

## 市场交投活跃 券商一季度业绩可期

■本报记者 于宏

券商的业绩表现与证券市场交投活跃度密切相关。今年一季度，证券市场成交量、成交额保持了较高水平。在此背景下，多位分析师表达了对券商一季度业绩的乐观预期。

4月9日晚间，行业龙头中信证券发布了一季度业绩快报。数据显示，该公司一季度实现营业收入231.55亿元，同比增长40.91%（调整后，下同）；实现归母净利润102.16亿元，同比增长54.6%。

头部券商超预期的业绩表现，直接带动了券商板块的行情修复。Wind资讯数据显示，4月10日开盘至4月13日收盘，证券板块（申万二级行业分类）50只个股股价全线上涨，其中中信证券累计上涨8.03%，广发证券、华泰证券、国信证券累计涨幅分别为6.78%、5.63%、5.11%。

同时，部分非上市券商也于近期披露了一季度经营情况或业绩预喜情况。例如，东莞证券预计一季度营业收入为8.61亿元至9.52亿元，同比增长26.62%至39.95%，预计实现归母净利润3.31亿元至3.66亿元，同比增长63.06%至80.23%；华源证券表示，公司一季度营业收入同比增长近六成，利润同比增长超140%，其中，研究所业务一季度收入同比增长364%。

对此，巨丰投资首席投资顾问张翠霞对《证券日报》记者表示：“市场交投活跃度的显著提升是券商一季度业绩向好的核心驱动力。一季度，A股市场成交额、两融余额、股权激励规模等关键数据均表现向好，有望为券商经纪、信用、投行等多条业务线带来直接的业务增量，不同梯队的券商均有望受到拉动，在细分赛道具备特色优势的中小券商或将展现出较大业绩弹性。”

Wind资讯数据显示，一季度，A股市场成交额合计达144.51万亿元，同比增长66.29%。与此同时，行情向好带动了更多投资者入市。上交所官网数据显示，一季度，A股投资者新开账户数合计为1204.02万户，同比增长61.15%。同期融资融券新开户数达47.84万户，同比增长51.42%。

“一季度投资者账户、两融账户开户数大幅增长，不仅反映出市场情绪升温，更折射出居民资产配置偏好的转变。”中国（香港）金融衍生品投资研究所所长王红英在接受《证券日报》记者采访时表示，随着居民财富从传统储蓄等领域向权益市场迁移，券商经纪、财富管理业务有望打开广阔空间。展望全年，券商行业业绩将保持稳健增长势头。

展望券商一季度整体业绩情况，国泰君安非银金融首席分析师刘欣琦表示，受益于市场交投活跃度提升，预计一季度上市券商整体调整后营业收入同比提升31%，至1496亿元，剔除上年同期大额非经常性损益后，归母净利润同比增长39%。从各项业务收入对营收增量的贡献度来看，预计上市券商经纪及信用业务合计贡献度为59%，自营业务贡献度为20%。

“当前券商板块估值位于近十年20%分位数以下，具备较高的配置安全边际，后续基本面、政策面、题材面的持续活跃有望成为助力板块估值回暖的核心驱动力。”中信证券金融产业首席分析师田田认为，展望后市，在资本市场持续企稳向好的背景下，市场活跃度有望保持高位，提前为证券行业中报确定良好预期，预计证券行业2026年上半年利润有望保持30%以上的同比增速。

华泰证券统计数据显示，在2025年12月份银行理财回表5100亿元的背景下，2026年1月份理财市场规模并未如期迎来回升，反而继续缩量，月度下降1142亿元，至33.18万亿元；2月份市场略有回暖，规模环比增加0.15万亿元至33.33万亿元；3月规模再度大幅回落0.68万亿元，截至3月末降至32.65万亿元。

## 一季度银行理财规模与收益“双降” 二季度有望企稳回升

■本报记者 彭妍

2026年一季度，银行理财市场规模与收益同步承压，整体呈现“双降”态势。第三方机构发布的数据显示，一季度银行理财市场存规模下降；全市场理财产品平均年化收益率持续下行，从1月份的3.72%跌至3月份的2.26%，两个月内累计下滑146个基点。

受访人士表示，银行理财规模与收益率同步下行，是季节性因素、监管导向、资金分流、市场波动与行业底层矛盾等多重因素共同作用的结果。随着二季度进入传统业务冲量期，理财规模有望迎来回升，收益也将逐步企稳。

## 3月末降至32.65万亿元

华西证券统计数据显示，在2025年12月份银行理财回表5100亿元的背景下，2026年1月份理财市场规模并未如期迎来回升，反而继续缩量，月度下降1142亿元，至33.18万亿元；2月份市场略有回暖，规模环比增加0.15万亿元至33.33万亿元；3月规模再度大幅回落0.68万亿元，截至3月末降至32.65万亿元。

中信证券首席经济学家明明向《证券日报》记者表示，一季度银行理财市场规模明显下滑，核心原因有三点：一是季节性因素，一季度末银行存款考核压力较大，大量理财资金回流母行用于季末存款冲量；二是资金分流影响，中小银行上调存款利率、分红险迎来年初业务旺季，对理财资金形成明显分流；三是监管部门加强对理财“打榜”乱象的治理，机构短期冲量、虚增规模的空间被压缩，进一步导致理财规模回落。

不过，华西证券认为，4月份银行理财规模增幅通常为年内高点，或带动信用债配置需求上升。明明也表示，展望二季度，银行理财

规模有望恢复增长。随着季末因素消退及银行年初业务冲刺压力减轻，前期回流表内的活期存款以及大量到期的定期存款，有望在“利差驱动”下重新流向理财市场，带动二季度银行理财规模显著回升。产品结构上，“固收+”策略以及最短持有期产品预计将成为理财公司承接存款迁徙、寻求增长的核心方向。在此背景下，二季度银行理财规模实现增长是大概率事件，三季度更有望成为规模增长的最大窗口期。

## 理财产品收益承压

2026年以来，银行理财产品收益持续承压。据普益标准统计，1月份全市场理财产品今年以来平均年化收益率为3.72%；2月份降至2.96%，较上期回落76个基点；3月份进一步下行70个基点至2.26%。

明明表示，一季度银行理财收益同步走低，整体表现偏弱。一方面，持续的利率环境对传统固收类资产收益形成压制，拉低了理财产品整体收益水平；另一方面，资本市场波动加剧净值回撤，3月份国际局势引发全球股票、债券、商品等大类资产同步调整，A股与黄金价格下跌，使得配置权益资产的固收+、混合类产品净值明显回撤，进一步拖累银行理财整体收益表现。

苏商银行特约研究员高政扬向《证券日报》记者表示，在收益端方面，利率整体下行空间有限，后续有望逐步企稳；国际地缘局势对权益市场的影响边际递减，权益资产收益有望逐步好转。此外，理财产品公司将进一步优化产品结构，向“固收+多资产”以及低波动稳健策略倾斜，在严控回撤的同时提升投资者收益体验。

明明认为，展望二季度，银行理财收益率大概率不会出现趋势性下跌，业绩基准下调整节奏也将放缓。

## 上市银行一季度获机构高频调研 信贷投放、净息差趋势等成焦点

■本报记者 熊悦

今年一季度，证券公司、基金公司等频频调研A股上市银行。Wind资讯数据显示，一季度，631家机构合计调研17家上市银行，主要为城商行及农商行。

其中，南京银行成为机构调研“人气王”，共迎接117家机构调研。此外，苏州银行、杭州银行被调研次数较多，均为10次。从机构调研的内容来看，营销旺季信贷投放情况、净息差趋势、债券投资策略等是机构关注焦点。

## 信贷投放稳步增长

信贷投放情况是一季度机构调研上市银行时最为关注的问题。多家上市银行透露，营销旺季信贷投放实现同比多增，为全年增长筑牢基础。

位于长三角区域的城商行、农商行扎根区域经济，普遍实现较好的信贷投放表现。例如，3月9日，南京银行管理层在回应机构调研时表示，营销旺季该行对公信贷投放节奏符合预期，整体表现好于去年。

江苏银行管理层在介绍今年一季度经营情况时表示，2026年以来，该行加大科技、绿色、普惠、养老、数字和“两重”“两新”等重点领域投入，保持存贷双旺、同比多增的良好态势。

3月18日，苏州银行管理层在接受机构调研时提到，截至目前，该行2026年旺季信贷投放情况良好，保持较好增长态势。

另有成都银行、厦门银行、齐鲁银行等服务区域经济的城商行，一季度保持信贷投放稳健增长。例如，3月31日，齐鲁银行管理层在接受机构调研时重点，该行持续加大对先进制造业、重点基础设施、科技创新等领域支持力度，拓展省市属国企、上市及拟上市公司、民营百强企业以及县域优质客群，信贷投放保持稳步增长。

## 稳净息差仍是重点

近期上市银行陆续披露2025年年报，多家银行净息差显现出企稳态势。进入今年一季度，上市银

行净息差趋势依旧是机构调研的焦点。

“资产端，预计2026年LPR仍有下行空间，叠加存量资产重定价效应持续释放，净息差收益率仍延续较快下降趋势；负债端，存款成本预计随LPR下降而下降，但考虑市场竞争因素，新吸纳存款定价下降幅度可能仍小于新发生贷款定价下降幅度，净息差预计延续小幅下降趋势。”上海银行管理层今年1月份在接受机构调研时表示。

厦门银行管理层2月份接受机构调研时提到，展望2026年，往期高成本、长周期的定期存款将陆续到期，当前续作成本率较低，带动银行的整体负债成本下行，叠加负债成本管控措施效果持续显现，有效缓冲资产端收益率下行压力。

综合来看，今年上市银行将继续通过调整资产负债结构、优化负债端成本、提升投资效益等举措稳住净息差。部分上市银行提及，将引导到期重定价存款转为中短期存款，推动负债成本下行。

在提高投资收益方面，多家上市银行管理层对今年债市做出预判并提出应对策略。“预计2026年债券利率仍将延续区间震荡格局，利率趋势性反转可能性较低。”上海银行管理层表示，该行将优化资产投向结构，重点关注企业信用债投资价值丰富业务品种；拓展业务品种，布局多币种投资交易策略；控制组合久期，防范市场利率波动风险。

成都银行将持续跟踪债券价格走势，稳步配置优质债券。投资品种方面，以国债和地方债等低风险债券为主，择机配置部分高评级信用债。投资期限方面，综合考虑债券市场波动情况和投资回报水平，执行中长期策略，长短久期合理搭配，有效防范利率风险。同时，拓展多元交易策略组合运用。

“一季度债市总体呈现低利率、高波动、信用利差收窄格局。在银行净息差承压背景下，预计今年上市银行债券投资难度将显著上升。”巨丰投顾高级投资顾问周华雷告诉记者，银行的投资策略将由过去的单一博取资本利得向多元平衡配置转变。

## 打造未来发展引擎 头部险企纷纷深化AI布局

■本报记者 冷翠华

“拥抱AI（人工智能）时代”“积极布局‘人工智能+’变革”——在2025年上市险企年报中，AI已从“辅助配角”跃升为“战略主角”，新华保险、中国平安等头部险企纷纷深化AI布局。

业内人士普遍认为，当前保险行业AI应用已进入初步价值兑现阶段，但要实现全链条赋能、重构商业模式，仍需技术深化、生态完善持续发力，未来两年到三年或将迎来行业智能化质变的拐点。未来，AI将由保险行业降本成成本的“重要工具”转变为发展的“核心引擎”。

## AI融入业务流程

去年以来，头部险企对AI的布局已从“试水探索”进入“深度渗透”阶段，AI应用不再局限于单一环节的降本增效，而是逐渐融入业务流程，成为重塑险企商业模式、提升核心竞争力的关键支撑，不同机构结合自身优势，走出了各具特色的智能化路径。

例如，新华保险加强AI应用，2025年数字化转型投入共10.9亿元。该公司副总裁秦泓波在2025年度业绩发布会上表示，去年，该公司上线了11个大模型的智能体，覆盖前中后台，问题解决率超过97%，回答准确率接近100%。

中国平安则通过“AI in ALL”战略，将人工智能深度融入服务流程，实现精准匹配与高效履约。该公司联席首席执行官郭晓涛表示：“AI对我们来说不是一个选择题，而是一个必答题。”中国平安将在AI领域持续投入，并以AI为服务升级的核心驱动，构建统一的“快捷服务”入口，针对客户的投资理财、账户管理、保险理赔、道路救援等各类需求，实现“一个入口，一站式解决”。

中国太保聚焦理赔领域的AI创新，走出了差异化突破之路。2025年，中国太保旗下的中国太平洋财产保险股份有限公司成立AI攻坚项目组，自主研发在线理赔智慧员工“灵析”，成为深度融合“作业辅助、风险预警、品质管理”全链路的AI员工。这款AI工具将前沿大模型深度融入理赔核心流程，彻底颠覆传统人工交互模式，成为理赔员的“全能搭档”，有效提升了理



去年以来，头部险企对AI的布局已从“试水探索”进入“深度渗透”阶段，AI应用不再局限于单一环节的降本增效，而是逐渐融入业务流程

赔效率与服务品质。

## 应用价值初步显现

随着头部险企AI应用持续深化，保险行业已初步迎来AI在特定领域的价值兑现，但受访业内人士认为，AI要成为保险业发展的“核心引擎”，仍面临诸多挑战，不同应用场景的价值释放与可复制性也呈现差异化特征。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆向《证券日报》记者表示，从行业层面看，目前AI在特定环节的降本增效价值已初步兑现，但真正的全面价值兑现还需要依赖垂直大模型能力的突破、交互成本的下降以及数据合规体系的完善，预计在未来两到三年才会迎来从量变到质变的拐点。

在杨帆看来，在众多AI应用场景中，智能风控与精准营销是当前价值最大且可复制性最强的。其中，智能风控通过深度挖掘多模态数据，实现风险拦截的前置化与动态化；精准营销则依托AI多维数据画像，打破传统单向推销局限，让定制化方案能够主动、精准地适配客户隐性需求，从而重塑保险机构营销链路并大幅提升转化效能。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格给出了不同的

场景价值判断，他表示，“极速理赔”是当前价值最大、可复制性最强的AI应用场景。“极速理赔能最直接地改善客户体验，且技术方案成熟、案件标准化程度高，容易看到降本增效的实际成果。”龙格进一步表示，尽管AI在反欺诈、客服等领域已创造可观价值，但目前大部分险企的AI应用仍处于试点阶段，实现大规模价值兑现仍面临挑战。

## 行业加速数字化转型

面对AI带来的行业变革，头部险企已明确未来布局战略。这有望推动行业发展格局实现进一步调整。

秦泓波表示，要让AI真正成为新华保险发展的核心竞争力之一。据他透露，2026年，新华保险要打造七大数字员工，通过大小模型的协同，力争能产生超过3000等效人力的数字化产能。同时，该公司将全面构建新的大数据架构，让数据从“看得见”变成“用得好”，成为驱动业务增长的核心资产。

中国太保在2025年年报中表示，将以专业化、精细化管理应对市场竞争，聚力实施大康养、国际化、“人工智能+”三大核心战略。同时，该公司相关负责人近期透露，公司已开始试点“AI原生分公司”，其模式并非简单地

将AI作为辅助工具，而是将AI智能体作为组织和运营的核心驱动力，实现从客户获取、风险评估、动态定价到自动化理赔的全流程智能化。

从行业层面来看，中国人寿董事长蔡希良认为，未来五年保险行业将迎来显著科技红利，以AI为代表的数字技术将会深层次赋能保险经营的各个环节，推动行业生产效率显著提升，客群范围与可保边界大幅扩展，组织运行模式深度重塑。

展望未来，杨帆认为，未来两到三年，头部险企凭借数据与算力的先发优势，将进一步拉大与中小险企的技术差距，导致行业马太效应加剧；专业中介机构将从“产品分销节点”转型为分散的消费金融类项目，这有助于为客户提供全生命周期动态配置服务，保险行业将加速向“科技驱动型险企+专业细分生态伙伴”格局演变。

龙格亦认为，未来保险行业将加速分化，少数AI应用领先的险企会享有巨大优势，跨界生态合作将成为行业竞争新常态。

受访人士普遍认为，在头部险企的引领下，随着AI技术深化与生态完善，保险行业将加速向数字化转型，AI将真正成为驱动行业高质量发展的“核心引擎”。

## 一季度险资资产支持计划登记规模超640亿元

■本报记者 杨笑寒

近日，中保保险资产登记交易系统有限公司（以下简称“中保登”）发布两期险资资产支持计划登记情况，规模合计为100亿元。

据《证券日报》记者统计，今年一季度，保险资管机构共登记15只资产支持计划，登记规模合计超640亿元，登记数量和规模均同比有所下降。

受访专家表示，预计未来新能源、大消费等产业将更多运用资产支持计划。

## 登记数量和规模减少

具体来看，上述两只资产支持计划，一只是“泰康资产—元昇3号资产支持计划”，计划受托人为泰康资产管理有限责任公司，产品规模为50亿元；另一只是“大家一和佳3号资产支持计划”，计划受托人为大家资产管理有限责任公司，产品规模为50亿元。

据记者统计，包括上述两只在内，

今年一季度，共有7家保险资管机构登记15只资产支持计划，登记数量同比下降4只，登记规模合计643.6亿元，同比下降14.1%。

事实上，2025年全年，保险资产支持计划登记规模（3625亿元，同比下降13%）及数量（96只，同比减少7只）也同比有所下降。

对此，天职国际金融业务咨询合伙人周瑾向《证券日报》记者表示，整体来看，当前险资大类资产配置的趋势是增加固收类和权益类资产，而相应降低另类资产的配置占比。“出现此类现象有两方面原因，一是资产支持计划的收益率逐渐下行，相比固收资产的风险较高、流动性较弱，受青睐程度有所下降；二是当前优质项目稀缺，叠加消费金融与小微贷款等基础资产的单笔规模较小，使得产品体量有所收缩。”

## 积极探索新型基础资产

从基础资产类型来看，近年来险

资资产支持计划的基础资产类型主要包括消费金融及小微贷款、供应链资产、融资租赁、基金份额、重组债权等。

中诚信国际信用评级有限责任公司发布的研究报告显示，消费金融及小微贷款类资产因其期限短、收益率高、类型较为丰富等特点，获得险资青睐，该类资产作为资产支持计划的基础资产占比逐年增加。2022年以来成为第一大基础资产类型。2025年，小微贷款类资产仍位居第一，规模占比超过八成，此外，应收账款（7.74%）及供应链（5.49%）占比分别位居第二及第三。

2025年以来，险资也在持续探索新型类型的基础资产。例如，去年3月份登记的“光大永明—新材料科技园蒸汽收费收益权绿色资产支持计划”是首单中保登蒸汽收费收益权资产支持计划等。

对此，广东凯利资本管理有限公司总裁张令佳在接受《证券日报》记者采访时表示，近年来，地产租赁收入、