

多地银行加速旗下村镇银行整合重组

■本报记者 彭妍

今年以来，多家银行加速旗下村镇银行减量提质改革，“村并村”“村改支”等整合重组案例密集落地，行业改革持续提速。

苏商银行特约研究员高政扬对《证券日报》记者表示，当前中小金融机构改革有序推进。针对部分中小银行治理不完善、风控能力薄弱、抗风险水平不足等痛点，监管部门持续压实各方主体责任，引导行业通过兼并重组优化组织架构，稳妥化解存量风险。本轮整合重组改革，有助于筑牢区域金融安全防线，优化县域金融服务布局，持续增强金融服务实体经济的综合效能。

具体来看，各地村镇银行整合重组动作不断。天津落地一起“村并村”案例，天津华明村镇银行吸收合并天津宁河村镇银行，并将其改建为分支机构，两家机构均由山东寿光农商银行发起设立。

与此同时，“村改支”改革模式持续落地。4月15日，重庆、浙江监管部门先后批复，同意民生银行收购潼南民生村镇银行、天台民生村镇银行，并将两家机构整体改建为支行。结合此前获批的宁晋民生村镇银行改建案例，年内民生银行至少已落地三起村镇银行“村改支”整合重组案例。

除此之外，交通银行、浦发银行、光大银行、恒丰银行等多家机构，也在有序推进旗下村镇银行整合出清工作。

上海金融与发展实验室主任曾刚对《证券日报》记者表示，本轮中小金融机构改革提速，是监管引导与市场需求共同作用下的减量提质转型，行业发展正式从规模扩张转向质量提升。改革推进主要缘于三大动因：其一，风险化解迫在眉睫，部分中小银行不良承压、资本实力不足，分散化经营模式加剧风控隐患；其二，政策导向清晰明确，年度重点工作明确提出减量提质要求，行业通过兼并重组筑牢风险防线；其三，行业经营压

年内民生银行至少已落地三起村镇银行“村改支”整合重组案例

交通银行、浦发银行、光大银行、恒丰银行等多家机构，也在有序推进旗下村镇银行整合出清工作



力凸显，净息差持续收窄压缩盈利空间，整合重组能够助力机构降本增效、完善内部治理。

目前，“村改支”正成为主发起行整合村镇银行的重要方式之一。曾刚表示，此类改革短期将带来经营调整压力，但长期利好行业健康发展。对于主发起行来说，改制整合可收回属地管理权，实现风控、品牌、运营统一管理，补齐异地管控短板，减少区域同质化竞争，优化资源配置结构。不过短期需承接存量不良资产，承担系统对接、人员调整等改革成本，资本占用也将有所增加。对原村镇银行而言，可依托母行成熟的风控体系、科技能力，补齐法人治理短板，强

化风险抵御能力，丰富县域金融产品供给，同时借助母行资源化解历史遗留问题，深耕“三农”与小微领域，下沉基层金融服务。

曾刚认为，结合行业趋势来看，下半年村镇银行改革将持续深化，减量提质成为行业常态。一方面，整合范围将进一步扩大，大中型银行持续优化旗下村镇银行机构布局，合并重组、机构退出、支行改制成为主要方式；另一方面，改革呈现区域分化特征，东部地区侧重市场化整合与数字化升级，中西部重点攻坚存量风险处置，同步推进农信体系改革。

“展望后续，村镇银行行业改革将跳出单一整合模式，朝着多元协

同、提质增效方向全面升级。”曾刚表示，一是省级农信改革提速，多地推进机构合并重组，加快省级农商行组建与省联社市场化转型，推动农信系统集约化运营；二是股权结构持续优化，合理调节国有股权占比，规范优质民营资本有序参与低风险机构改建；三是数字化转型持续落地，依托母行科技输出完善县域线上服务，降低线下运营成本；四是强化错位竞争，引导整合后机构聚焦涉农、本土小微特色业务，依托分类监管实现精准发展；五是完善长效风控体系，分层化解不良存量，拓宽资本补充渠道，全方位夯实区域金融风险防控屏障。

2家券商资管公募基金管理规模超过2000亿元

■本报记者 于宏

随着公募基金一季报披露完成，券商资管公司最新公募基金管理规模浮出水面，大部分券商资管公司最新管理规模有所下滑，也有公司凭借特色布局实现规模增长，公司之间的业务布局差异进一步显现。在“马太效应”日益凸显的行业格局下，部分券商资管业务收入承压，如何走出差异化发展之路成为行业共同面临的课题。

管理规模有增有减

Wind资讯数据显示，截至一季度末，有2家券商资管公司公募基金管理规模在2000亿元以上。其中，东证资管维持行业“领跑”地位，最新公募基金管理规模为2108.52亿元，较去年末减少约54亿元；华泰证券资管最新管理规模为2025.22亿元，新加入“两千亿元”阵营，较去年末增长约220亿元。国泰海通资管、财通资管、招商资管管理规模分别为1100.89亿元、1019.46亿元、688.69亿元，较去年末规模均有所下滑。

从业务结构来看，不同券商资管公司各具特色。截至一季度末，在东证资

管在管公募基金产品中，非货币市场型基金占比达79.54%；财通资管、中泰资管的非货币市场型基金占比分别为85.32%、86.08%。而部分券商资管公司则更侧重货币市场型基金布局，例如，截至一季度末，华泰证券资管货币市场型基金占比达87.03%，同时，一季度华泰证券资管公募基金管理规模的增长，也主要得益于其货币市场型基金规模的增长(增长约215亿元)。

虽然券商资管公司的公募基金管理规模与头部基金公司仍有较大差距，不过，券商资管公司在展业层面也具备一定特色优势。深圳市前海排排网基金销售有限责任公司公募产品经朱海康对《证券日报》记者表示：“券商资管公司开展公募业务的优势在于其与母公司业务体系的协同性。券商在投行、研究和财富管理领域的资源，可为资管子公司在项目获取、ABS(资产支持专项计划)、REITs(公开募集不动产投资信托基金)等创新产品创设以及高净值客户对接方面提供一定支持。同时，在固收、衍生品等较为依赖交易能力的领域，券商具备更加丰富的投研与交易经验，能够相对快速地适应市场变化。”

值得注意的是，去年以来，券商申

请公募业务牌照的步伐有所放缓，证监会官网显示，目前已没有券商资管公司在排队申请公募业务牌照。盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示：“随着券商大集合产品基本改造完成，券商资管业务逐步步入更加规范化、高质量的发展新阶段。未来，券商资管业务将由过去的‘牌照驱动’进一步转向‘投研驱动’，专业能力和差异化服务将成为竞争的关键。”

资管业务表现分化

聚焦券商资管业务整体表现，数据显示，截至4月28日记者发稿，已有39家A股上市券商披露了2025年年报，其中，38家有可比数据的券商(国盛证券无2024年数据)合计实现资管业务手续费净收入445.05亿元，同比增长5.77%。

从行业竞争格局来看，券商资管业务表现进一步分化，在上述38家券商中，只有16家券商2025年资管业务手续费净收入实现同比增长，其余券商资管业务均承压，其中有10家券商的资管业务手续费净收入同比下滑超20%。同时，行业“马太效应”愈发显著，2025年资管业务手续费净收入位

居前五名的券商，其资管业务手续费净收入合计占38家券商总和的68.38%。

面对日益激烈的行业竞争，各家券商正结合自身禀赋，加速探索资管业务转型路径。在此方面，华安证券资管业务加速从通道向主动管理转型，持续优化业务结构，提升产品设计供给能力，着力打造“固收+”特色。财达证券则紧抓金融科技发展机遇，自主研发“慧智资管”投资运营管理系统并投入使用，通过数字化、智能化技术提升资管业务的运营效率和风控水平。

“在行业集中度日趋提升的趋势下，中小券商资管业务需探索差异化突围策略，以打开业绩增长空间。”朱海康进一步表示，对于中小券商而言，一是应避免同质化竞争，转向细分领域，例如深耕特定策略的FOF(基金中的基金)、区域型ABS等产品，打造专业特色。二是可强化主动管理能力，并依托本地资源，为区域内的高净值客户提供更具针对性的服务。三是可通过与银行理财子公司、第三方财富平台等外部渠道合作，联合发行产品，拓展代销网络，以弥补自身在渠道与品牌影响力方面的不足。

经纪业务收入稳定增长、两融业务量价齐升 上市券商一季报两大看点吸睛

■本报记者 周尚仔

一季度，A股市场交投活力持续释放，累计成交额比去年一季度增长超66%，为券商业绩增长注入强劲动能。作为券商核心支柱业务，经纪业务与融资融券(以下简称“两融”)业务收入大幅攀升，筑牢行业盈利基本盘。同时，财富管理转型持续向纵深推进，头部券商凭借资源禀赋构建差异化优势，中小券商聚焦特色赛道突围，行业发展格局持续优化。

经纪与两融业务双轮驱动

市场交投的持续升温，为券商经纪业务收入增长奠定基础。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%。市场热度带动投资者入市意愿提升，一季度A股新增投资者账户数达1204.02万户，同比增长61.15%，充足客源为经纪业务增收提供了支撑。

在此背景下，券商经纪业务收入同步走高。从已披露一季报的上市券商来看，中信证券经纪业务手续费净收入达49.15亿元，同比增长47.82%，延续行业领先地位；国泰海通、广发证券等头部券商该项收入均突破30亿元，同比增长均超50%，规模效应与业务协同优势持续凸显。中小券商同样实现突破性增长，浙商证券、国金证券、华西证券等多家券商经纪业务手续费净收入均突破5亿元，其中西部证券依托特色服务与区域优势，该项业务收入同比增长超70%。

中金公司研究部高级经理樊奕伟测算，一季度，预计42家上市券商调整后营业收入为1456亿元，同比增长27%。其中，经纪业务是业绩增长的主要驱动，贡献了调整后营收增量的50%，同比增长48%。

资本中介业务同步扩容，两融规模与开户数量双双提升，利息收入成为券商盈利重要增量。截至一季度末，A股两融余额达2.61万亿元，居历史高位区间；一季度两融新开账户数达47.84万户，同比增长51.42%。

市场行情回暖叠加交投活跃度提升，推动两融业务量价齐升，与经纪业务形成协同赋能。比如，国泰海通合并效应持续释放，一季度利息净收入高达17.6亿元，同比增长153.74%；中信证券紧随其后，一季度

利息净收入10.53亿元，去年同期为净支出2.02亿元。西部证券、山西证券等部分中小券商一季度利息净收入同比增长均在100%以上，盈利弹性持续释放。

财富管理转型打开长期空间

经纪与两融业务夯实短期业绩的同时，财富管理转型成为券商突破同质化竞争、夯实长期发展的关键。在中信建投非银及金融科技首席分析师赵然看来，如今券商的业绩增长不再依赖自营业务的单打独斗，而是转向经纪、资管、投行等轻资产业务的多元协同发力，轻资产业务竞争力分化正加速显现。

伴随居民财富向权益市场转移，券商财富管理加速从传统交易通道，向资产配置、买方投顾模式升级。当前行业转型特征清晰：买方投顾规模化落地，金融科技深度赋能，客户粘性稳步提升。券商依托权益投资、风控管理专业能力，以基金投顾为核心抓手，围绕客户需求完善产品体系，全面升级综合服务能力。

以中金财富为例，其披露的最新数据显示，4月份公司产品保有规模突破5000亿元，其中买方投顾资产规模约占三分之一。该公司调整考核方式从以销量为导向的短期激励转向以客户保有规模为核心目标。从“卖产品”到“管资产”，从“交易驱动”到“账户视角”，买方投顾的制度设计，让机构和客户真正站在了同一边。

业内观点普遍认为，财富管理长期转型趋势明确。头部券商凭借资本、客户、渠道等综合实力，持续巩固龙头优势；中小券商立足区域优势与细分领域，走差异化发展道路。

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：“在经纪业务向财富管理转型的过程中，未来行业格局或将呈现头部综合化、中小差异化的分化格局。头部券商凭借牌照与资本优势，进一步抢占核心产品与机构业务市场；中小券商则需在细分赛道突围，破局点在于区域深耕与垂直聚焦，通过成为地方金融重点或细分领域专家，构建资源壁垒。同时，科技赋能需追求精准而非规模。中小券商应通过差异化定位，在财富管理生态中找到不可替代的位置。”

中国平安一季度归母营运利润同比增长7.6%

本报讯(记者冷翠华)4月28日，中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国平安”)发布的报告显示，一季度，该公司实现归属于母公司股东的营运利润407.80亿元，同比增长7.6%；截至3月底，归属于母公司股东权益10183.10亿元，较年初增长1.8%；总资产突破14万亿元。

综合金融模式构筑核心竞争优势，客户经营效率持续提升。截至2026年3月31日，中国平安个人客户数近2.52亿，较年初增长0.2%；客均持有合同2.94个，较年初持平。客户质量持续提升。截至2026年3月31日，中国平安价值客户数较年初增长1.2%，高于个人客户数整体增速。客户留存率维持高位。

从保险业务来看，一季度，中国平安寿险渠道综合实力增强，高质量发展多维显现。寿险及健康险业务新业务价值达成155.74亿元，同比增

长20.8%；市场需求旺盛，新业务首年保费强劲增长45.5%。银保渠道、社区金融服务及其他渠道对平安寿险新业务价值的贡献占比同比提升6.8个百分点。

同时，中国平安一季度产险业务规模稳步增长，业务品质持续优化。平安产险原保险保费收入909.51亿元，同比增长6.8%；非机动车辆保险原保险保费收入375.14亿元，同比增长19.5%；保险服务收入843.34亿元，同比增长3.9%；整体综合成本率95.8%，同比优化0.8个百分点。新能源车业务发展持续向好，原保险保费收入同比提升16.1%，承保盈利水平保持稳定。

从保险资金投资来看，一季度，中国平安秉持长期投资、匹配负债的指导思想，保险资金投资组合实现非年化净投资收益率为0.8%。截至3月底，其保险资金投资组合规模约6.55万亿元，较年初增长0.9%。

招商银行一季度营收、归母净利润同比双增

本报讯(记者熊悦)4月28日晚，招商银行发布2026年第一季度报告。报告显示，今年第一季度，该行(按集团口径)实现营收869.40亿元，同比增长3.81%；实现归属于该行股东的净利润378.52亿元，同比增长1.52%。

从营收结构来看，该行实现净利息收入556.42亿元，同比增长4.99%；实现非利息净收入312.98亿元，同比增长1.77%。非利息净收入中，净手续费及佣金收入206.56亿元，同比增长4.87%；其他净收入106.42亿元，同比下降3.77%，主要是债券投资价差收入减少。

今年第一季度，招商银行净利差为1.77%，净利息收益率为1.83%，同

比分别下降5个基点和8个基点，环比分别下降2个基点和3个基点。受贷款重定价的影响，叠加有效信贷需求不足、零售贷款占比下降等因素影响，生息资产收益率有所下降，是拉低净利息收益率的主要因素。与此同时，该行持续推动负债高质量增长，部分抵消资产收益率下降带来的影响。

资产规模方面，截至3月末，该行资产总额为13.48万亿元，较2025年末增长3.17%。

资产质量方面，截至3月末，该行不良贷款率为0.94%，与2025年末持平；拨备覆盖率为387.76%，较2025年末下降4.03个百分点。

保险业一季度赔付支出达8893亿元 同比增长7.5%

■本报记者 杨笑寒

近日，国家金融监督管理总局发布了保险业一季度保费收入情况。数据显示，一季度，保险业实现原保险保费收入(以下简称“保费收入”)12.31万亿元，同比增长6.25%。赔款与给付支出(以下简称“赔付支出”)合计8893亿元，同比增长7.5%。

同时，截至3月底，保险业的总资产达42.47万亿元，同比增长12.2%，也实现了较快增长。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格对《证券日报》记者表示，一季度保险业运行呈现“总量稳、结构优、功能强”的特点。行业总保费保持稳健增长，同时总资产突破42万亿元，根基稳固。行业赔付支

出的同比增速快于保费收入，体现了保险切实发挥了保障功能和服务实体经济的作用。

从公司类型来看，一季度，财险公司合计实现保费收入5302亿元，同比增长近3%，其中健康险与意外险保费收入增速较快，分别同比增长16.3%和8.5%。

人身险公司合计实现保费收入1.78万亿元，同比增长7.3%。分险种来看，寿险保费与以万能险为代表的保户投资款新增交费增速较快，分别同比增长8.7%和14.5%。

龙格认为，财险公司保费收入中意外险与健康险保费的快速增长，主要受社会健康保障意识提升、“惠民保”等普惠产品的刚性需求驱动。人身险公司的保费收入中，寿险保费上涨主要缘于市场对具有长期确定收益

的储蓄型保险需求旺盛。

除市场需求驱动、企业结构优化等因素外，人身险产品预定利率是影响人身险保费的另一重要因素。

人身险产品预定利率，是指在计算人身保险产品的保费和责任准备金时，保险公司预先设定的年利率，包括普通型人身保险和分红型人身保险预定利率最高值，以及万能型人身保险最低保证利率最高值。

近日，中国保险行业协会(以下简称“中保协”)发布最新一期普通型人身保险产品预定利率研究值(以下简称“预定利率研究值”)。该指标为1.93%，较前一期的1.89%回升4个基点。这是自2025年1月份中保协启动该指标发布工作以来，首次实现环比回升，打破了此前四连降的态势。

预定利率研究值的上调，有利于保险行业的经营稳健化和短期内的保费增长。天职国际金融业咨询合伙人周璋对《证券日报》记者表示，在这一预定利率研究值的基础上，结合对今年经济和市场的研判，预计保险行业今年产品发行和销售节奏将更加稳定，有利于险企更加从容地推进全年的计划，提升经营的稳健性。

龙格也认为，预定利率研究值首次环比回升，反映了行业对长期投资收益预期趋于乐观，缓解了前期对利差损的过度担忧。短期内，这有助于提升储蓄型保险产品的吸引力。长期来看，预定利率研究值逐步调整，更贴近实际的投资收益假设，有利于行业实现负债成本与投资能力的匹配，推动产品定价更科学、行业经营更稳健。