

“保险+服务+投资”三端协同发展

新华保险2025年业绩会透露经营重点

●本报记者 薛瑾

“我国寿险业正面临一场深刻的功能定位与商业模式变革,对新华保险来说,是‘机遇与挑战并存、机遇大于挑战’的关键时期。”新华保险董事长杨玉成3月30日在该公司2025年度业绩发布会上表示。面对机遇和挑战,新华保险管理层介绍,公司将践行“大保险观”,推动“保险+服务+投资”三端协同发展,深入践行以客户为中心的战略,全面提升寿险主业核心竞争力,加强投资能力和多元化投资策略建设,持续打造价值增长曲线。

把握寿险业发展机遇

从寿险业发展机遇来看,杨玉成表示,第一个机遇是中国式现代化迈入新征程的机遇。“十五五”规划纲要描绘了中国经济高质量发展的宏伟蓝图,部署了建设现代化产业体系,加快高水平科技自立自强,加大保障和改善民生力度等重大任务,与保险业风险保障、资金融通、社会治理“两器三网”的功能高度契合,为行业开辟了价值实现的广阔空间,这是保险业面临的重大发展机遇。

第二个机遇是做好金融“五篇大文章”的机遇。我国人口结构老龄化推动了社会风险保障需求的系统性改变,特别是叠加我国宏观经济转型和结构调整,使得保险业服务实体经济做好金融“五篇大文章”的功能定位更重要,市场需求更广阔。社会正面临日益丰富多元的场景化保险需求,从风险保障到财富管理,从医疗健康到商教文旅,商业保险与消费场景、服务场景的融合日益紧密,将给寿险业带来重要发展增量。

第三个机遇是财富管理的机遇。保险业新“国十条”已经把财富管理作为保险公司的主责、主业,丰富和扩展了保险的内涵和外延。当前百姓财富保值增值的需求十分旺盛和多元,不断涌向资本市场和保险产品。保险产品的稳健收益、养老储备代际传承的优势得以凸显。

“目前寿险业面临的首要挑战是如何在低利率环境下应对好利差损风险,实现资产负债有效匹配与协同发展。”杨玉成说,“在客户选择购买保险、大量保费涌入保险公司后,如何能转化成穿越周期、战胜波动、最终兑现给客户的长期收益回报,将对寿险公司的经营能力和投资能力提出更高要求。”

“我们要始终以‘敬畏每一分保费、做好每一项服务、把稳每一笔投资’的责任感,守护好老百姓的钱袋子,真正实现为客户保得长久的承



公司供图

诺。”杨玉成说。

做优保险本源业务

“我们将全力做高质量、高价值业务,切实提升浮动收益型产品、长年期和健康保障型产品占比,持续优化业务结构、收入结构、利润结构,实现从‘利差依赖’到‘价值驱动’的转型,做到让保单回归本源、服务回归客户、队伍回归专业,推动负债端竞争力的提升达到新高度。”杨玉成说。

保险公司的负债端一定程度上可以看成保险本源业务。这一本源业务的发展,直接关系到一家保险公司的价值增长逻辑是否过硬。

据新华保险总裁兼首席执行官杨晓斌介绍,三年来,该公司践行内涵式高质量发展理念,推出一系列“打基础、立长远、增后劲”的改革发展举措:一是重点抓业务发展,提升产品竞争力,有效推动期交业务增长;二是改善业务结构,2025年顺应市场变化,全面推进分红险转型,分红险业务占比显著提升;三是提升保单续费率,深化治理,严格考核,对续费率一抓到底;四是提高资源使用效率,优化费用投入政策,削减无效效益费用,资源向一线倾斜。

“2026年公司将立足主责主业,持续深化分红险转型工作,精准把握分红健康险政策红利窗口期,推动健康险与分红年金险销售,巩固分红险转型成果。”杨晓斌说,未来,公司将继续坚持“以客户为中心”,深化多元产品竞争策略,融合营销新理念,持续加强产品创新。深入实践“场景+产品+服务+科技”新理念,强化“保险+投资+服务”三端协同,深化“产品+”模式;丰富多元养老及财富管理类产品体系,持续丰富健康保障类产品矩阵,持续推动产品创新。

发挥投资端积累的优势

新华保险管理层透露,投资端是近年来新华保险的优势业务领域之一。未来,公司要全面加强投资能力和多元化投资策略建设,构建强大的投研体系和投资人才队伍,打造投资生态圈。

新华保险副总裁秦泓波表示,新华保险坚定看好中国资本市场中长期发展前景,主要关注三个方面:一是景气度上行、业绩持续优化的行业;二是符合国家战略方向的行业,尤其是新质生产力相关领域;三是高股息投资策略。

秦泓波介绍,公司将坚持资产负债匹配原则,围绕负债特征合理安排资产久期和结构,力保投资端收益能够有效覆盖负债成本;坚持分散化、多元化的资产配置理念,在固定收益、权益和另类等各类资产之间合理配置,持续优化组合结构,增强组合的抗风险能力和收益弹性;坚持绝对收益导向,在市场中波动中注重安全边际,积极把握结构性机会,努力为公司和客户创造长期稳健的投资回报。

对于权益类资产配置,新华资产总裁陈一江表示,公司高度重视权益类资产在整体投资组合中的配置价值和战略意义,将统筹考虑权益类资产的配置节奏和规模。通过科学的大类资产配置和分散化投资,降低组合整体对单一市场波动的敏感度;合理运用新金融工具准则下的资产分类机制,妥善管理权益类资产公允价值波动对利润表的影响;积极通过筛选优秀的外部管理人创造超额收益,充分利用市场化力量分散风险,降低单一策略的波动影响;重点提升指数利率的研判能力、行业方向的选择能力、市场节奏的把控能力、合作伙伴的捆绑能力和深度交易的做成能力,通过主动管理努力在波动中获取超额收益。

涨价周期开启 半导体产业迎量价齐升新阶段

●本报记者 刘英杰

当下,全球半导体产业正迎来新一轮涨价周期。继存储芯片价格连续攀升之后,模拟芯片、功率器件乃至晶圆代工环节纷纷启动涨价,多家厂商近日发布调价通知,行业价格上行趋势明确。

分析人士认为,随着下游需求回暖、行业库存出清与供给端格局优化,半导体行业景气度有望持续回升。价格传导效应逐步显现之下,产业链盈利空间有望打开,行业正从去库存周期转向量价齐升的新阶段,结构性投资机遇正在浮现。

涨价逻辑清晰

从需求端看,AI算力需求爆发成为核心驱动力,AI服务器、智能终端、工业控制等领域对芯片的硬性需求持续提升。同时,地缘局势冲突加剧了全球供应链的不确定性,下游企业为保障供应链安全,主动增加备货,进一步推升芯片需求上升。

从供给端看,全球半导体行业经过近两年去库存周期后,库存水平已回归合理区间。国家统计局数据显示,2026年1-2月,规模以上高技术制造业利润同比增长58.7%,其中半导体分立器件制造业利润增幅高达130.5%,印证了行业库存出清与需求回暖的共振效应。同时,国际头部厂商产能扩张节奏放缓,供给端处于紧平衡状态。

在此背景下,我国半导体产业的政策支持力度持续加码。“十五五”规划纲要明确提出,要“推进电子信息、机械装备等全产业链创新,发展高端、短缺产品,加快突破关键零部件、元器件和专用材料”。地方层面,厦门、上海等地也相继出台集成电路产业扶持政策,从研发、流片到产业化应用等环节给予全链条支持。

国内市场同步响应调价

全球半导体涨价潮已从国际头部厂商传导至全产业链,调价范围覆盖模拟芯片、功率半导体、微控制器等多个品类。

德州仪器、恩智浦、英飞凌三大国际芯片制造商日前相继向客户发出调价通知,宣布自4月1日起上调部分产品售价,其中德州仪器部分产品的最高涨幅达85%,英飞凌主流产品的涨幅预计为5%至15%。

国内半导体市场同步响应涨价,产业链上下游企业逐步跟进调价。国内晶圆代工龙

头晶集成于3月中旬向客户发布公告,宣布自6月1日起对所有晶圆代工产品价格统一上调10%。与此同时,多家A股芯片设计公司也陆续发布涨价函。捷捷微电子此前宣布将MOSFET产品售价上调10%至20%;芯海科技、希荻微、纳芯微等厂商也纷纷跟进,调价幅度普遍在10%至20%之间。

结构性机遇凸显

面对行业涨价周期,多位券商分析师认为,半导体行业景气度有望持续走高,结构性投资机遇正在显现。

招商证券首席策略分析师张夏表示,本轮涨价并非简单的周期性波动,而是由AI产业爆发式增长与上游原材料成本攀升双重驱动下的结构性变革。中信证券科技产业联席首席徐海认为,预计未来国内头部晶圆厂将持续扩产,先进制程产线建设提速,将为国产半导体设备与材料行业提供巨大市场空间。

开源证券电子行业首席分析师陈蓉蓉进一步拆解了结构性紧缺的形成机制。她表示,上游晶圆、封装材料的成本攀升叠加全球能源价格波动,迫使主要成熟制程代工厂及封测厂向下顺价。与此同时,模拟芯片长期使用的成熟8英寸产线在头部代工厂追求高毛利的策略下持续收缩,但来自AI数据中心及服务器的需求导致8英寸产能供需关系进一步趋紧。有限并持续收缩的8英寸产能、相对稳定的车规及工控需求、AI产业的加速发展,促使模拟芯片板块供需关系出现结构性紧缺。

“AI核心算力硬件,存储芯片及模组,涨价趋势明显的覆铜板、电子布、被动元件等,半导体材料方向一季度业绩有望超预期。”国金证券电子首席分析师樊志远认为,存储涨价持续,存储芯片及模组公司一季度业绩有望超预期;半导体材料方面,受晶圆厂稼动率大幅提升以及存储芯片扩产影响,半导体材料公司一季度业绩预期乐观。

业内人士认为,本轮半导体涨价并非全行业普涨,而是呈现出鲜明的结构性特征。从需求端看,AI算力基建与智能电动汽车成为增长双引擎;从供给端看,晶圆代工厂主动收缩成熟制程产能、转向高毛利产品,进一步加剧了特定品类的供需错配。在此背景下,具备技术壁垒、深度融入AI与汽车产业链,以及受益于国产化率提升趋势的细分赛道,有望在本轮周期中获得更大的业绩弹性和估值溢价。

经营发展质效兼备 特色优势日益彰显

——交通银行发布2025年度业绩

2026年3月27日,交通银行股份有限公司(股票代码 SH:601328; HK:3328)发布2025年度业绩。面对复杂多变的外部环境,交通银行坚持“稳中求进”工作总基调,深入践行金融工作的政治性、人民性,牢牢把握金融强国建设目标和做优做强要求,切实发挥金融主力军与压舱石作用,圆满完成集团主要经营目标,有力巩固了“稳中有进、稳中提质”的发展态势,高质量发展迈上新台阶。

截至2025年末,集团资产总额突破15.5万亿元,较上年末增长4.35%;全年实现归属于母公司股东净利润956.22亿元,同比增长2.18%;营业收入2650.71亿元,同比增长2.02%;资产质量稳中向好,不良贷款率1.28%,较上年末下降0.03个百分点,拨备覆盖率提升至208.38%,风险抵补能力充足。

“五篇大文章”纵深推进 服务实体经济能级提升

交通银行坚守服务实体经济初心,强化国有大行责任担当,紧扣“五篇大文章”精准发力,持续提升服务质效。截至2025年末,境内人民币各项贷款余额8.87万亿元,较上年末增长7.88%。支持扩大有效投资,制造业、民营贷款增幅均高于各项贷款平均增幅。以高效金融供给切实推动国家重大区域发展战略落地,京津冀、长三角、粤港澳大湾区三大重点区域信贷较上年末增长6.59%,占比约为54%。

科技金融:构建“股、债、贷、租、托”一体化服务体系,为科技企业提供全生命周期的多元化金融支持。创新推出“科创易贷”专属产品线,聚焦新兴科技行业组建专业化研究团队,构建“因业施策”的服务模式。截至2025年末,科技贷款余额突破1.58万亿元,较上年末增长10.73%;“专精特新”中小企业贷款、科技型中小企业贷款增速分别为21.02%和36.29%。

绿色金融:深入贯彻落实新发展理念,积极服务国家“双碳”战略,将ESG理念融入经营管理,持续完善绿色金融服务体系。推动CCER质押融资、生态环境导向开发(EOD)融资等创新业务落地。前瞻布局转型金融,创新可持续发展挂钩贷款业务,成功落地全国首笔甲醇双燃料船舶转型金融贷款。截至2025年

末,境内行绿色贷款余额9508.25亿元,较上年末增长14.16%;全年发行绿色金融债券300亿元,募集资金全部用于绿色产业项目。

普惠金融:深化支持小微企业融资协调工作机制,强化科技和数字化赋能,推广主动授信服务模式,持续建设普惠金融和乡村振兴品牌及产品体系,积极构建“信贷+”服务模式,为小微客群提供一站式综合金融服务。丰富涉农金融产品供给,创新推出“益农快贷”线上信用产品。截至2025年末,普惠小微贷款、涉农贷款余额分别较上年末增长20.76%、11.99%。

养老金融:锚定“打造长者友好型银行”目标,推进养老金融协同发展体系建设。围绕养老产业金融、养老金融、养老财富管理、养老消费金融、金融服务适老化提升和权益保护五大领域,全面推进完善养老金融服务体系。截至2025年末,全行养老产业贷款余额较上年末增长49.12%;社保卡、个人养老金业务规模大幅提升。

数字金融:强化数字金融顶层设计,全面加强产品创新管理和风险管控。成立数智化经营中心,提升集中集约效能。深化数字技术和数据要素创新应用,部署AI智能体助手超2500个,覆盖精准营销、风险防控、业务流程再造、基层减负等场景。聚焦战略重点领域,创新数字产品服务,数字经济核心产业贷款增长14.46%。深度参与航贸数链建设,推出交银航贸通平台,支持外贸金融服务一站式线上办理。顺利完成数字人民币计量框架和计息改造切换上线,多边央行数字货币桥交易活跃度保持市场前列。

持续深耕上海主场 加速推进数字化转型

上海主场显示度、贡献度持续提升。凝聚集团合力打造上海主场优势,全力助力上海“五个中心”建设,支持上海经济社会高质量发展。着力提升科技金融服务能级,加大硬科技企业和重大科创项目支持力度,推出上海三大先导产业(集成电路)行动方案,累计为集成电路、生物医药、人工智能三大先导产业提供贷款超400亿元,实现集成电路等领域全产业链覆盖。紧密支持上海高水平对外开

放,研发推出“交银航贸通”平台、“外贸快贷”产品,航贸区块链信用证再贷款投放超30亿元。巩固扩大金融市场业务领先优势,达成“债券通”“互换通”交易1.65万亿元,银行间要素市场代理清算量、证券期货要素市场清算量保持市场前列。践行人民城市理念,服务现代化城市建设,与76个市级和256个区级重大项目建立合作。2025年上海地区人民币一般贷款增幅超过16%,居市场前列,市场占比持续提升。

坚持将数字化新交行建设作为战略推进的重要突破口。完成境内核心系统分布式架构转型,成为业内首批获得金融业数字化转型能力评估模型(FDMM)最高等级认证的机构。深化业务场景应用,在营运客服、风险授信、办公研发等领域加大“数字员工”赋能,实现从人力替代到价值创造的质变。迭代升级手机APP服务,在生活场景中新增本地化服务和优惠权益,打造“金融交易+生活服务”便捷体验。截至2025年末,个人手机银行、买单吧APP月度活跃客户数分别达5741万户、2664万户;“云上交行”远程视频服务业务量达378万笔。保障科技领域资源投入,2025年金融科技投入在营收总额中占比超过5%,金融科技人员占比提升。

业务发展向新向优 经营特色日趋彰显

持续打造财富金融和贸易金融特色。建强投研、选品、配置、陪伴全链条财富管理能力,助力共同富裕。持续打造“沃德优选”品牌,“沃德优选”基金、理财产品收益率跑赢市场平均水平。截至2025年末,零售AUM规模近6万亿元,较上年末增长8.91%;代销个人公募基金产品余额2300亿元,代销个人理财产品余额10225亿元。持续迭代“基础产品+线上产品+秒融产品”产品体系,创新特色“链金融”解决方案,2025年产业链金融业务量6760.36亿元,同比增长9.64%;服务产业链上下游企业6.09万户,同比增长8.95%。

以优质跨境金融服务助力高水平对外开放。巩固全球化发展优势,统筹发展与安全,搭建联通内外的金融桥梁,服务国家高水平对外开放大局。大力支持

稳外贸稳外资。上线“交银航贸通”跨境金融服务平台,一站式提供跨境结算、融资、避险服务,跨境业务收入同比增长7.61%。推出“外贸快贷”线上产品,满足小微客户融资和汇率避险需求。加大跨境贸易融资投放,截至2025年末融资余额较年初增长85.58%;2025年国际结算量同比增长14.55%。服务高质量共建“一带一路”,联动沿线9家机构推进跨境服务协同,截至2025年末,“一带一路”项下贷款规模较上年末增长27.94%。积极推进人民币国际化,境内银行机构跨境人民币结算量创历史新高;积极发挥人民币海外融资货币功能,截至2025年末,人民币境内机构境外贷款余额较上年末增长93.49%。

全面风险管理筑牢底线 资产质量稳中提质

秉承稳健经营理念,着力提升风险管理精细化水平,加强重点领域风险管控,推动集团资产质量水平稳中提质,风险指标持续优化。截至2025年末,集团不良贷款率1.28%,较上年末下降0.03个百分点。智能风控体系日臻完善,强化“四早”工作机制,立足业务全流程风险管控,聚焦重点领域,推动风险防控从“被动应对”向“主动预判”转变。做实做细贷后管理,一户一策,一项目一策,实施精细化管控;坚持问题导向开展常态化风险排查,覆盖信贷审批、贷后管理、合规管理等关键环节。提升全员合规意识,实现“人人懂风险、层层重防控”。

2025年是“十四五”收官之年。回望过去五年,交通银行坚定履行服务实体经济职责使命,持续改革创新,规模、效益、质量实现边际改善,特色优势日益彰显。自2023年起,交通银行一级资本跻身“全球银行1000强”第9位,连续3年入选全球系统重要性银行,综合实力迈上新台阶。

2026年是“十五五”开局之年。交通银行将始终胸怀“国之大事”,心系“民之关切”,坚定不移走好中国特色金融发展之路,持续加大高质量金融供给,做大价值创造,提升发展质效,守牢风险防控安全底线,不断提升服务高质量发展能力和自身高质量发展水平,奋力写好“十五五”开局新篇章,为助力金融强国建设贡献更大力量。

-cis-