

# A股IPO市场强势回暖 新质生产力项目扎堆上市

证券时报记者 许盈

2026年以来,A股首发(IPO)市场显著回暖。截至4月12日,有36家企业完成IPO(按上市口径,下同),同比增长约16%;募资总额达313.32亿元,增幅高达66.9%。

在承销格局方面,中金公司、国泰海

通、中信证券等占据领先地位,包揽大型IPO项目,年内备受市场关注的IPO项目高度集中在电子、新能源材料等“新质生产力”赛道;北交所成为中小券商实现差异化竞争突围的重要阵地,充分体现资本市场服务“专精特新”企业与先进制造业的发展导向。

## 1 中金、国泰海通、中信领跑

今年以来,A股IPO承销市场呈现明显的头部集中格局。按照IPO承销规模看,Wind数据显示,截至4月12日,中金公司以61.73亿元的IPO承销规模位居行业首位;国泰海通紧随其后,IPO募资额为45.29亿元;中信证券以37.76亿元的承销额位列第三。

申万宏源、国投证券均以超33亿元的IPO募资额排名第四、第五;国联民生、东吴证券、中信建投紧随其后,IPO承销金额均超20亿元。从IPO承销数量来看,中金公司以5家居首;国泰海通、中信证券、东吴证券、国金证券均为4家;国投证券为3家;申万宏源、国联民生、中信建投、长江证券为2家。

在承销及保荐收入方面,中信证券以2.67亿元拔得头筹,中金公司(2.56亿元)与国泰海通(2.55亿元)分列二、三位,三者合计占据年内券商IPO承销保荐收入

逾四成。

证券时报记者了解到,市场回暖为券商投行业务提供了有力支撑。国联民生相关负责人告诉记者,今年以来,IPO业务持续回暖。创业板改革落地、科创板第五套标准扩容以及北交所高质量扩容等一系列政策下,IPO规模同比增长,投行业绩有望实现增长,更多优质创新企业登陆资本市场,进一步夯实资本市场稳健发展基础。该负责人还表示,目前投行业务正逐渐实现从“通道投行”到“产业投行”的转化,业务模式的升级对投行提出更高要求。

一位头部券商资深投行人士向记者直言,当前市场体感变化十分明显,从业人员的信心与预期均有所提升。工作中核查程序要求并未出现特殊变化,但从过会项目数量,以及前端业务拓展感受来看,整体均偏乐观,较前两年有明显改善。

## 2 大型IPO聚焦新质生产力

从年内大型IPO项目来看,“硬科技”是统一的底色,年内大型IPO项目高度集中于电子制造、新能源材料等新质生产力核心赛道。

Wind数据显示,截至4月12日,年内募资规模排名前五的IPO项目合计募资超百亿元,全部由头部券商保荐,展现出头部投行在科技服务创新企业方面的资源禀赋优势。

具体来看,年内前五大IPO项目分别为:振石股份(募资29.19亿元,中金公司保荐)、视涯科技-UW(募资22.68亿元,国泰海通保荐)、宏明电子(募资21.17亿元,申万宏源保荐)、C红板(募资17.70亿元,国联民生保荐)、盛龙股份(募资16.81亿元,国投证券保荐)。

从行业分布看,电子行业在前五大项目

中占据三席,成为2026年以来IPO市场最活跃的板块;建筑材料和有色金属各占一席,均属于国家重点支持的战略性新兴产业。

例如,年内最大的IPO项目振石股份是全球风电玻纤织物龙头,全球市场份额超35%。公司此次IPO募资净额约27.75亿元,将投向玻璃纤维制品生产基地建设、复合材料生产基地建设、西班牙生产建设项目及研发中心信息化建设等项目。

由国泰海通保荐、中金公司联合承销的视涯科技-UW是全球领先的微显示整体解决方案提供商,核心产品为AI眼镜核心硬件——硅基OLED微型显示屏,公司也是少数具备“显示芯片+微显示屏+光学系统”全栈自研能力的行业龙头,产品广泛应用于AI眼镜、无人机飞行眼镜等中高端消费领域,以及热成像、夜视仪等专业领域。

## 2026年以来部分券商IPO承销概况

序号	机构简称	IPO承销规模(亿元)	IPO承销家数(家)	IPO承销及保荐费用(亿元)
1	中金公司	61.73	5	2.56
2	国泰海通	45.29	4	2.55
3	中信证券	37.76	4	2.67
4	申万宏源证券	33.55	2	1.42
5	国投证券	33.24	3	1.95
6	国联民生	23.96	2	1.49
7	东吴证券	20.77	4	1.56
8	中信建投证券	20.38	2	0.94
9	国金证券	13.35	4	1.13
10	长江证券	4.63	2	0.35
11	浙商证券	3.86	1	0.39
12	中泰证券	3.09	1	0.23
13	国信证券	2.93	1	0.24
14	德邦证券	2.27	1	0.19
15	申港证券	2.07	1	0.21

注:联合承销按照1家统计



数据来源:Wind 许盈/制图 图片来源:AI生成

## 3 中小券商差异化突围

在今年已完成的36家IPO企业中,北交所项目数量占据半壁江山,成为中小券商投行业务的重要阵地。Wind数据显示,今年以来共有18家企业在北交所完成IPO,合计募资约55.07亿元,平均每家募资约3.06亿元。

从保荐机构参与情况看,国金证券以4家北交所项目居首(隆源股份、农大科技、晨光电机、普昂医疗),东吴证券参与3家(通宝光电、赛英电子、爱舍伦),国泰海通、国投证券、中信证券、长江证券、浙商证券、中泰证券、德邦证券、申港证券、东兴证券、西部证券、国信证券等各参与1家。

可以看出,尽管头部券商如中信证券、国泰海通虽在北交所市场亦有布局,但中小券商凭借灵活性和区域深耕优势,在北交所项目中表现更为活跃。

从项目特点来看,北交所IPO呈现明显的“小而专”特征。一方面,北交所项目普遍募资规模小,年内多数项目募资在2亿至7亿元之间,最大为美德乐(6.70亿元),最小为海圣医疗(1.43亿元);另一方面,项目发行费用低,承销保荐费普遍在2000万至4500万元之间,远低于沪深项目。

从行业来看,已上市的企业也充分展现了券商服务“专精特新”及新质生产力的定位。年内18家北交所企业集中在电力设备、汽车、基础化工、医药生物、电子等行业。



## 专访中国平安首席技术官王晓航:

# 一句话办事 AI让“金融+医疗”触达更多用户



中国平安首席技术官 王晓航

证券时报记者 杨庆楠

近日,中国平安正式发布AI快捷服务和全球急难救援两大创新服务。其中,AI快捷服务作为中国平安最新的服务拳头产品,将在其“金融+医疗+养老”生态中扮演什么角色,受到关注。

为此,证券时报记者专访了中国平安CTO(首席技术官)王晓航。他表示,推出相关服务的本质,是希望借助AI化繁为简、九九归一。AI产品已从替代搜索、咨询、问答为主,走向能办事、能解决问题的形态,平安要做的不是通用型AI,而是更多聚焦于自身禀赋和用户需求,贯通多个APP与金融及各类服务场景,为平安2.51亿客户提供快捷服务AI

助手。

这也折射出中国平安在AI领域的全新布局:在专业性强、复杂度高的金融、医疗和养老领域,通过AI实现“一句话”简易快捷操作,解决金融服务相关问题;将复杂且稀缺的医疗资源转化为普惠服务;在全球救援层面,实现风险感知、精准预警及救援调度等全场景覆盖。

## AI要从咨询问答走向办事

这三年来,AI的产品形态发生了显著变化,随着Manus、千问等产品推出,AI提供的服务不再局限于一问一答的模式,而是逐步能够理解用户意图、协助用户完成所需服务。

王晓航对证券时报记者表示,中国平安不需要做一个跟豆包、千问竞争的通用型AI或者助手型AI,而是要更多地聚焦自身禀赋和用户的需求上。他说:“对金融行业来说,AI真正产生作用的是‘质’的变化,从赋能后走向今天替代或者重塑前台业务/服务体验。金融是AI应用产生的重点领域,包括营销增收、风险管理和运营效率的提升、服务创新等方面,现在AI技术都可以做到了。”

与多数互联网厂商追求模型跑分、比拼技术排名不同,平安将服务的“可用度”放在首位,围绕用户在金融、医疗、生活、健康、保障救援等具体场景持续迭代优化,打造统一的AI服务入口,让客户“一句话就能办事”,便捷触达并获取各项服务。

据了解,中国平安经过多年积累,专利

申请数超过5.8万项,还组建了微表情、图像、语音语义、大数据、医疗等科技实验室。

## 打破入口多、不好用痛点

综合金融是中国平安始终坚持的服务理念。王晓航表示:“移动互联网时代应用场景的主要形态就是APP,而在人工智能时代,已经发生了变化——以APP为中心走向以智能体为中心。”

事实上,多个APP、多套系统并存,是大型金融机构长期存在的普遍现象。尽管各APP往往拥有可观的用户流量,但从用户需求出发,大家所期待的服务体验核心是“省心、省时、又省钱”。

据介绍,中国平安已将300余项数字化服务进行整体封装,使AI可识别客户需求,并完成任务拆解、流程规划与服务调用。未来相关服务还将实现跨终端覆盖,除手机端外,还将接入居家养老智能音箱、企业端远程医疗室等设备。这意味着,未来客户可通过多个终端入口,获得统一账户下多产品、一站式的综合金融及医疗养老服务。

从实际用户体验来看,王晓航介绍,目前AI对用户意图的理解和服务匹配准确率已达到90%以上,响应速度也优于主流通用及垂直领域智能体。

不过王晓航也表示,当前AI应用仍处于早期发展阶段,用户体验会随着技术进步持续提升,未来也将紧跟技术发展,把技术能力转化为服务体验的优化升级。

## 实现普惠服务

随着AI工具日益成熟,需要切实保障医疗、养老需求最为旺盛的老年群体不被时代边缘化,避免数字歧视与数字鸿沟进一步扩大。

王晓航表示,从人文视角出发,需要明确AI所应创造的价值。AI能够化繁为简,降低高门槛服务的获取难度,让稀缺资源更易获得,本质上是实现生产力、服务效率与智能化水平的提升,最终让金融、医疗、养老等服务变得更普惠。

相较于年轻群体能熟练运用移动互联网,中老年客户往往面临操作路径复杂、步骤繁琐、使用门槛较高等问题,想要真正落地“金融+医疗+养老”的普惠服务仍存在不小挑战。

王晓航以医疗领域为例解释称,当前大模型已基本能够满足健康咨询需求,但在临床诊疗、重症诊治等严肃医疗场景,以及复杂病患者所需的MDT(多学科会诊)服务方面,受成本与资源稀缺性影响,普惠程度仍然不足,国内仅有约20%的人群能够享受到此类服务。而平安目前的AI-MDT应用已逐步成熟,在肿瘤及各类复杂疾病的诊疗诊断中可显著提升专业效率,能够通过线上远程模式联动北大医疗提供AI医疗服务,让医疗普惠更加可得。



今年一季度末,银行理财仍未走出存续规模下降的“寒流”。

4月12日,证券时报记者通过业内渠道汇总的独家数据显示,管理规模超万亿元的14家银行理财公司(含6家国有大行理财公司、8家股份行理财公司),2026年3月末管理规模环比下降约1.13万亿元,在2月末出现短暂回升后再度回落。

多位分析师向证券时报记者表示,受季节性因素影响,一季度末大量理财资金回流母行,叠加近期股市回调导致部分银行理财产品净值回撤,造成了理财规模阶段性下降。展望全年,银行理财产品仍有望受益于海量到期存款的再配置需求,“固收+”策略或将成为银行理财公司的核心布局方向。

## 3月规模降逾万亿元

根据上述数据,规模排名前14位的银行理财公司,在今年3月末产品规模为24.17万亿元,较今年2月末下降1.13万亿元,较年初更是下降1.24万亿元。这也是2月份春节假期短暂回升约7000亿元之后,再度出现回落。

从机构细分情况来看,银行理财规模的降幅主要集中在四大国有行旗下理财公司,合计减少约6400亿元,占14家银行理财公司总降幅的近六成。其中,建信理财、工银理财、农银理财规模降幅均超1500亿元,中银理财降幅约1300亿元;股份行理财公司中,浦银理财、兴银理财降幅也均超过1000亿元;仅有华夏理财在3月实现规模逆势增长,增加约1100亿元。

截至3月末,存续规模超2万亿元的银行理财公司共有4家,分别为招银理财、信银理财、兴银理财和光大理财,均为股份行旗下理财公司。

谈及3月规模规模降幅较大原因,华源证券固收首席分析师廖志明对证券时报记者表示:“与季节性规律接近,主要是由于理财季末冲存款规模及股市回调导致部分理财净值回撤。不过,我们预计4月理财规模将增长2万亿元左右。”

“除传统季末因素外,近期可转债、股价调整导致多资产理财收益回撤是产品收缩的主要因素。”国信证券非银金融行业首席分析师孔祥最新在研报中分析。该团队数据显示,3月理财加权平均年化收益率为0.46%,较上月回落1.24个百分点;其中现金类、纯债类、“固收+”产品的年化收益率分别下降至1.24%、2.13%和0.67%。

## “固收+”规模逆势增长

在低利率市场环境持续压制传统固收资产收益的背景下,由银行理财公司作为发行主力军的纯债型理财产品收益表现持续走弱。从短期规模变动来看,这类产品也是导致银行理财整体规模下滑的主要品类。

从产品货架数据来看,证券时报记者获取的数据显示,上述14家银行理财公司固收纯债产品3月末较2月末下降约8700亿元,较年初下降约1.2万亿元;现金管理类也是降幅较大的品类,3月末单月降幅和季度降幅分别约为3700亿元和7200亿元。

银行渠道端也有回落迹象,一位股份行零售业务经理告诉记者,3月末该行全国多数省级分行存续理财规模均为环比下降,仅有部分城市分行因新产品带来小幅增长。

从供给端来看,新发纯债固收产品发行失败案例显著增多,也成为市场降温的重要信号。截至4月10日,证券时报记者根据公开信息不完全统计,2026年以来华夏理财、浦银理财、汇华理财等公司和中小银行至少有39只理财产品发行失败,原因为发行过程中实际募资规模未达到发行规模下限,该数量远超历年同期水平。

传统票息策略难以实现理想收益,倒逼理财产品采用收益增厚策略。而配置部分股票或多元资产的产品成为增厚收益的重要策略,其中“固定收益类权益增强型”(即“固收+”)产品成为重要发力方向。

根据证券时报记者获得的数据,在3月末银行理财市场整体规模大幅下降之际,“固收+”和混合类理财不降反增。上述14家银行理财公司“固收+”产品3月环比增长1100亿元,较年初更是增长近6000亿元。而配置更多权益资产的混合类产品,单月增幅不足100亿元,但较年初增长约1000亿元。

孔祥认为,在当前低利率、高波动市场环境下,“固收+”理财通过跨市场、多资产配置策略有效提升了风险收益比。

## 短期内权益资产布局仍谨慎

3月以来,全球金融市场因中东局势引发大幅震荡,A股市场亦受到波及。银行理财市场亦受影响,部分产品的净值大幅回撤引发客户担忧。有银行客户经理向证券时报记者表示,近期多策略产品净值波动较大,但多数客户在得知原因后情绪相对平稳。近期多家银行理财公司也先后向投资者“喊话”:稳住投资心态,理性看待短期波动,坚定持有信心。

对于权益资产近期波动较大,多家银行理财公司表示对近期A股配置的态度偏谨慎。一家大中型银行理财公司的权益投资经理向证券时报记者表示,对于股票资产,该公司短期“谨慎持仓”,短期侧重红利、低波动、资源类品种,长期则聚焦AI与能源领域。

值得一提的是,年内银行理财多策略布局加快,ESG主题、“目标盈”多元主题、打新等特色产品持续涌现,产品多样性进一步增强:如兴银理财推出“固收+衍生品”策略产品,招银理财近期推出“HALO”(即重资产、低淘汰率)投资主题搭建资产配置框架,浦银理财搭建涵盖科技+红利增强、量化指数增强、全天候策略的“多策略工具箱”。

孔祥认为,今年银行理财产品风险偏好还会更趋谨慎,策略重心从单纯追求收益转向收益与风险管理并重:一是优化资产配置,适度拉长久期获取票息,同时运用国债期货等工具对冲利率风险;二是丰富收益增强工具,通过衍生品创设结构化产品,在控制下行风险基础上增强收益;三是拓展多元策略,增配高股息红利策略和量化策略,提升风险调整后收益。

# 银行理财三月回落超万亿元 投资策略更趋多元和审慎

证券时报记者 谢忠翔 刘筱筱