

资本洞见

A股开户数增长折射居民财富配置转型

■ 李文

上交所最新数据显示,2026年3月份,A股市场新增投资者开户数达460.14万户,环比增长82.38%,同比增长50.10%。2026年第一季度累计新开户1204.02万户,较去年同期大幅增长61.15%。开户数据持续走高,不仅反映出市场情绪回暖,更折射出居民资产配置行为正在发生结构性转变,储蓄资金再配置与资本市场长期发展形成共振,传递出值得关注的趋势性信号。

第一,多重合力助推A股开户数增长。有观点将新增开户数的短期激增简单归因于投机情绪升温,但在笔者看来,综合观察政策环境、宏观基本面与投资者行为,本轮增长具备较强的现实合理性。

政策层面,资本市场改革持续深化,监管层持续释放稳定预期、完善制度供给,为投资者入场提供制度保障;企业层面,上市公司盈利预期边际改善,市场估值处于合理区间,为中长期配置提供

基础。投资者行为层面,从开户节奏看,1月份新增开户数量为491.58万户,2月份受春节交易日减少影响回落至252.3万户,3月份尽管主要股指有所调整,新增开户数却反弹至460.14万户,高于2025年任一单月水平。新增客户多选择在市场回调窗口布局,显示出投资决策更侧重于中长期价值判断,资金行为由短期博弈向配置型策略转变,理性投资特征逐步显现。

第二,居民财富配置结构趋向多元。一季度A股新开户的明显增长,或是中国居民资产配置从“不动产+存款”向“多元化金融资产”转移大趋势的一个缩影。据机构测算,2026年一季度居民1年期及以上定期存款到期规模达29万亿元,而2026年全年居民定期存款到期总规模预计约75万亿元。也就是说,大量存款资金从过去的高息协议中释放,面临重新配置。

居民财富迁移不是简单地从一个“池子”挪

到另一个“池子”,而是基于风险收益比的深层再评估。值得关注的细节是,尽管理财市场被视为存款搬家的“第一站”,但2026年开年银行理财却未现传统“开门红”,1月份规模反而环比下降约1142亿元。同时,公募基金数据显示,截至2026年2月底,公募基金总规模已突破38万亿元大关,达到38.61万亿元,连续11个月创下历史新高。可以看出,在低利率环境下,传统储蓄吸引力减弱,居民逐步提升金融资产配置比重。其中,货币基金和债券基金承接了部分低风险偏好的存款转移资金,机构对于权益类资产配置比例的重视和提升,一定程度上推动了A股新增开户的增长。

第三,长尾客户入场倒逼金融机构财富管理模式升级。3月份新开户中,个人投资者仍是开户主力。此类长尾客户的投资经验和专业能力,与机构存在较大差距,对证券、基金等中介

机构提出了从“通道思维”向“专业投顾”转型的现实要求,金融机构必须以更专业的投资者顾问服务来承接这一轮财富迁移。

此外,一个积极的信号已经出现。财富管理已成为包括券商在内的金融机构明确的转型、发展方向之一。截至2026年2月初,证券投资顾问人数已突破8.78万人,较2024年末净增超7000人。在证券行业整体从业人数回落的背景下,投顾队伍的逆势扩容,折射出行业从“通道驱动”向“服务驱动”转型的清晰路径。随着更多长尾客户进入资本市场,中介机构的角色将逐步从“交易执行者”向“财富规划者”转变。这种转变既是挑战,更是整个财富管理行业提质升级的机遇。

A股开户数增长是居民财富配置转型的序章,如何引导新增资金形成持续、稳定的配置力量,是资本市场高质量发展的核心命题之一。居民财富配置的转型并非一日之功,投资者教育的

深化、投顾体系的完善、市场制度的健全,都是这场变革中需要同步推进的功课。长期资金需要长期的生态来承接,当居民财富通过更专业的渠道、更理性的方式进入资本市场,中国资本市场与居民财富之间才能形成进一步的良性互动与循环。



李文

上市公司开好业绩说明会可实现多重目标

■ 朱宝琛

日前,深圳证券交易所市场2025年度首场集体业绩说明会举行。首场集体业绩说明会由中国建材集团牵头,组织旗下天山材料股份有限公司等上市公司集中亮相,与投资者进行面对面沟通交流。这是上市公司用好业绩说明会,真诚与投资者沟通的一个缩影。

随着我国资本市场改革的持续深化,信息披露的质量成为衡量上市公司治理水平的核心标尺,业绩说明会作为定期报告的延伸与补充,能够帮助投资者快速、准确地获取信息披露重点,全面了解上市公司发展状况,增进对上市公司价值及经营理念的认同感。

在笔者看来,一场好的业绩说明会,需要上市公司以真诚为底色、以专业为支撑、以价值为导向,真正承担起投资推介会、形象展示会、信心传递会、实现信息传递、信任构建与市场共识的多重目标。

其一,树立“以投资者为中心”的理念,坚守真诚沟通的底线。

上市公司召开业绩说明会的最终目的是“沟通”。上市公司要秉持对投资者高度负责的工作理念,既要全面、准确地披露公司的经营业绩、优势等亮点,也要坦诚面对问题,不回避、不隐瞒、不敷衍,帮助公

司消除与投资者之间的信息壁垒,用真诚的态度赢得市场和投资者的信任与认可。从过往的实践来看,上市公司直面存在的问题,不仅不会损害公司形象,反而能够提升市场信任度,为公司长期发展积累口碑。

需要注意的是,上市公司通过业绩说明会等形式与投资者沟通时,合规必须摆在第一位。同时,要确保信息披露的真实性、准确性、完整性和及时性。

其二,聚焦核心内容,提升沟通的针对性。

《上市公司信息披露管理办法》对上市公司的信息披露做了详细要求,上市公司要以此为准,在召开业绩说明会时围绕投资者最关心的问题进行交流。例如,介绍自身财务数据背后的经营逻辑、公司的发展战略、行业发展趋势、核心竞争力等核心内容。

同时,上市公司要结合所属行业的特点,充分披露与自身业务相关的行业信息和公司的经营信息,有针对性地披露自身技术、产业、业态、模式等能够反映竞争力的信息,便于投资者合理决策。

其三,健全长效机制,让业绩说明会真正成为连接公司与市场的价值纽带。

当前,上市公司普遍已形成召开业绩说明会的思想自觉和行动自觉,并建立相关的机制,将其纳入投资者关系管理的核心内容。会前,上市公司可通过公开渠道提前征求投资者关心的问题,做好充分准备;会中,在合规的前提下,专业、准确地回答投资者的问题,能“答到投资者的心里”,而不是答非所问、含糊其辞;会后,要建立反馈与跟进机制,及时梳理投资者的建议和意见,并纳入公司经营决策的参考,同时,要及时披露业绩说明会的相关信息,接受市场监督。

召开业绩说明会,是上市公司董事会和“关键少数”关注、尊重投资者的重要体现。一场高质量的业绩说明会,不仅是信息输出的窗口,更是公司自我审视、优化决策的重要契机。期待每一家上市公司都能够重视业绩说明会的召开质量,让业绩说明会真正成为传递价值、构建信任、引领发展的重要平台。

AI浪潮下“HALO”资产迎来长期发展机遇

■ 李雯珊

资逻辑。例如,电力变压器、智算中心配套基建、核心工业制造设备等资产,难以被快速复制,且其资产寿命长、不易被技术迭代颠覆,能够跨越多轮技术周期保持长期价值。

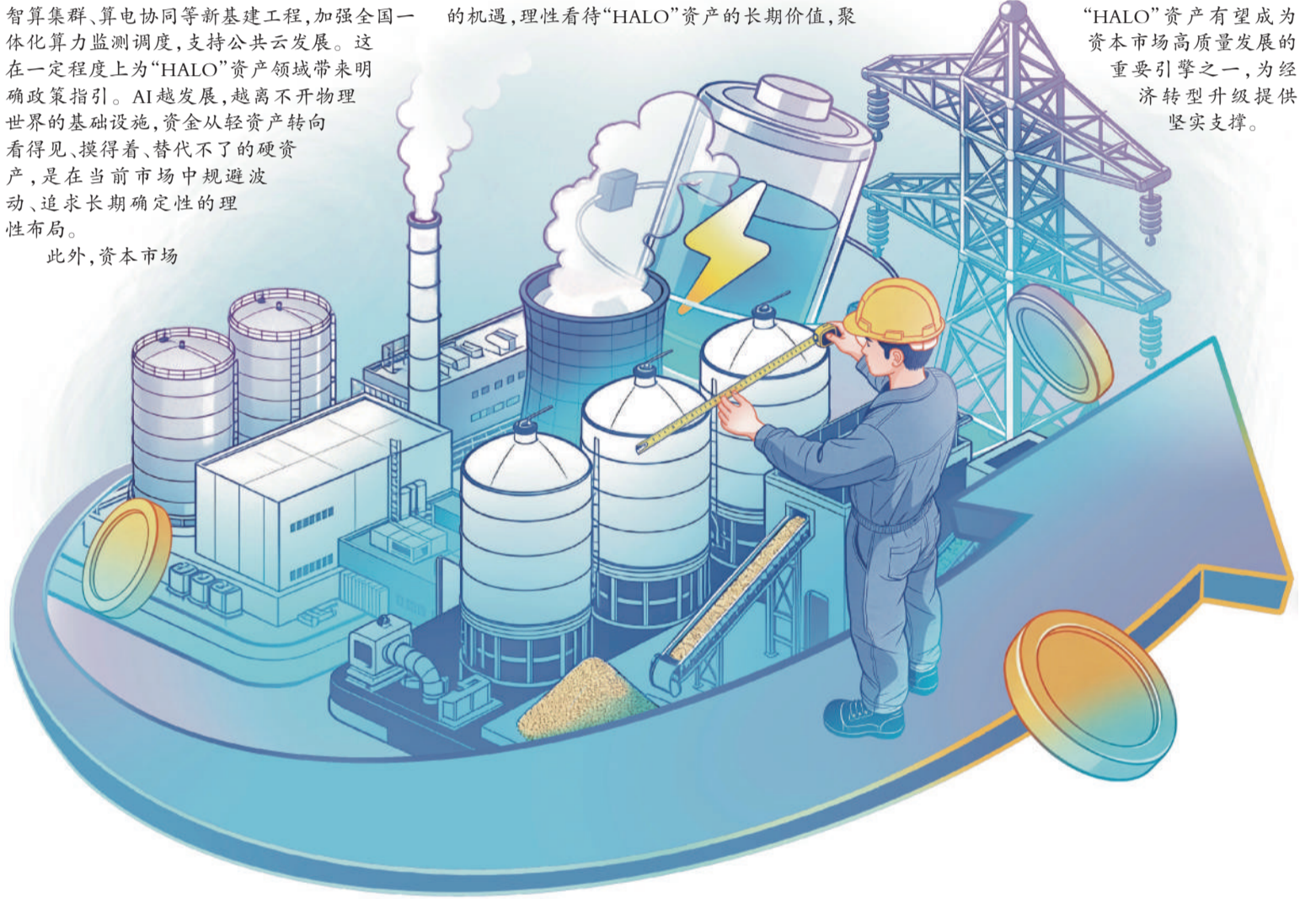
今年《政府工作报告》提出,实施超大规模智算集群、算电协同等新基建工程,加强全国一体化算力监测调度,支持公共云发展。这在一定程度上为“HALO”资产领域带来明确政策指引。AI越发展,越离不开物理世界的基础设施,资金从轻资产转向看得见、摸得着、替代不了的硬资产,是在当前市场中规避波动、追求长期确定性的理性布局。

此外,资本市场

的估值逻辑始终与产业发展同频共振。实质上,“HALO”资产的强势崛起,不仅标志着市场回归价值本质,更彰显实体资产在科技时代的核心竞争力。

对于投资者而言,应把握AI时代产业变革的机遇,理性看待“HALO”资产的长期价值,聚

焦具备核心壁垒、现金流稳定的优质标的;对于相关企业而言,应依托政策红利,加大技术创新与产能布局,提升资产运营效率,充分释放“HALO”资产的价值潜力。在产业赋能、政策支持与资金推动下,“HALO”资产有望成为资本市场高质量发展的重要引擎之一,为经济转型升级提供坚实支撑。



信托公司股权转让难在何处

■ 邢萌

其一,信托股东准入门槛较高,且伴随潜在风险成本。信托公司股东资质审查严格,涵盖财务状况、合规背景、出资能力等,且主要股东需承担风险处置责任,符合条件的潜在买家较为有限。更关键的是,股权转让方实际需同时承担股权对价与化解历史不良资产的双重成本。对于部分风险较高的信托公司而言,隐性成本可能显著高于账面价格,从而影响买方意愿。

其二,信托股权转让市场供大于求,流动性分化明显。从供给端来看,央企集中清理非主业金融资产,叠加部分中小股东离场,导致信托股权转让挂牌量增多,供给显著放量;从需求端来

看,潜在买家普遍趋于谨慎,仅对经营稳健、风险可控的头部机构有所关注,而对历史包袱重、风险隐患大的尾部机构避之不及。

其三,信托新旧业务衔接遇阻,转型承压。信托业务三分类新规落地后,信托行业传统的通道业务和非标融资业务持续下降,盈利模式受到明显冲击,而标品投资、服务信托等新业务普遍费率低、竞争激烈,使得行业“增规模不增利润”成为常态。盈利能力下滑导致信托牌照对潜在买家的吸引力下降,加之未来回报预期趋于谨慎,进一步加大了股权转让的难度。

总体来看,信托股权转让难的根结在于信托牌照的市场价值正在重估。随着市场环境变

化,过去支撑高溢价的刚兑预期、套利空间等因素已不复存在。当下,准入门槛与风险成本双高影响买方意愿,市场供大于求导致流动性分化,转型期盈利能力下滑削弱投资吸引力。三重因素叠加之下,反映出信托行业深度调整期的结构性演变。

这一现象也从侧面表明,信托行业正从依赖牌照红利转向依靠经营能力,从粗放增长转向精细化管理。在此过程中,牌照的稀缺性逐步让位于机构的综合实力,信托公司的资产质量、风控水平与业务转型成效,将成为市场判断其价值的关键维度。当内生能力成为决定性变量,信托行业方能行稳致远、实现高质量发展。

储能产业竞争逻辑重构

■ 殷高峰

《中华人民共和国反不正当竞争法》的通知》明确,综合运用各类反不正当竞争措施,着力防治平台经济、光伏、锂电池、新能源汽车等重点行业和领域“内卷式”竞争。这意味着,个别企业在进行“亏本抢单”等不正当商业模式时将面临严惩。

在ESIE 2026开幕式上,工业和信息化部相关负责人提出,编制“十五五”新型电池发展规划,动态跟踪产能、产量、价格等关键指标,完善标准体系,健全行业自律长效机制。政策层面密集出手,为行业发展划定清晰的红线。

驱动行业转向的,还有市场逻辑的内生变化。过去,储能项目招标几乎只看初始投资,谁便宜谁中标。如今,越来越多的业主开始算“全生命周期账”:系统效率的微小差距、循环

寿命的长短、故障率的高低,这些隐性成本往往远超初始报价的价差。当买方市场从“重初始成本”转向“重综合价值”,卖方自然也不再只拼价格。

与此同时,技术层面的突破为价值竞争提供了坚实支撑。长寿命电芯让“光储同享”从愿景变为现实,大幅降低了全生命周期成本;AI大模型与储能系统的深度融合,推动储能从“被动响应”向“主动决策”升级,提升了系统运营效率;构网型控制技术的突破,让新能源电站从“适应电网”转向“支撑电网”,凸显了储能在新电力系统中的核心价值。这些技术进步形成的合力,让储能产业从单纯的“成本中心”,转变为能够创造多元价值的“系统单元”,也让价值竞争有了具体的落地载体。

安全维度的提升同样值得关注。例如,极限火烧测试从实验室走向公开演示,将企业的安全承诺变为可验证的实证。敢于让产品接受“开门火烧”“背靠背极限间距”等极端工况考验的企业,本质上是在用硬核实验向市场宣告:安全不再是写在说明书里的参数,而是可以直观看到的性能。这种底气,正是行业走向成熟的标志。

这一切正是储能产业竞争逻辑的改写。未来的赢家,将不再是报价最低的企业,而是产品全生命周期度电成本最优、智能化运营能力最强、系统安全性最高的企业。

从“成本中心”到“价值枢纽”,这场转型不会一蹴而就,但方向已然清晰。接下来,就看谁能在这场价值竞赛中真正脱颖而出。