提升。工商银行2025年实现手续费及佣金净收入1111.71亿元，同比增长1.6%，主要系代理贵金属、基金、理财、证券等相关业务收入增加所致。

建设银行2025年手续费及佣金

净收入1103.07亿元，同比增长5.13%。其中，资产管理业务收入153.41亿元，同比增长78.78%，主要由理财产品、基金管理费收入增长驱动；代理业务手续费收入153.04亿元，同比增长6.19%，主要由代销基金、债券承销等收入增长驱动。中国银行2025年手续费及佣金净收入822.37亿元，同比增长7.37%。

## 增长动能将持续释放

对于国有六大行中间业务收入实现回暖的核心驱动因素，苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示，首先是2025年资本市场持续改善，财富管理业务受益回暖，成为中间业务收入增长的重要引擎；其次，此前降费让利政策影响逐步趋于平稳，为中间业务带来恢复性增长空间；最后，国有大行在传统优势领域持续发力，票据、托管等业务形成新动能；此外，数字化转型深入推进，叠加宏观政策支持，共同推动中间业务修复。

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，在息差持续承压的背景下，商业银行

普遍将拓展非息收入列为战略重点，在资源投入、绩效考核上予以倾斜，形成系统性支撑，尤其是推动财富管理业务快速增长。

薛洪言进一步分析称，在息差持续收窄的行业背景下，中间业务收入对银行盈利的支撑作用日益凸显，已从补充性收入转变为收入结构的重要支柱。长期来看，中间业务凭借轻资本、高黏性的特点，将在财富管理、投行、结算托管等领域持续发力，推动银行转向以客户为中心、科技驱动、业务多元化的精细化经营模式。他认为，未来银行业竞争的核心焦点将集中在财富管理能力和数字化转型深度及客户综合服务能力上，中间业务收入占比将成为衡量银行转型成效的关键指标。

展望2026年，薛洪言表示，宏观经济政策持续发力，财政与货币政策协同支持实体经济，同时居民财富配置向非存款金融资产加快转移，为财富管理业务增长提供了持续动力；银行自身也普遍实施了中间业务收入提升计划，重点发展轻资本、高黏性业务。在此背景下，国有六大行中间业务收入有望保持增长态势。

## 研究业务转型“成绩单”揭晓：2025年券商揽入分仓佣金超110亿元

■本报记者 周尚任

4月1日，2025年度券商分仓佣金收入排名正式揭晓。Wind资讯数据显示，2025年全年券商合计实现分仓佣金110.14亿元，同比增长0.25%。在经历多年持续调整后，卖方研究业务显现企稳迹象，行业韧性增强。

盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示：“券商研究业务正加速摆脱对单一佣金收入的依赖，转向为政府决策、产业规划及高净值客户提供定制化智库服务。这种结构性转型要求研究业务回归本源，以扎实的基本面分析能力作为新的定价锚点，推动行业进入高质量发展新阶段。”

## 分仓佣金收入改善

2025年，伴随资本市场回暖，公募基金规模迎来修复性增长，市场交投活跃度提升直接带动券商分仓佣金收入改善，行业结束持续调整态势，实现企稳回升。

具体来看，头部券商研究优势持续巩固。中信证券以7.5亿元分仓佣金蝉联榜首，国泰海通以6.68亿元紧随其后；广发证券、长江证券、华泰证券分列第三至第五位，分仓佣金均超过5亿元，分别为6.6亿元、5.58亿元、5.46亿元；兴业证券、中信建投、申万宏源证券、国联民生、浙商证券紧随其后，分仓佣金均超3.9亿元。

排名前二十的券商分仓佣金合计81.46亿元，占据整体市场的74%，且单家分仓佣金均突破2亿元。其中，中信证券的分仓佣金占比达6.81%；国泰海通的分仓佣金占比为6.06%；广发证券、长江证券的分仓佣金占比也均在5%以上。在行业整体转型背景下，差异化竞争成为突围关键，2025年，兴业证券、国联民生、浙商证券凭借差异化布局跻身行业前十。

尽管行业仍处于转型调整期，但多家券商凭借研究能力升级与服务体系优化实现收入增长。比如，申万宏源证券、华泰证券、兴业证券的分仓佣金均实现同比增长，增幅分别为37.37%、19.59%、21.86%，显著优于行业平均水平。

对于业绩的优异表现，上海申银万国证券研究所有限公司（以下简称“申万宏源研究”）相关人士对《证券日报》记者表示：“近年来，面对诸多机遇与挑战，申万宏源研究积极发挥股东优势，在市场波动与行业变革中逆势突围，核心指标持续向好。通过‘易万启源’机构客户服务一体化平台，推动服务数字

## AI赋能提质增效

## 5家上市金融科技公司2025年业绩整体平稳

■本报记者 李冰

北京时间3月31日晚间，美股上市金融科技公司嘉银科技发布其2025年第四季度及全年未经审计的财务报告。截至目前，嘉银科技、乐信、奇富科技、信也科技、小赢科技等5家美股、港股上市金融科技企业悉数披露业绩。其中，奇富科技在美股、港股双重上市；乐信、信也科技、嘉银科技、小赢科技在美股上市。

从已披露的数据来看，2025年行业整体呈现国内业务稳健、国际业务布局深化的态势，业绩表现整体平稳。从营收与利润数据来看，5家公司业绩各有亮点。

奇富科技2025年全年实现营收192亿元。作为行业头部企业，其全年促成放款3270.69亿元，同比增长1.6%，复借率达93.3%，业务韧性持续凸显。

信也科技2025年业绩表现稳健，全年实现营业收入135.7亿元，净利润25.5亿元。经营指标方面，年度促成交易额达2003亿元，在贷余额为709亿元。从单季度来看，该公司2025年第四季度营收30.2亿元，净利润4.2亿元，当季促成交易额达428亿元。

小赢科技则聚焦“多元增长模式构建”，2025年净收入总额76.394亿元，净利润14.646亿元。该公司2025年撮合和提供贷款总额为1305.52亿元，第四季度撮合和提供贷款总额为227.68亿元，通过提升风险合规能力、审慎经营实现业务稳健可控。

此外，乐信2025年全年实现营收131.52亿元，核心信贷撮合业务营收95.62亿元，该公司全年贷款发放额为2050亿元。嘉银科技2025年全年促成贷款撮合交易量为1290亿元，实现营业收入约62.2亿元，其中，四季度促成贷

化升级，同时强化跨部门协同，聚公司之力服务核心客户，实现了交易市占率、服务收入等关键指标的稳步增长，转型业务创收能力持续提升，展现出强劲的市场竞争力与适应能力。”

值得关注的是，部分中小券商实现爆发式增长，例如，华福证券分仓佣金同比增长186.46%至2.2亿元，排名跃升至行业第22位；华源证券分仓佣金同比增长764.9%至1.44亿元，排名跃升至行业第24位。

## 业务转型成效显现

分仓佣金回升，是券商研究所主动适应市场变革、加快业务转型、深耕研究本源的结果。

一方面，头部券商依托平台综合优势，持续构建体系化竞争力。例如，华泰证券研究业务积极打造战略研究、机构研究和财富管理研究等研究服务体系，推进研究模式转型，坚持国际化导向，聚焦头部机构客户，加强全业务链服务。

另一方面，中小券商则坚持差异化、精品化发展路线，集中资源深耕优势领域。国联民生研究业务完成了全面整合与能力升级，持续完善产品体系，提升服务内外部客户的专业化与个性化能力，强化投资、投研、投行联动。兴业证券研究业务持续赋能财富管理战略转型，依托重大事件点评机制协同发声，“投行+研究”模式助力多家优质企业登陆资本市场。

数字化转型成为行业的共同选择，金融科技为研究提质增效注入新动力。2025年，多家券商加大金融科技投入，运用人工智能、大数据等技术提升研究效率。招商证券研究业务打造“AI研究所”，探索生成式AI在财报解读、研报撰写、研究员助手等场景的创新实践。华泰证券优化升级数字化平台，持续推进智能研究建设，完善智能撰写框架、搭建AI研究助手。国联民生通过优化数字化平台，系统积累数据资源，提升智能运营水平，扩大了研究输出的覆盖广度与应用深度。

此外，头部券商在巩固境内研究优势的同时，正加速拓展全球视野。例如，华泰证券坚定拓展国际化业务布局，积极充实海外研究产品线，持续完善海外研究产品矩阵和触达载体。

展望2026年，券商研究所转型方向更为明确。上述申万宏源研究相关人士表示，申万宏源研究将持续深耕做好研究本职，丰富研究的广度深度，努力让研究回归本源；积极协同机构条线为客户提供“研究+业务”一揽子综合金融服务，推动研究价值的跨业务转化，精准服务客户投资决策。

款撮合交易量为242亿元，实现营业收入约10.9亿元。

“从数据上来看，2025年助贷行业整体稳健增长，上述5家金融科技公司在营收、业务规模上存在一定分化，但整体业绩韧性充足。各家金融科技国内业务增长相对平稳。”博通咨询金融资深分析师王蓬博对《证券日报》记者说。

2025年是金融科技行业AI技术落地深化的关键一年，5家金融科技公司均加大研发投入，将AI技术广泛应用于信贷审批、用户服务、风险控制等核心环节，赋能业务效率提升。

奇富科技依托多模态技术打造AI审批官，可自动识别客户经理提交的信审材料，实时提醒修正与优化，大幅提升材料一次通过率；在经营贷审查与审批环节，AI对实质风险的识别准确率已达90%以上。

信也科技则持续夯实科技底座，2025年研发支出同比增长8%。2025年第四季度，该公司将AI智能体引入服务申请流程，把复杂流程拆解为清晰逻辑步骤并提供实时引导，有效提升用户申请完成率与转化率。

在人工智能领域，嘉银科技已于2025年在多模态反欺诈及数据智能等方向取得阶段性成果。

小赢科技以AI技术构建WinPROT赢护体系，实现潜在诈骗行为全流程智能拦截与用户提醒，大幅提升事前欺诈识别与处置效率；同时正式推出虚拟数字人Win-Daidai，提供全天候智能响应。

乐信AI大模型与智能体技术已从辅助工具走向核心能力，深度嵌入风控、客服、运营等关键金融场景。2025年四季度，乐信融合大模型认知、推理、判断与智能体的执行能力，将AI核心能力整合至用户端。