

# 首季券商科创债承销规模近2000亿元

较去年同期增长超90%

■本报记者 周尚仔

5月6日,中国证券业协会发布2026年一季度证券公司债券(含企业债券)承销业务专项统计,公布券商各类专项承销数量、规模及行业排名等核心数据。一季度券商聚焦科技创新、民营经济、绿色低碳、乡村振兴等国家战略重点领域,各类专项债券承销规模均实现大幅同比攀升,服务实体经济成效凸显。

## 科创债承销金额高增

一季度,券商重点领域债券承销业务增长强劲。其中,科技创新债券承销规模近2000亿元,同比增幅超90%;民营企业债券承销金额达1288.06亿元,同比增长20.19%;绿色债券承销金额超500亿元,同比增长132.42%。三大核心赛道同步高增,体现了券商紧贴市场融资需求、精准服务实体经济重点领域的专业能力与责任担当。

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:“不同于银行信贷的抵押偏好,券商能够依托投行与研究团队,对科创、绿色等新经济领域的轻资产、高成长企业进行深度研判,通过科创债、绿色债等创新工具,将资本精准配置到传统信贷难以覆盖的‘最先一公里’。同时,券商具备多元化的全生命周期服务能力,不仅能提供债券融资,还能联动股权融资、并购重组、资产证券化等工具,为企业提供从初创到成熟的全链条金融支持。”

依托资源优势,头部券商在多品类承销业务中稳居前列;中小券商聚焦细分赛道,实现错位发展。在16项债券承销核心指标中,中信证券斩获6项第一。同时,平安证券承销民营企业债券金额、东方财富承销绿色债券金额、财信证券承销乡村振兴债券家数均位列单项榜首。

在政策支持下,券商加速构建



一季度,券商重点领域债券承销业务增长强劲

其中

科技创新债券承销规模近2000亿元

民营企业债券承销金额达1288.06亿元

绿色债券承销金额超500亿元

债券发行、资产配置、做市的全链条服务体系,全方位为科创企业赋能。一季度,61家券商作为科技创新债券主承销商合计承销232只债券,同比增长116.82%;合计金额1985.28亿元,同比增长90.36%。其中,有4家公司主承销金额突破100亿元,中信证券以334.8亿元的主承销金额位居行业第一;中信建投证券以248.62亿元位列第二;国泰海通与中金公司分别以214.15亿元和168.46亿元紧随其后。

与此同时,券商还大力支持民企融资。一季度,46家券商作为民营企业债券主承销商,共承销94只债券,合计金额1288.06亿元。平安证券以249.32亿元的主承销金额位居榜首;中信证券承销141.06亿元,排名第二;华泰联合承销83.44亿元,排

名第三。此外,券商对中小微企业专项融资服务稳步推进。一季度,35家券商作为中小微企业支持债券主承销商,共承销37只债券,合计金额312.12亿元。中信证券、国联资管、财通资管、中金公司的主承销金额均超30亿元。

## 深耕多元金融服务

证券行业持续加大对国家重大战略、产业重点领域及实体经济薄弱环节的金融供给。

绿色债券成为券商债券承销业务重要增长极。一季度,37家券商作为绿色债券主承销商,共承销49只债券,合计金额504.79亿元,同比增长132.42%。其中,中信证券以

96.94亿元的主承销金额位居首位;国信资管以66.6亿元紧随其后;国泰海通以42.98亿元位列第三。26家券商作为低碳转型债券主承销商,共承销25只债券,合计金额125.43亿元,同比增长298.19%。其中,广发资管、东方财富、中德证券的主承销金额均超过10亿元。

乡村振兴领域金融服务持续落地见效。一季度,34家券商作为乡村振兴债券主承销商,共承销38只债券,合计金额222.27亿元,同比增长130.02%。其中,国信资管、广发证券、首创证券主承销金额位居前三。

此外,一季度,8家券商作为“一带一路”债券主承销商,共承销5只债券,合计金额26.8亿元。参与发行地方政府债券的券商共55家,合计中标金额647.75亿元。

# 公募基金改革“周年考”交出高分卷

■昌校宇

一年,在资本市场的长河中或许短暂,但对于公募基金行业而言,2025年5月7日至2026年5月7日的这一年,却是一场深刻变革从破题到显效的关键阶段。

以《推动公募基金高质量发展行动方案》(以下简称《行动方案》)为纲领,行业告别了过去“规模至上”的路径依赖,开启了一场以“投资者为本”的系统性改革。回望这一年,笔者认为,改革没有停留在政策文件里,而是在费率结构的调整中、在业绩比较基准的锚定中、在考核机制的转向中,落地生根、逐一亮效。这份以“回报导向”为主题的高分答卷,成为公募基金高质量发展成色持续彰显的生动注脚。

《行动方案》将建立与基金业绩表现挂钩的浮动管理费收取机制列为首要任务,首批26只新模式浮动管理费基金的面市,标志着改革从制度设计走向产品实践。管理费采用“基准档+升降档”非对称设计,降档让利力度远超升档幅度,制度天平向投资者倾斜的导向清晰。截至2026年5月7日,首批产品中近九成实现正回报,机制设计的可行性得到初步验证。

与此同时,随着销售环节费率新规落地,公募基金费率改革“三步走”全面收官。管理费、交易佣金、销售费用三路让利,合计每年为投资者节约成本超500亿元,行业综合费率整体下降约20%。这并非简单的费率下调,而是行业盈利模式的底层重构——从“早涝保收”的固定收费,转向“以业绩换报酬”的绑定模式,公募基金利益与投资者利益关系更紧密。

长期以来,“风格漂移”“名不副实”是公募基金行业顽疾,严重影响投资者信任与市场秩序。改革的关键一招是将业绩比较基准从形式条款上升为制度约束。2026年3月份,公募基金业绩比较基准新正式施行,基准不再是产品宣传的“装饰”,而是投资管理的“定盘锚”。基金公司必须建立覆盖基准选取、运行监测、偏差纠偏的全流程机制,基准一经选定不得随意变更。

随后,12家公募机构集中调整旗下近200只产品业绩比较基准。这不是简

单的技术修正,而是行业投资纪律的重塑。当“对标基准、恪守定位”成为刚性要求,投资者就拥有了评价基金的清晰标尺,行业透明度与规范性得到实质性提升。

制度设计的链条最终要落到规范机构行为、引导长期投资上。《基金管理公司绩效考核管理指引》的修订给出了硬性答案:3年以上中长期业绩指标权重不低于80%,股东分红与基金长期业绩、投资者持有盈亏深度挂钩。这一要求从根本上扭转短期化倾向,基金经理无需为季度排名频繁调仓,基金公司不必为短期业绩追逐涨跌。从行业实践来看,投资逻辑已发生深刻转变,短期博弈空间持续压缩,深耕产业长期价值、严控风格漂移成为主流机构的一致选择。

改革的核心目标最终体现为两个“服务”能力:服务居民财富管理、服务实体经济。数据显示,2025年初至2026年3月末,公募基金投资制造业和科创领域股票市值由4.3万亿元增至超6万亿元,增幅近40%;公募基金合计盈利2.4万亿元,其中权益类基金1.8万亿元。截至2026年2月底,公募基金总管理规模历史首次突破38.6万亿元。

上述数据表明良性循环正在形成:权益类基金持续扩容为科技创新提供资本支撑,科技创新企业的成长又反哺基金投资收益。公募基金作为“科技—产业—金融”循环关键支点的战略功能日益凸显。

一周改革成效显著,但公募基金行业的一些沉疴积弊难以短期内完全消解,部分机构“重规模、轻回报”的惯性仍未完全破除,投研能力与居民财富管理的匹配度、销售行为规范性、投资者长期陪伴体系仍有优化空间。正如《行动方案》提出的,力争用三年左右时间,扎实推动各项改革举措落地见效,形成行业高质量发展的“拐点”。未来,随着制度框架持续完善,机构转型不断深化,市场理念日趋成熟,公募基金有望在守护居民投资权益、服务资本市场与实体经济中,发挥更坚实的“压舱石”与“助推器”作用。



记者观察

# 多只货币基金收益率跌破1%

■本报记者 彭行菘

近日,南方现金货币A等多只头部货币基金7日年化收益率相继跌破1%关口。Wind资讯数据显示,截至5月6日,全市场351只货币基金(仅统计主份额)中,已有130只产品7日年化收益率低于1%,占比达37.04%,而去年同期仅26只。

与此同时,短债资产收益率普遍处于历史低位。当前1年期国债收益率已下行至1.16%左右,AAA级1年期同业存单利率也低于1.45%,货币基金可投资的高收益短期资产较为稀缺。

深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营方刘芳对《证券日报》记者表示,高收益的短期优质资产供给相对稀缺,新增资金配置的收益水平持续低于存量,被动拖累货币基金整体收益率。

然而,收益下行并未阻挡资金涌入。Wind资讯数据显示,今年以来,截

至5月7日,货币基金总规模突破15.58万亿元,较年初增长5726.69亿元,创历史新高。

“伴随多轮降息,市场上各类‘类无风险收益’产品的收益中枢都在下降,居民在‘稳健收益’与‘风险溢价’之间可以妥善地再平衡。”一位财富管理人士表示,投资者可根据资金使用期限和风险承受能力,构建分层级的资金管理方案。

晨星(中国)基金研究中心助理分析师王方琳在接受《证券日报》记者采访时表示,建议在配置货币基金时理性降低收益预期,将其作为活期存款替代、日常周转的流动性工具。投资者可重点关注机构持有人结构,需留意单一机构占比偏高带来的集中赎回波动风险;优先选择规模适中、中长期收益走势平稳的产品,避免规模过小存在清盘风险;同时可参考全市场货币基金费率均值(管理费约0.23%、托管费约0.06%、销售服务费约0.13%),优先布局低费率产品。

# 56家期货公司去年合计实现净利润约93亿元

■本报记者 王宁

A股上市公司2025年年报披露结束。Wind资讯数据显示,按上市公司年报披露口径统计,4家上市公司以及52家由上市公司参股、控股或纳入相关财务披露范围的期货公司,2025年合计实现净利润约93亿元,相较2024年的81.72亿元增长13.8%。

2025年期货市场迎来大发展,一方面,行业整体资金规模有所扩容;另一方面,期货公司差异化竞争格局逐步形成。从多份上市公司年报披露的信息看,部分公司的资产管理业务和境外金融服务业务等,成为其盈利增长的重要支撑。

上述56家公司中,19家公司2025年净利润突破1亿元,排名前十的公司均实现净利润同比增长。作为行业龙头,中信期货以10.72亿元的净利润稳居首位,同比增长7.63%;国泰君安期货、永安期货、中信建投期货去年净利润分别为9.36亿元、6.52亿元、6.51亿元,分别同比增长14.57%、13.4%、44.35%;银河期货、上海东证期货、瑞达期货、南华期货、广发期货、招商期货等,去年净利润均在3亿元至6亿元之间,均实现不同程度的同比增长。

另外,有24家期货公司去年净利润保持在1000万元至1亿元之间,其中有

15家公司实现同比增长。例如,创元期货、中泰期货、兴证期货、五矿期货、东吴期货分别实现净利润9522万元、8554万元、7300万元、6860万元、6681万元,同比增长分别达48.8%、1788.3%、399.66%、19.7%、25.25%。与之相对应的是,部分期货公司2025年净利润同比下滑,甚至出现亏损。整体来看,56家期货公司去年业绩分化明显。

中国期货市场监控中心数据显示,截至2025年底,期货市场监管资金总量约为2.15万亿元,期货公司客户权益合计达2万亿元。同时,期货公司进入差异化发展阶段。

中信证券2025年年报显示,去年全资子公司中信期货围绕绿色期货品种化解新能源产业链企业经营压力,持续论证新型品种工具,深化绿色金融发展;截至去年底,中信期货在碳酸锂、多晶硅、工业硅期货成交量和持仓量方面均保持行业领先。

# 外资券商2025年业绩“冰火两重天”

■本报记者 于宏

近日,外资券商2025年业绩披露完毕,行业分化格局愈发清晰。在2025年A股市场走势整体向好、交投活跃的背景下,多家外资券商净利润实现翻倍增长,也有多家中小机构业绩显著承压,仍未摆脱亏损状态。

聚焦外资券商营收“第一梯队”,有3家券商2025年营业收入在18亿元以上。具体来看,营收居首的外资券商为高盛(中国)证券,实现营业收入25.84亿元,同比增长40%;实现净利润14.61亿元,同比增长194%。其次是瑞银证券,实现营业收入18.88亿元,同比增长80%;实现净利润7.3亿元,同比增长387%。摩根大通证券(中国)紧随其后,实现营业收入18.76亿元,同比增长94%;实现净利润9.84

亿元,同比增长280%。

从外资券商的展业实践来看,各家机构正逐步探索差异化发展道路,依托自身资源禀赋打造特色优势,并已初显成效。例如,高盛(中国)证券持续整合、利用高盛集团资源优势,深化完善对QFII(合格境外机构投资者)及境内机构客户的服务覆盖,同时持续深化金融产品代销业务,将信托跨境产品作为核心发力点,帮助境内客户实现个性化跨境资产配置。瑞银证券则与国内头部信托公司保持合作,满足境内客户日益增长的家族资产保护、穿越代际的财富管理需求,以打开业务增长空间。

在净利润增速方面,摩根士丹利证券(中国)以664%的净利润同比增速位居外资券商榜首,从2024年的1815.27万元大幅跃升至2025年的

1.39亿元。

值得注意的是,外资券商表现出较大分化,在上述券商交出亮眼“答卷”的同时,也有多家机构业绩显著承压。其中,汇丰前海证券2025年实现净利润1.02亿元,同比下降40%。此外,多家外资券商2025年延续了前一年的亏损状态,例如,星展证券净亏损1.48亿元,渣打证券净亏损1.03亿元,野村东方国际证券、大和证券、法巴证券、东亚前海证券净亏损规模均在1亿元以上。

“外资券商在境内资本市场展业,仍面临多重挑战。”中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英在接受《证券日报》记者采访时表示,本土头部券商凭借对地方企业、个人客户的深度覆盖和灵活的服务网络,已在经纪、两融等传统业务领域形成牢固壁垒,外资券商若无法精准切入跨境并

购、离岸资产配置等细分市场,则极易陷入“高端但窄众”的营收困境。在激烈的行业竞争中,外资券商的跨平台协作效率、跨境资源调动能力将受到更严峻的考验。

中国人民大学中国资本市场研究院联席院长赵锡军对《证券日报》记者表示:“外资券商要克服‘水土不服’,关键在于放弃对海外经验的简单复制,转而寻找匹配自身禀赋的长尾赛道并持续深耕。例如,外资券商可着力开发跨境市场,跨主题的对冲及结构化产品,为中国投资者提供真正差异化的产品策略,与本土服务机构形成错位竞争;同时持续丰富吸引境外投资者配置中国资产的工具,成为跨境资本流动的坚实桥梁。整体而言,外资券商可通过聚焦跨境并购、跨境财富管理细分领域,以精品化服务构筑业务‘护城河’。”

# 多地农商行密集下调存款利率

■本报记者 彭妍

进入5月份,山西、内蒙古、黑龙江等多地农商行陆续调整存款利率,覆盖多个存款期限,最高调降幅度达35个基点。

从具体调整情况来看,山西广灵农商行自5月1日起全面下调各期限存款利率,一年期、二年期、三年期、五年期存款利率分别由1.45%、1.5%、1.75%、1.8%降至1.35%、1.4%、1.65%、1.7%,均下调10个基点。

内蒙古农商行察右后旗支行同样于5月1日实施利率调整,三年期非社保卡客户1万元起存的存款利率由1.65%降至1.6%,其余期限存款利率保持不变;山西灵丘农商行近期下调部分期限存款利率,半年期、一年期利率分别由1.3%、1.45%下调至1.2%、1.25%,下调幅度分别为10个基点和20个基点;黑龙江呼玛农商行下调

一年期5万元以下档次存款利率,由1.3%降至1.25%。

此外,江苏扬州中农商行近期也对储蓄存款利率进行调整,活期存款、七天通知存款利率分别由0.02%、0.65%调降至0.01%、0.3%,下调幅度分别为1个基点和35个基点。

与区域农商行不同,国有大行、股份制银行的存款利率保持了平稳。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏在接受《证券日报》记者采访时表示,本轮农商行利率下调本质为补降,农商行和国有大行、股份制银行利率走势出现明显分化,主要源于三方面因素。一是利率调整节奏错位。国有大行、股份制银行已于2025年完成多轮存款利率下调,整体利率水平已处于低位;而农商行调整节奏相对滞后,当前集中下调利率属于阶段性补降落地。二是净息差压力分

化。受贷款利率持续下行、存量高息存款集中到期叠加影响,农商行经营成本承压凸显,倒逼其加大存款端成本管控力度。三是负债结构存在禀赋差异。国有大行和股份制银行活期存款占比较高,负债成本调节空间充足;农商行存款业务高度依赖定期存款,中长期负债成本刚性更强,通过下调利率压降成本的诉求更为迫切。

展望后市,苏商银行特约研究员高政扬对《证券日报》记者表示,农商行存款利率仍有一定下调空间,但整体有限,且可能呈现结构性分化特征。一方面,部分农商行前期高度依赖高成本负债,息差压力依然较大,存在继续跟进压降负债成本的现实需求,同时长短期存款利率有望进一步收窄,助力负债结构优化。另一方面,在政策端呵护银行净息差、稳定银行经营情况下,

LPR(贷款市场报价利率)进一步下调的空间相对有限,后续或更多是结构性的利率调整。因此,后续整体降幅或将趋于收敛,同时可能通过优化期限结构和差异化定价来调整负债成本。

在行业转型层面,姜飞鹏建议农商行从四方面发力,夯实长期稳健经营基础。其一,深耕本地市场,优化客户结构,重点拓展城乡居民、中小微企业基础客群,培育专属核心客户群体;其二,依托支付结算、场景生态等综合金融服务沉淀低成本资金,提升客户黏性,稳固低成本存款来源;其三,健全多元化负债管理体系,主动压降高成本长期存款占比,适度提高活期及短期存款比重,优化负债期限与成本结构;其四,加快提升数字化运营能力,以差异化综合金融服务替代单一价格揽储模式,摆脱利率同质化竞争格局。