

银行信贷“开门红”释放积极信号 地方重点产业成投放主战场

证券时报记者 谢忠翔

2026年以来,上市银行迎来机构密集调研,其中沿海经济发达区域的中小银行是机构重点调研对象。截至2月9日,已有13家上市银行累计迎来54次机构调研,参与调研的机构数量达386家(合同

一机构多次参与)。

证券时报记者注意到,2026年信贷“开门红”表现、“十五五”规划、资产负债管理以及财富管理,是机构调研的重点议题。多位券商分析师调研后表示,“十五五”开局之年,银行信贷“开门红”表现良好,同时正积极发展财富管理中间业务。

1 信贷投放聚焦科创领域

据证券时报记者梳理,多家上市银行近日接受机构调研时,详细回应了2026年信贷“开门红”成效、投放重点方向、净息差走势等话题。多家银行表示,今年信贷投放节奏符合预期,整体投放好于上年。

例如,苏州银行表示,实现“开门红”较好开局,主要得益于较早启动旺季相关准备工作。杭州银行则表示,2026年“开门红”投放整体良好,较往年同期多增,收益率较上年四季度稳定。南京银行介绍,对公信贷稳健起步,投放节奏契合预期,总体投放好于上年。

值得一提的是,在信贷投向,各银行结合区域战略与自身特色,明确了重点发力领域,信贷投放结构明晰,对公与零售各有侧重。

例如,上海银行在对公领域提出聚焦上海“五个中心”“五个新城”等区域重大战略项目,拓展普惠金融场景与供应链金融等重点方向;零售领域则围绕“房生态”

和“车生态”,加大住房按揭在重点区域拓展,以及新能源汽车贷款投放。

信贷投放重点方面,上市银行普遍围绕当地产业加大相关贷款投放。例如,青岛银行强调该行紧盯科技金融、蓝色海洋、先进制造等“八大赛道”;瑞丰银行围绕绍兴市“4151”先进制造业集群建设规划,聚焦现代纺织、绿色化工、生物医药、集成电路、高端装备、黄酒酿造等支柱与特色产业。

从参与调研机构反馈来看,多家券商分析师表示,今年信贷“开门红”较好。中泰证券研究所所长戴志锋在研报中表示,该团队2026年以来集中调研22家上市银行,“十五五”开局之年,投放节奏前置明显,对公贷款重点领域支撑仍占主导。申万宏源研究银行首席分析师郑庆团队则表示,信贷总量平稳,但需求结构尚待优化,反馈积极的主要是国有行和优质地区城商行,而股份行、农商行贷款增速或慢于同业。

2 中间业务收入有望回暖

据证券时报记者梳理,被调研的银行均将拓展中间业务收入,作为应对息差压力的核心战略。其中,财富管理是重点发力领域,银行主要通过丰富理财、保险、基金等产品矩阵,强化投顾专业能力,推行客户分层与精准服务等方式,提升财富管理业务创收能力。

此外,有部分上市银行依托区域产业禀赋,深耕供应链金融“1+N”生态布局,发力债券承销、资产证券化等投行业务,还有部分银行更注重生态化与链式获客,形成差异化中收来源。

招商证券分析师马瑞超团队在研报中透露,受调研的多家国有大行和股份行一致看好中收业务,并将重点放在积

极把握居民存款再平衡趋势下的财富管理业务机会。多数银行反映开年以来,新增存款超过上年同期,“存款搬家”迹象并不明显。

戴志锋团队调研22家上市银行后表示,财富管理带动手续费持续改善,2026年开年以来资本市场表现活跃,银行财富管理收入有望维持高增,带动全年手续费延续回暖趋势。

郑庆团队认为,定期存款迎大规模到期高峰,是银行做大非存款AUM(资产管理规模),优化结构的良机。有理财子公司的银行,重点以理财承接到期资金;其他银行则更倾向于代销高费率保险,以此增厚中间业务收入。

11家上市银行2025年业绩快报业绩指标

银行	营收(亿元)	同比增幅	归母净利润(亿元)	同比增幅
杭州银行	387.99	1.09%	190.30	12.05%
浦发银行	1739.64	1.88%	500.17	10.52%
宁波银行	719.68	8.01%	293.33	8.13%
南京银行	555.40	10.48%	218.07	8.08%
苏农银行	41.91	0.41%	20.43	5.04%
中信银行	2124.75	-0.55%	706.18	2.98%
招商银行	3375.32	0.01%	1501.81	1.21%
兴业银行	2127.41	0.24%	774.69	0.34%
青岛银行	145.73	7.97%	51.88	21.66%
厦门银行	58.56	1.69%	26.34	1.52%
齐鲁银行	131.35	5.12%	57.13	14.58%

11家上市银行2025年资产总额增幅

银行	资产总额(亿元)	增幅
招商银行	130705.23	7.56%
兴业银行	110936.67	5.57%
中信银行	101316.58	6.28%
浦发银行	100817.46	6.55%
宁波银行	36286.01	16.11%
南京银行	30224.24	16.63%
杭州银行	23649.02	11.96%
苏农银行	2311.03	8.00%
青岛银行	8149.60	18.12%
厦门银行	4530.99	11.11%
齐鲁银行	8043.81	16.65%

数据来源:上市公司公告 谢忠翔/制表 图虫创意/供图

3 首批年度业绩快报预盈

去年至今信贷结构优化、中间业务发展,上市银行基本面进一步夯实,这一态势在2025年度首批业绩快报中获得初步印证。

截至2月9日,已有11家上市银行发布2025年业绩快报。从盈利指标来看,在银行业务普遍放缓甚至下滑的当下,首批公布业绩快报的上市银行中,普遍实现经营收入和归母净利润的同时正增长。其中,青岛银行、齐鲁银行甚至分别实现净利润同比增长21.66%和14.58%。

证券时报记者梳理11家银行数据后发现,三大特点值得关注:一是上述机构资产规模均实现稳健扩张,中小行增速领先,多家增速以超10%速度扩张;二是不良贷

款率维持向好,暂未有银行不良率明显反弹;三是多数银行加大了拨备计提力度,但同时,亦出现拨备覆盖率普遍下滑现象。

郑庆团队认为,上市银行利润增长稳定甚至边际改善,有以下原因:一方面是息差降幅收窄带动利息净收入企稳;另一方面,市场情绪回暖及费率下行压力消化后,中间业务收入改善;同时,资产质量基本盘稳定确保信用成本未明显侵蚀利润。

展望2026年,多家券商分析师表示,近期央行精准落地结构性货币政策工具带来的利好,有助于稳定银行净息差预期,增强信贷投放意愿,净息差降幅有望大幅收敛。

组织架构的调整以及分支机构的裁撤与新设,不仅直接关乎券商业务发展走向,更是其核心战略布局的直观体现。

证券时报记者注意到,近期有大型券商对总部组织架构进行优化调整,为投行、研究等核心业务设立专门分公司,这一举措也引发了行业关注。

从全行业看,无论是总部管理层面还是具体业务开展层面,集约化运营与区域深耕两大发展趋势始终并行推进。

组织架构垂直化变革

近日,中泰证券公告,根据业务发展需要,拟设立承销保荐、自营、研究咨询三分公司,并将在其取得许可后,撤销公司原有的投资银行业务委员会、金融市场委员会及研究院下设的一级部门。

一次性拆分三项主营业务至专业化分公司,将券商架构变革推向市场焦点。

对此,一位券商非银分析师向记者解读,在当前环境下,券商设立分公司有内在动力。相较于传统的部门或委员会,分公司在机制、薪酬、激励等各方面可以更灵活,有助于激发业务单元的活力,适应快速变化的市场需求。另有分析人士称,独立核算的分公司模式,促使各业务线权、责、利更加清晰。投行、自营、研究三者业务模式迥异,独立运作有利于各自聚焦核心能力建设,实行专业化、精细化管理。

无独有偶,国联民生证券(原国联证券)与民生证券的整合路径也清晰地体现了业务板块的归集与专业化分工。2025年4月,国联民生证券将子公司“华英证券”更名为“国联民生承销保荐”,并在去年9月下旬将民生证券的投行项目迁移并入国联民生承销保荐。近期,该券商明确子公司民生证券的定位,民生证券将专注承担财富管理子公司的职能,并拟在今年上半年更名为“国联民生财富”。这意味着,国联民生在投行、资管、财富领域都有对应的子公司。

2月8日晚间,国联民生宣布再次对财富管理业务进行加码。根据公告,公司拟向子公司民生证券增资2亿元,增资后公司对民生证券持股比例不变。增资资金来源于国联民生证券向特定对象发行股票募集的配套资金,将用于民生证券财富管理业务发展和信息技术投入。

业内人士认为,此类分拆与归并,旨在打造专业化的业务子公司或分公司,实现投行、财富管理核心业务的独立运营和深度发展,是行业打造细分领域竞争力的重要举措。不过,也有券商非银分析师告诉记者,分拆之后,业务协同的收入确认是券商一大挑战。

推进线下网点瘦身

在业务线层面,财富管理是业内分支机构裁撤与新设最频繁的业务。记者注意到,在财富管理业务条线,持续呈现“线下网点做减法,总部架构及服务体系重塑”趋势。

据证券时报记者统计,2025年42家上市券商合计裁撤营业部近300家。2026年以来,包括长城证券、中邮证券、西部证券等机构陆续公告撤销旗下部分营业部。

“现在大部分业务都能线上办理,来营业部办理业务的多是年纪比较大的客户。裁撤营业部是行业应对佣金下滑、运营成本高企的必然选择,券商也能将资源重新配置到效率更高的领域。”一家大型券商营业部总经理告诉记者。

区域深耕成趋势

券商财富管理总部职能正持续重塑,从新设业务部门、分公司的布局来看,客户分层精细化、区域市场布局优化已成行业主流趋势。

去年4月,中信建投将“经纪业务管理委员会”调整为“财富管理委员会”。该公司近期接受投资者调研时表示,此次调整旨在推动财富管理业务深度转型,构建“以客户为中心”的服务体系。新设立的财富管理委员会下设零售客群与高净值客群两大发展中心,分别负责标准化服务落地与高净值客户定制化综合服务。

东方证券也在近期公告的投资者关系活动记录表中披露,2025年以来,公司财富管理业务持续坚持ROE(净资产收益率)经营导向,优化组织架构,打造“总一分一营”的经营架构。顺利设立上海、北京、福建、深圳四地分公司,并积极推进其他分公司的筹备工作,强化区域市场布局,为优化分类分层客户服务体系、构建数字化与智能化核心经营能力、有效服务长尾基础客群筑牢坚实根基。

百亿私募达122家创历史新高 开年首月业绩飘红

证券时报记者 许孝如

2026年伊始,又一批私募突破百亿大关。截至今年1月底,我国百亿私募管理人数量已达122家,创历史新高。

这显示,在市场回暖与资金风险偏好修复背景下,私募业“马太效应”进一步强化。与此同时,百亿私募在2026年首月交出了一份亮眼的成绩单。在有业绩展示的百亿私募中,超九成实现正收益,平均赚6.41%,再次呈现“大象起舞”之势。

百亿私募数量创新高

随着市场逐步回暖,去年下半年以来,私募基金迎来一轮扩规模的机遇。私募排排网数据显示,截至今年1月底,我国百亿私募管理人数量达122家,较2022年3月创下的116家历史高点再度突破,刷新行业纪录。今年以来,百亿私募数量净增10家,头部效应愈发显著。

具体来看,今年以来,国源信达、恒毅持盈(深圳)私募、倍漾量化、腾胜投资、姚泾河私募、泰康稳行(武汉)私募、四川发展证券投资、宏锡基金等8家机构首次突破百亿规模门槛,成为新晋百亿私募。

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司FOF基金经理李春瑜认为,百亿级私募机构数量创下历史新高,主要有以下四方面因素:一是市场环境回暖,开年以来私募产品赚钱效应持续提升,吸引投资者积极申购,带动存量规模提升。二是年初银行、券商等渠道资金回流明显,机构及高净值客户配置节奏提前,头部私募募资效率提高。三是策略持续迭代并且不断成熟,策略容量与稳定性增强,推动

更多私募机构迈入百亿梯队。四是行业集中度提升,“马太效应”凸显,资金进一步向业绩相对稳健、品牌突出、合规完善的头部私募聚集,行业分化加速。

“在居民财富向专业机构转移、长期资金持续入市的背景下,百亿私募阵营得以持续扩容。”李春瑜说。

从类型上看,上述机构既包括量化私募,也涵盖主观多策略、混合策略及具有产业背景的机构,反映出在市场环境改善之下,多元策略均有机会实现规模跃升。

上海地区占近半壁江山

从办公城市分布来看,百亿私募的区域集聚特征依然显著,且头部城市优势进一步巩固。

数据显示,上海地区百亿私募数量达到57家,占近半壁江山,稳居全国第一;北京地区共有29家,位居第二;深圳地区则有10家。此外,杭州和海南澄迈地区各有5家百亿私募,其余城市分布相对分散。

业内人士分析,上海之所以持续吸引百亿私募聚集,一方面得益于完善的金融基础设施、丰富的机构投资者资源以及成熟的资管生态;另一方面,人才、信息与资本的高度集聚,也有利于私募在研究、交易、风控等核心环节形成协同优势。

北京私募则在宏观研究、政策解读以及长期资金对接方面具备传统优势;深圳私募更偏向交易型、量化及灵活策略;而杭州、海南等地,则在量化创新、制度成本及税收环境方面逐步显现吸引力。

从员工人数来看,员工人数在50人以上的百亿私募有38家,在100人以上的百亿

私募有15家。在最新百亿私募全名单中,按私募的核心策略来看,股票策略私募占86家,多资产策略私募占16家,债券策略私募占8家,期货及衍生品策略私募有4家。

首月业绩飘红

规模扩张的背后,离不开业绩的持续支撑。私募排排网数据显示,截至2026年1月底,在有业绩展示的80家百亿私募中,1月整体平均收益达到6.41%,延续了此前的强势表现。其中,实现正收益的百亿私

募多达78家,占比高达97.50%,显示头部私募在市场反弹阶段的整体把握能力。

从收益分布来看,结构特征同样清晰:28家百亿私募1月收益在5%以内,41家收益介于5%—9.99%,另有9家收益超过10%。其中,久期投资、海南希瓦、千宜投资等机构表现尤为突出。

业内人士分析,1月私募整体表现较好,一方面得益于权益市场情绪回暖、成交活跃度提升;另一方面,部分私募在去年底已完成仓位与策略调整,在结构性行情中获得了较好的收益弹性。

东北制药:以“一体两翼”战略擘画高质量发展新局

近日,东北制药召开第一届十八次职工代表大会,系统总结“十四五”收官之年发展成果,全面部署“十五五”开局之年重点任务。作为拥有八十年发展积淀的老牌药企,面对行业政策调整、市场竞争加剧等多重挑战,公司坚持稳健经营与创新突破并举,以“一体两翼”发展战略锚定长远方向,彰显老牌药企的发展韧性与转型决心。

逆势砺守根基 收官之年提质效

2025年是“十四五”收官之年,在药品集采常态化、医保改革持续深化、行业竞争日趋激烈的背景下,东北制药紧扣“变、干、实”工作要求,主动适应行业变革,在经营提质、市场拓展、生产增效、研发创新等方面协同发力,企业发展质效稳步提升,核心业务根基持续夯实。

市场布局实现多点突破,营销效能持续释放。制剂板块聚焦核心产品,深耕终端市场,渠道覆盖与市场渗透力不断增强,多款主导产品销量创历史新高,新开发终端与主要品种覆盖率实现同比增长,品牌影响力稳步提升。原料药板块积极应对国内外市场波动,通过优化产品销售结构,拓展新兴领域等举措,核心产品市场地位稳固,海外市场持续拓展。各子公司协同发力,部分子公司成功扭亏为盈,乡村全面振兴项目稳步推进,构筑起多元协同、

稳健向好的发展格局。

生产运营精耕细作,降本增效与质量管控双线提升。公司构建“产销协同、全链精控”体系,将精细化管理贯穿生产全流程,通过工艺优化、设备升级、管理提效推动生产效率持续提升。全年产品出厂及抽检合格率保持100%,氯霉素、磷霉素、丁二醇等多个产品通过国际权威认证,产品国际认可度与市场竞争力持续增强。

研发创新提速加码,产业布局不断优化。公司坚持仿制药与创新药双轮驱动,加速在研项目转化落地,全年3款仿制药新产品获批上市,4款仿制药新产品注册申报获受理。持续发力生物药赛道,重大疾病领域研发项目按计划开展。全力推进医药及大健康产业链项目引进工作,上新药食同源饼干及功能性护肤品,完善多元产品矩阵,培育新增长空间。

锚定开局启新程 “一体两翼”明航向

2026年是“十五五”开局之年,也是东北制药成立八十年重要节点,企业正式启动“一体两翼”发展战略:以做优做强化学仿制药为主体,以生物医药与大健康产品、中药为两翼,为企业中长期发展划清明晰路径,推动主业做强、两翼协同、多元拓展。在新战略指引下,公司将坚持市场攻坚与创新驱动双向发

力。制剂销售聚焦重点产品增量增利,加快新产品与化妆品、食品等大健康产品市场推广;原料销售统筹规模与效益,加大维生素C、左旋肉碱等4个欧盟认证产品的海外推广拓展。研发紧盯行业前沿,充实医药产品研发,布局中药品种,探索创新制剂新型项目,形成“调研、储备、研发、转化”的良性循环,大力盘活老批文,力争年内实现5个老品种盘活上市。同时,推动旗下鼎成肽源创新药项目、上海生物抗体及ADC类药物研发管线加快突破,前瞻布局下一代技术平台,构建差异化竞争优势。医药及大健康产业链项目作为新兴增长极,将持续加大投入,打造新的盈利支柱。

为保障“一体两翼”战略落地见效,东北制药构建全方位支撑体系:优化考核激励与协同管理机制,提升整体运营效率;强化风险管控、成本管控与资金统筹,提升经营质量;坚持人才引领与数字化转型双轮驱动,升级算力中心,推动AI技术与研发、生产、营销深度融合;严守安全、环保、质量底线,推进安全管理“事前预防”,深化绿色低碳发展,构建全链条智能质量管理体系。医药及大健康产业链项目作为新兴增长极,将持续加大投入,打造新的盈利支柱。

八十年薪火相传,新时代逐梦前行。站在企业八十周年与“十五五”开局年的历史起点,东北制药将以“一体两翼”战略为引领,深耕医药核心主业,拓展产业边界,以实干笃行推动高质量发展,为健康中国建设持续贡献力量,以优异成绩献礼企业八十周年。

集约化运营+区域深耕 券商架构调整步入深水区

证券时报记者 许盈