

两大上市险企上半年业绩大幅预增

■本报记者 冷翠华

7月14日,中国人寿发布2026年半年度业绩预增公告称,经初步测算,预计今年上半年归属于母公司股东的净利润同比增长约215%到235%;新华保险7月13日发布公告称,经初步测算,预计今年上半年归属于母公司股东的净利润同比增长40%至60%。

受访专家认为,受益于资本市场的良好表现,预计上市险企整体业绩将显著改善。不过,受各家公司投资策略、资产分类策略差异影响,业绩增幅或将出现明显分化。

受益于权益市场回暖

中国人寿公告显示,预计上半年归属于母公司股东的净利润约1289.33亿元到1371.19亿元,与2025年同期相比,将增加约880.02亿元到961.88亿元,同比增长约215%到235%。

新华保险公告显示,预计上半年归属于母公司股东的净利润为207.19亿元至236.78亿元,与2025年同期相比,预计增加59.20亿元至88.79亿元,同比增长40%至60%。

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,两家公司上市险企业绩预增主要源于上半年权益市场回暖带来的投资收益集中释放,以及上市险企优化资产配置、加大对新质生产力等领域布局取得的良好回报。

中国人寿表示,上半年公司锚定“三坚持”“三提升”“三突破”高

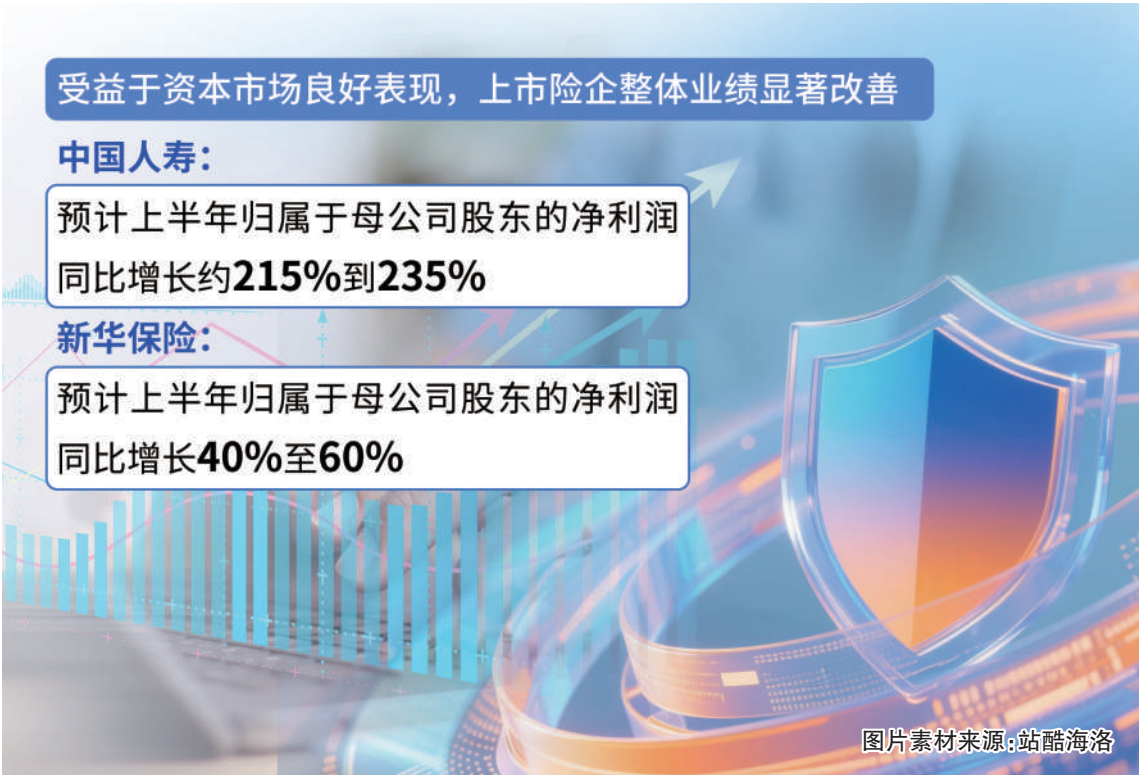
质量发展核心思路,持续深化资产负债联动,深入推进产品和业务多元化布局,科学管理负债成本,有效提升经营质效,公司可持续发展基础进一步夯实。同时,公司投资坚持服务实体经济,围绕资产负债匹配做好长期投资布局,提升投资专业能力,不断增强投资组合收益韧性和长期回报潜力,公司资产配置持续优化,新质生产力等领域布局稳步推进,取得良好投资业绩。

新华保险表示,上半年业绩预增主要有四方面原因。一是坚持走内涵式高质量发展道路,强化战略引领,聚焦寿险主营业务发展,不断深化改革;二是坚持稳健可持续发展,夯实经营根基,着眼长远布局,积蓄发展后劲;三是加强“保险+服务+投资”三端协同联动,丰富完善医养等领域的客户服务生态,加大人工智能(AI)科技投入,推动寿险主营业务的价值增长;四是不断强化投研能力建设,优化资产配置结构,积极服务国家战略,加大对科技创新企业和新质生产力的投资支持力度,取得良好投资收益。

中泰证券非银金融行业首席分析师葛玉翔表示,本次预增体现了随着险资入市比例不断提升,头部上市险企具备“科创影子股”的投资业绩弹性。

宽幅波动或将成常态

从A股上市险企上半年整体业绩预期来看,业内人士认为,预计整体净利润将显著改善。同时,在新会计准则下,保险公司短期利润宽幅波动或将成为常态。



龙格表示,二季度权益市场同

比好转,带动投资端普遍修复,预计A股上市险企上半年整体净利润将显著改善,但因各家公司的权益仓位及FVTPL(以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产)占比不同,预计增幅将明显分化。

东方证券研报表示,保险服务业绩保持稳定,资产端改善推动上市险企上半年利润修复。负债端价值增长延续,保险服务业绩继续提供稳定贡献;二季度权益市场反弹,长端利率下行,FVTPL权益及债券估值改善,投资业绩较一季度

明显回升。

同时,东方证券分析称,投资业绩已成为上市险企利润分化的核心变量。在新会计准则下,投资业绩随权益市场、利率和资产处置收益变化,成为季度利润波动的主要原因。保险服务业绩决定盈利稳定性,资产端表现主导利润弹性和公司间业绩差异。今年二季度,股债市场同步改善,资产账户结构决定上市险企上半年的投资业绩修复幅度。新华保险、中国人寿的FVTPL股票及基金占比较高,权益市场修复向利润表传导更直接。

值得关注的是,中国人寿一季度与上半年累计归母净利润的同比增速反差较大。一季度,该公司归母净利润为195.05亿元,同比有所下降;上半年归母净利润则预计同比大幅增长。

龙格认为,这种剧烈波动是新会计准则下大量权益资产计入FVTPL所致,其公允价值变动直接影响当期损益,一季度市场震荡拖累净利润走低,二季度反弹则快速推高净利润,这是报表特征而非经营质变,短期波动较大也是行业共同特征。

慈善信托持续“扩容” 6月末财产总规模超113亿元

■本报记者 方凌晨

近日,中国慈善联合会慈善信托委员会发布《2026年上半年慈善信托发展情况简报》(以下简称《简报》)。数据显示,截至2026年6月30日,全国慈善信托累计备案2933单,财产总规模约113.83亿元。

今年上半年,新备案慈善信托168单,已披露设立规模约7.36亿元,相较于2025年同期,新备案慈善信托数量有所回落,但规模增长21.2%。

存续慈善信托也在持续“生长”。今年上半年,有91单慈善信托存在追加资金情况,追加规模约3.62亿元。比如,国投泰康信托国

投公益乡村振兴慈善信托(2023)、外贸信托-中国中化乡村振兴慈善信托(2024)两单慈善信托追加金额均在5000万元以上,追加金额合计约1.36亿元。

随着部分慈善信托的运作状态从“一次性投入”转向“持续追加、滚动支持”,其长效信任机制与项目承载能力持续凸显。用益金融信托研究院研究员帅国让对《证券日报》记者表示:“依托财产独立、风险隔离等优势,慈善信托可以长效管理公益资金,精准助力乡村振兴、养老帮扶等领域,彰显其服务国家战略和民生需求的工具属性。”

“慈善信托灵活性强,可以根据

委托人的意愿定制个性化的慈善方案,可以精准支持特定群体或领域,如支持某个罕见病的研究、资助特定地区的学生等,是传统慈善的有效补充。”一家大型律师事务所家族财富顾问李建旭对《证券日报》记者表示。

近年来,依托政策支持、信托业转型提速、高净值人群公益传承需求进一步提升等多重有利条件,慈善信托行业迎来发展机遇期。

“长期来看,慈善信托行业将朝着标准化、特色化方向发展,养老慈善信托、家族慈善信托或成为主流增量。”帅国让表示。

“未来慈善信托发展将呈现四大趋势。”李建旭认为,一是规模化

与大众化并行,在更多服务于家族传承和战略慈善的亿元级别大型慈善信托出现的同时,小额集合型慈善信托也会逐步普及,有效降低参与门槛,吸引更多社会公众投身公益。二是服务领域持续扩展,将出现高度垂直细分的专业慈善信托。三是“慈善+金融”深度融合,慈善信托联动家族信托、保险金信托将作为标准化配置,成为一体化财富管理

与家族传承方案的核心组成。同时,随着业务专业复杂程度提升,律所等第三方专业机构的参与空间拓宽。四是科技赋能全流程,大数据等技术将在项目筛选、过程监控、效果评估中发挥更大作用,实现“智慧

慈善”。

未来,慈善信托的高质量发展仍需多方协同发力。帅国让认为,监管部门需要完善慈善信托税收、登记等配套制度;行业需要细化信息披露标准的执行机制,提高信息披露质量,降低设立运营门槛,进一步释放慈善信托发展潜力;信托公司需要深耕细分公益赛道。

“信托公司可与慈善组织等机构深化合作,从简单的‘通道’合作,转向共同设计产品、共同管理项目、共同评估效果的‘战略合作人’关系。”李建旭说,同时,信托公司可大力开展慈善信托知识普及和公众宣传,让更多人了解慈善信托。

上半年权益类银行理财平均年化收益率达10.69%

■本报记者 熊悦

记者从普益标准金融数据平台获悉,截至6月末,全市场银行理财存续规模为31.51万亿元,环比回落约2947亿元,产品数量环比增加677款至5万余款。同时,今年上半年,银行理财平均年化收益率较2025年末上升0.10个百分点至2.31%。

受访专家普遍认为,6月末银行理财规模环比回落,主要受半年度末资金回表的季节性因素影响。

普益标准研究员屈颖对《证券日报》记者表示,一方面,季末资产配置行为对理财规模形成一定扰动。半年度末通常是企业资金结

算、缴税以及机构资金安排较为集中的时期,同时商业银行也会结合半年末流动性管理和负债组织需要优化资产配置,部分资金阶段性回流存款体系,对理财产品规模形成一定影响。另一方面,产品到期及资金接续存在时间差。6月份全市场到期理财产品12904只,环比增加1217只,部分资金在产品转换过程中存在短暂空档,加之部分投资者根据市场情况调整资产配置,导致行业规模短期有所波动。

具体来看,数据显示,截至6月末,现金管理类、固定收益类、权益类、商品及金融衍生品类理财产品的规模环比均有不同程度的下降。

其中,现金管理类及固定收益类两大主力产品的规模环比分别下降921.95亿元、2103.47亿元。混合类理财产品的规模环比增加85.03亿元至9047.21亿元,规模占比从2.82%提升至2.87%。

从收益表现来看,不同类型理财产品的收益率表现分化显著。上半年,现金管理类、固定收益类、混合类、商品及金融衍生品类理财产品平均年化收益率分别为1.19%、2.44%、3.48%、36.92%。得益于今年上半年权益市场震荡上行等因素,权益类理财产品的收益率表现亮眼,上半年平均年化收益率达10.69%。

数据显示,截至6月末,银行理财产品破净率(破净产品数量/统计产品数量)环比有所抬升。破净的银行理财产品数量占比环比上升2.03个百分点至2.99%。

受访专家认为,银行理财产品破净率出现阶段性回升,主要受债券市场调整、多元资产波动放大等因素共同驱动。这是理财全面净值化背景下,市场价格波动引发的正常阶段性现象,并不意味着破净率出现趋势性上升。

在中信证券首席经济学家明明看来,面对银行理财产品净值波动加大的情况,银行理财子公司可以从多方面入手应对。其一,产品端

优化供给结构;其二,投研端深化主动管理能力,动态优化久期、杠杆、信用利差策略,加快布局“固收+”及多资产多策略体系,降低对单一债市的依赖;其三,强化资产负债统筹管理,做好资产端与负债端的期限匹配和流动性储备;其四,客户端完善信息披露与客户陪伴机制,清晰阐释净值波动归因及业绩比较基准内涵,有效缓释因净值回撤触发的集中赎回等负反馈效应。

屈颖建议,投资者要立足长期收益视角,理性区分短期净值回撤与最终持有期损益。同时,秉持长期配置理念,避免因短期波动频繁申赎。

总部趋于“空心化”;个别券商设立多家同类分公司且不同分公司之间、分公司与总部之间业务范围未作明确划分,可能导致无序竞争。

值得关注的是,在全行业分支机构普遍推进“瘦身”的同时,也有部分券商锚定区域核心赛道推进差异化布局。比如,4月份,国海证券宣布将在浙江省义乌市设立1家证券营业部。5月份,国盛证券宣布将优化整合6家分支机构,并将3家营业部调整变更为分公司。业界认为,部分券商通过新设网点、升级分公司等方式,有助于强化自身区域枢纽的辐射能力。

公募基金季报 新增七年、十年业绩披露

■本报记者 彭衍菴

随着《公开募集证券投资基金信息披露内容与格式准则第2号——定期报告的内容与格式》正式实施,2026年二季报成为新规落地后的首批基金定期报告。部分成立时间较长的公募基金首次季报中披露过去七年、十年的业绩表现。

Wind数据显示,截至7月14日,已有72只公募基金披露二季报,成立时间较长的基金均披露了五年及以上维度的长期业绩(基金合同生效未满五年的,披露自基金合同生效以来业绩)。其中,平安睿享文娱混合A、红土创新新兴产业混合A、平安策略先锋混合、长城中小盘混合A、融通转型三动力灵活配置混合A等14只成立满十年的基金,均披露了过去十年的业绩表现,上述产品中有9只净值增长率超过300%。

南开大学金融学教授田利辉对《证券日报》记者表示,此次将七年、十年期业绩纳入季报,本质上是基金评价坐标的迁移,有助于让真正穿越周期的基金管理人浮现,推动长期投资从理念倡导转化为可观测、可比较的显性指标。同时,有助于为短期博弈设置制度“减振器”,倒逼基金公司从“规模导向”转向“持有人回报导向”,从“追逐热点”转向“坚守能力圈”。

深圳市排排网基金销售有限责任公司公募产品运营管芳芳表示,长期业绩披露将推动行业从“比短期净值”转向“比长期价值创造”。对投资者而言,有助于其从盲目追逐短期热点和阶段性冠军,转向寻找具备长期陪伴能力和持续回报能力的管理人。

对基金经理人而言,长期业绩公开披露,意味着投研体系、基金经理稳定性、风险控制能力和持有人体验都将受到更长期维度的检验。

富达基金发言人对《证券日报》记者表示,富达基金在管理上一直以3年至5年作为基金经理考核周期,并设置5年滚动奖励机制,目的都是围绕长期业绩表现而非短期收益进行考核。

从投资者角度看,晨星(中国)基金研究中心高级分析师李一鸣表示,投资者参考季报新增披露的长期业绩数据时,不宜单纯审视收益率水平,应结合最大回撤、波动率、相对业绩比较基准的超额收益、盈利持有人占比等指标综合判断。同时,需要关注基金经理任职稳定性、投资风格是否持续一致、持仓集中度与换手率等因素。

业内人士认为,长期业绩披露将促使公募基金行业重新审视“基金赚钱”与“基民赚钱”之间的关系。一方面,基金公司需要通过更稳定的投资框架和更长周期的考核机制,提升产品长期回报能力;另一方面,投资者需要建立更加理性的评价方法,避免单纯以短期涨幅作为申购依据。

田利辉认为,长期业绩首次纳入季报披露体系,是公募基金行业信息披露从“结果展示”向“投资者获得感展示”延伸的重要尝试。随着季报中的长期业绩,以及年报、中期报告中的盈利投资者占比等指标逐步进入投资者视野,公募基金行业将进一步强化“重长期、重回报、重持有人体验”的发展导向。

年内公募高管变更214人次

■本报记者 王宁

Wind数据显示,截至7月14日,年内公募机构高管变更214人次,与去年同期持平,其中董事长岗位变更40人次,总经理岗位变更57人次,副总经理岗位变更62人次,其余变更岗位包括督察长、首席信息官等。可以看到,副总经理岗位变更频次最高。

业内人士表示,年内公募机构出现多起高级管理岗位的集中更替,反映出机构对核心管理岗位的战略调整与接班机制的加速落地。

近日,汇泉基金、诺安基金和招商证券资产管理有限公司等集中发布了关于总经理岗位变更的公告;6月份德邦基金、富国基金等集中发布了关于董事长岗位变更的公告。

诺安基金相关负责人向《证券日报》记者表示,本次变动属正常人事调整,不影响公司整体战略方向及旗下产品正常运作。面对基金行业高质量发展的机遇与挑战,诺安基金将继续秉持长期主义理念,以科技投资特色为引领,持续夯实投研能力,完善人才梯队,优化产品布局。

现阶段,公募基金行业正经历从规模扩张向高质量发展的转型阶段,公募机构普遍通过内部调整、专业化分工,提升运营效率与风险控制能力,如诺安基金刘翔接棒总经理职务,体现出管理层对业务连续性的高度重视。

公募机构副总经理岗位变更频次最高。在业内人士看来,这或表明公募机构高级管理人员的结构性调整正在加快。

北京某公募机构相关业务负责人表示,随着公募基金产品线日益多元化、投研体系日趋复杂,公募机构对高级管理团队的专业能力与跨部门协同效率提出了更高要求。以副总经理岗位为例,其通常分管投研、市场、运营等一个或多个业务领域,专业能力与跨部门协同效率会影响相关业务的工作质量。当前行业普遍推行“投研一体化”与“客户导向型组织架构”,促使公募机构更倾向于通过内部提拔或横向调动,强化高级管理者的复合背景与实战经验。

此外,多家公募机构出现总经理接任者为原副总经理,或原总经理转任其他高管职务的岗位调整,或表明公募基金行业正系统性构建接班人机制。