

提高直接融资比重正当时

□ 李华林

今年政府工作报告在部署推进财税金融体制改革时提出,要“提高直接融资、股权融资比重”,为优化融资结构、提升金融服务实体经济能力进一步指明了方向。

发展直接融资是资本市场的重要使命,是事关经济转型升级的必然选择。“十五五”开局之年,我国经济蓄势待发,进一步迈向高质量发展:具身智能走进生活、脑机接口意念交互、低空经济振翅起飞……新质生产力正逐步承担起我国经济增长新引擎的重任。新的产业格局、新的发展动力,呼吁新的融资结构与之同频共振。

再把目光投向更广阔的国际竞争舞台。全球新一轮科技革命和产业变革风起云涌,主要国家和经济体投入大量资金探索前沿技术、布局未来产业。这场科技竞赛,既是技术

创新的较量,亦是资本效率的比拼。谁能迅速把社会资金汇聚起来,投向最前沿的领域,谁就能更快拥有技术、产品、标准的主导权,掌握未来的话语权。更激烈的实力比试、更紧迫的技术角逐,呼吁更深刻的金融改革,亟需资本市场服务产业变革跑出新的加速度。

科技创新是一场九死一生的冒险,技术路径不确定、商业化周期长、资金投入大,从实验室走向市场的惊险一跃,从论文变成产品的漫长爬坡,均离不开资本善于发现的眼光,和甘于多年磨一剑的耐心陪跑。长期以来,我国金融体系以间接融资为主,银行信贷在企业融资结构中占据主导地位,为传统产业

果不能加快推动金融适配科创的节拍,构建一个更善于下注未来、更能宽容试错的金融生态,就很难在人工智能、量子计算等前沿领域实现弯道超车,在国际竞争中赢得先机。

股权融资的魅力,恰恰在于敢投无人问津时、勇闯创新无人区,善于用市场的眼光,从万千创业创新项目中甄别最有潜力的种子,给予其阳光雨露,陪伴其厚积薄发、成长壮大。“十四五”期间,我国证券交易所市场股债融资达64万亿元,直接融资比重提高到31.97%,社会融资结构正在发生深刻变化。此时提出“提高直接融资、股权融资比重”,既有现实基础,也是顺应时代呼唤,就是要更好地发挥股权融资的探路者作用,培育壮大新动能,助力科技强国建设。

当然,提高直接融资比重,不是简单地扩

容市场、多发股票。今年政府工作报告中提到的“政府投资基金要带头做耐心资本”“拓展私募股权和创投基金退出渠道”等都是不可或缺的“组合拳”。只有让社保基金、保险资金等长期资本愿意来、留得住,市场才能稳;只有严厉打击财务造假、坚决清除“害群之马”,让投资者感到公平安全,信任才能立;只有优化并购重组“绿色通道”、畅通“募投管退”资本循环,让投资者更愿意投早、投小、投硬科技,底气才能足。

改革定向护航,资金耐心陪伴,企业努力攻坚,中国科技热将不断升温。我们必将见证更多“从0到1”的突破和“从1到N”的裂变,必将亲历未来产业加速改变生活,在全球科技竞赛中爆发从跟跑到并跑进而领跑的惊人力量。

金融惠民助开局

□ 本报记者 尚 咲

财政金融协同发力促消费

今年政府工作报告将“着力建设强大国内市场”置于政府工作任务首位,提出坚持内需主导,统筹促消费和扩投资,拓展内需增长新空间,更好发挥我国超大规模市场优势。在充分释放消费活力,带动居民能消费、敢消费、愿消费方面,金融该如何发力?

强化政策协同

今年政府工作报告提出,深入实施提振消费专项行动。激发居民消费内生动力和促消费政策并举,推动消费持续增长。促进商品消费扩容升级,安排超长期特别国债2500亿元支持消费品以旧换新,优化政策实施机制。设立1000亿元财政金融协同促内需专项资金,组合运用贷款贴息、融资担保、风险补偿等方式,支持扩大内需。

为高效引导更多金融资源流向扩大内需,顶层设计强调发挥政策协同效应。今年1月,财政部、中国人民银行、金融监管总局等部门集中推出财政金融协同促内需一揽子6项政策,更新已有的服务业经营主体贷款贴息政策和个人消费贷款贴息政策,力求激发消费活力。对此,国有大行积极响应,城商行、农商行、消费金融公司、汽车金融公司也迅速布局,全面落实新政策实施期限、支持范围、贴息领域、贴息标准等要点,推动政策红利直达消费者。

“财政建机制、出资金,金融提供流动性,工信等部门提出项目清单,形成财政引导、金融放大、市场运作的传导链条,撬动更大规模社会资源,流向扩内需重点领域。”在十四届全国人大四次会议经济主题记者会上,财政部部长蓝佛安表示,初步匡算,千亿级的财政资金,可以支持惠及万亿级信贷,实现“四两拨千斤”的效果。

中国社会科学院金融研究所副研究员李俊成表示,财政金融协同发力,将居民潜在购买意愿转化为现实购买能力,能够平滑居民跨期收支约束,降低消费即期门槛,有效提升社会总需求水平。

信贷贴息政策旨在降低消费成本,而信用修复政策则致力于帮助信用受损但积极还款的个人重塑信用,“一增一减”正共同激发消费需求、释放消费潜力。2025年12月,中国人民银行发布《关于实施一次性信用修复政策有关安排的通知》,将失信历史解冻为消费活水。中国人民银行广东省分行介绍,截至2026年2月,辖内银行客户中近400万人完成信用修复,其中约14.5万人已获批新的贷款。

以政策合力引导更多金融资源流向扩内需意义重大。北京大学博雅特聘教授田轩表示,当前国际环境复杂多变,我国更应发挥超大规模市场优势。金融作为实体经济的血脉连接多方资源,引导金融资源向扩内需倾斜将对冲外需波动风险,增强经济发展韧性,也能有效打通居民消费堵点、畅通经济循环、激活经济增长内生动力。

优化金融供给

今年1月,金融监管总局召开2026年监管工作会议提出,不断提升金融服务经济社会质效,强化促消费、扩投资的金融供给,高效服务扩大内需战略。2025年6月,6个部门联合印发《关于金融支持提振和扩大消费的指导意见》,从六大方面提出19项重点举措,为金融机构业务实践提供路线图。

近期,各类银行纷纷召开2026年经营管理工作会议,多家机构将惠民生、促消费、扩内需摆在重要位置。在政策的指引与激励下,金融机构密集部署信贷投放、产品创新、服务下沉、环境优化、科技赋能等工作,围绕总体性布局、场景化深耕、基层触达多点发力,推动金融供给向消费需求精准流动。

消费关系千家万户,消费金融与普惠民生密不可分,金融机构既要宏观布局,又要下

沉基层精准滴灌。素喜智研高级研究员苏筱芮表示,金融从供需两端共同服务实体经济,既能前置需求端购买力、提升生活品质,又在供给侧引导资源流向。金融机构正突破单一资金供给商的局限,提供综合金融服务。

中国银行表示,2026年将继续开展“万千百”惠民行动,围绕商品消费、服务消费、跨境消费、民生保障、财富守护五大维度重点发力,全年计划投放超万亿元贷款支持重点消费领域,创造超2000亿元财产性收入,投入百亿元消费补贴和减费让利,覆盖上亿消费者。

当前,消费结构加速转型升级,消费业态与模式不断推陈出新。2025年12月,3个部门联合印发《关于加强商务和金融协同 更大力度提振消费的通知》,提出深化商务和金融系统协作,加大消费重点领域金融支持、扩大政金企对接合作。李俊成表示,金融机构需顺应消费形态演变趋势,加强与政府、平台、商户的生态共建,强化产融协同,将信贷、支付、风控等嵌入产业链和具体场景,围绕真实交易需求创新设计产品。

文旅消费是近几年备受关注的热点。交通银行介绍,自2024年以来,该行依托“文旅大戏”活动,提供“股、债、借、租、托”综合服务,融入衣、食、住、行、游、购、娱各环节。例如通过“民宿贷”“花炮贷”等服务中小微企业,并联合商户开展消费补贴。数据显示,截至2025年末,交通银行已与4A级及以上景区建立商户业务合作364个,与中华老字号建立商户业务合作130个,文旅行业对公贷款余额超1100亿元。

金融服务的可得性与便利度是降低消费隐性成本的重要变量。为打通“最后一公里”,金融机构不断拓展服务触角,力求改善消费体验、减少交易摩擦。在四川成都“村糖会”民俗活动中,工商银行成都分行将便捷支付、消费激励、普惠服务从柜台搬到乡村生活,手把手教村民使用线上支付工具,开展“绑卡立减”“聚合支付享优惠”等活动。李俊成表示,金融服务要兼顾效率与公平,完善人工服务、上门服务、适老化改造、金融教育,守住金融服务的温度。

田轩认为,金融资源要不断流向县域、农村等下沉市场,为群众提供便捷高效的金融服务,推动消费升级与民生改善深度融合;要突破同质化瓶颈,结合下沉市场特点推出契合当地居民风险偏好、消费场景的产品;要深化金融机构间协同合作,构建县域消费金融生态圈,打通服务末梢。

守住安全底线

在扩内需的战略背景下,金融机构既要放得活,也要管得住,要以安全底座筑牢长期支持。在十四届全国人大四次会议经济主题记者会上,中国人民银行行长潘功胜介绍了下一步在防范金融风险、维护金融稳定方面的重点工作,其中之一就是科学把握稳增长和防风险的动态平衡。

平衡促消费与控风险事关金融支持精准度与持续性。对金融机构而言,风险防控、信贷质量、需求错配等问题正相互交织。田轩表示,消费信贷在规模扩容的同时,机构也面临客户准入和风险把控上的挑战,加之部分居民还款能力波动,银行需进一步强化信贷质量管理。此外,小额、分散的消费信贷风控成本高,个性化需求突出,但传统抵押模式难以覆盖,部分机构有不敢贷、不愿贷的顾虑。

扩内需不是一蹴而就,更不等于放松底线标准,金融机构正以科技手段赋能动态监管。李俊成表示,随着社保、医疗等多维数据被纳入信用评估体系,以抵押为核心的传统风控模式正在加速重构。银行应依托数字化技术提升风控能力与服务质效,拓展普惠金融的深度与广度。

服务个人客户超6.7亿户的邮储银行打造主动授信这一线上信贷业务模式,构建全流程



数字化运营体系,通过三层筛选机制,从潜在名单库中精准识别优质客户。同时,构建覆盖贷前、贷中、贷后全流程的模式体系,实现了风险前置和精准管控。

加强金融消费者权益保护是提振消费信心的长效工程。金融监管总局2026年监管工作会议提出“全面加强和完善金融监管”,包括不断强化“五大监管”,扎实履行统筹金融消费者权益保护职责等。金融业正加强行业自律与消费者权益保护,维护市场秩序与信用环境。例如,中国银行业协会发布《金融机构个人消费类贷款催收工作指引(试行)》,严禁夜间催收、暴力催收等不当行为;在落实消费贷款贴息政策过程中,农业银行等多家机构提示消费者警惕不法中介诈骗、保护个人信息及财产安全。

田轩表示,要加强市场监管协同,打击非法放贷、套路贷等乱象,规范行业经营行为。金融机构要健全消费者权益保护机制,提高信息披露透明度,健全投诉处理机制,及时回应诉求,为内需持续释放营造良好的金融环境。

李俊成建议,消费者应根据自身收入结构与生活需要选择金融服务,善用金融工具优化长期财务规划,实现跨周期的财务健康,这将为释放消费活力提供更坚实的基础。

近期,国家税务总局运用增值税发票等税收大数据对省际贸易开展分析发现,2025年,全国省际贸易销售额同比增长4.5%,高于全国销售收入增速;占全国销售额的41%,较上年同期提高0.8个百分点。从全国31个省份看,超八成(26个)省份省际贸易销售额增速实现正增长。

中央财经大学中国财政发展协同创新中心主任、教授姚昱认为,增值税“环环抵扣”的制度设计,使每笔真实交易都留下完整链条,能够较为精准地刻画商品和生产要素跨区域流动的轨迹。例如,跨省交易占比的稳步提升,直观说明了市场分割在弱化,地理边界对经济循环的约束在下降。这种由税收数据勾勒出的跨区域流动性增强,正是统一大市场建设取得实质性进展的直接体现。

本报记者

彭传旭

全国省际贸易销售额反映了国内各省份之间贸易联系的紧密度,2025年的相关数据传递了积极信号。“国内经济循环变得更有活力,省际贸易销售额的增速,比全国总的销售增速还要快,说明跨省贸易越来越红火,经济的动力正从区域自给自足转向全国互通。”中国人民大学首都发展与战略研究院副院长刘瑞明认为,各地的参与感也逐渐增强,全国超过八成的省份,省际贸易销售额都在增长,说明建设统一大市场不是少数地区的“独角戏”,而是各地的共同参与。

从重点区域辐射带动作用看,2025年,京津冀、长三角、珠三角地区的区域外销售额同比分别增长4%、6.2%和4.6%,较上述地区总体增速分别高0.9个、3.1个和1.7个百分点;长江经济带、黄河流域的区域外销售额同比分别增长5.8%和4%,较两地总体增速分别高2.5个和3.7个百分点。重点区域之间贸易往来频繁,京津冀销往长三角,黄河流域销往长江经济带销售额同比分别增长6.7%和5.2%;长三角、珠三角销往成渝地区销售额同比分别增长5.7%和7.8%。

“京津冀、长三角、珠三角区域销售增速比本地的销售增速还要快,说明这些‘领头羊’地区不断发挥带动作用,充当了向全国输出商品、服务和技术的‘发动机’。”刘瑞明认为,各地之间的贸易也更频繁,全国正在连成一张网,例如长三角和成渝地区之间、京津冀和长三角之间的贸易上涨,说明以前单兵作战模式正在改变,东西部、南北方开始抱团发展,形成了你中有我、我中有你的网络联动。

加快构建全国统一大市场,法治公平的税收营商环境是重要保障。近年来,税务部门围绕治理违规招商引资涉税问题推出多项举措,深化跨区域税费服务改革,服务全国统一大市场建设。数据显示,2025年,纳税人跨省异地电子缴税超1300亿元,同比增长39%;近4万户纳税人顺利完成跨省迁移,同比增长18.7%。国家税务总局有关局负责人表示,税务部门将持续推进违规招商引资涉税问题专项治理,加力防治“开票经济”,助力纠治“内卷式”竞争乱象,推动要素资源在全国高效配置,更好服务全国统一大市场建设。

今年政府工作报告对纵深推进全国统一大市场建设进行了系统部署。刘瑞明认为,下一步要把制约统一大市场建设的“门槛”彻底拆干净,完善统一的市场准入清单和执法标准。此外,要把成本实实在在地降下来,既要降低制度性交易成本,让企业不再为跨省经营重复买单;也要降低物流流通成本,通过多式联运“一单制”、统一物流信息平台等方式,让货跑得更顺、运得更便宜。

本版编辑 董碧娟 王宝会 美编 吴迪

保险代理人转向全周期服务

本报记者 武亚东

“过去客户问的是买什么保险,现在更多问的是将来在哪里养老、怎么规划健康和财富。”从业20余年的保险代理人宋晓菲这样形容行业变化,“现在的我们,更像是服务客户全生命周期的规划师”。

这一变化折射出保险业正在经历一场深层次转型。“十四五”以来,“投资于你”逐渐成为中国经济社会发展的重要理念。今年是“十五五”开局之年,这一理念再次被置于更加突出的位置。从教育、医疗到就业与养老,人力资本被视为推动高质量发展的关键变量。

在这样的背景下,一个看似传统的行业群体——保险代理人,也在悄然发生变化。从早期依赖“人海战术”的粗放式发展,到如今更加注重专业能力与服务价值的“人才战略”,保险代理人正经历一场结构性调整。回顾中国人身险业的发展历程,代理人队伍曾以规模扩张迅速著称。行业高峰期,全国保险代理人数量一度接近900万人。大量新人进入保险行业,在推动保费快速增长的同时,也带来了留存率低、职业稳定性不足等问题。随着人口结构变化和市场环境调整,这种依赖数量扩张的发展方式逐渐难以维系。

对此,监管部门持续推动代理人队伍规范发展。国家金融监督管理总局2025年发布的《关于推动深化人身保险行业个人营销体制改革的

通知》明确提出,保险公司应当持续强化保险销售人员全流程管理,健全完善保险销售人员招募选任、岗位培训、销售授权、行为管控、考核评价、激励约束、档案管理等制度体系,增强保险销售人员的合规意识、专业水平和服务能力,提升客户满意度。

近年来,多家保险公司逐步建立代理人分级培养和职业发展体系。泰康保险集团推出的“健康财富规划师”,就是其中具有代表性的探索。该职业被定义为兼具保险顾问、医养顾问和理财顾问三重角色的复合型职业,旨在为客户提供覆盖全生命周期的健康与财富规划服务。

在泰康保险集团助理总裁兼董事会秘书应惟伟看来,随着长寿时代到来,人们对健康管理、养老规划和财富管理的需求日益综合化,传统单一的保险销售模式已难以满足客户需求。“基于医养实体与保险金融结合的‘新寿险’模式,代理人不再只是销售产品,而是连接客户与医疗、养老、财富管理资源的重要桥梁。”应惟伟说。

这种变化,也在悄然重塑代理人与客户之间的关系。宋晓菲说:“过去,客户购买保险往往是一笔交易;如今,我们更希望与客户建立长期服务关系,从产品推销者转向‘长期陪伴者’,尽可能帮助客户解决医疗、养老、法律等方面的问题。”

代理人职业升级并非个别公司的探索,而是整个行业的发展方向。友邦保险近年来推出的“卓越营销员计划”,强调吸引高学历人才加入保险行业,并通过系统培训和职业发展体系提升营销员专业能力。新华保险也在持续推进代理人队伍结构调整。2024年7月,该公司启动“XIN一代”计划,推动代理人队伍从规模扩张向绩优导向转型,通过强化培训体系、优化激励机制以及完善职业发展通道,吸引更多具备专业背景和长期服务能力的人才进入保险行业。

从行业整体来看,代理人数量正在逐步下降,但队伍质量和稳定性正在不断提升。在“投资于你”的政策背景下,保险代理人的转型也具有更深层的意义。应惟伟认为,一方面,保险行业本身是重要的就业领域,代理人职业升级为年轻人提供了新的职业发展路径,也为金融服务业培养了一批复合型专业人才。另一方面,代理人服务能力的提升,也有助于提高居民风险管理和养老规划能力。

可以预见,随着养老产业和健康产业持续发展,保险代理人的职业边界仍将不断拓展。从风险保障到健康管理,从财富规划到养老服务,代理人正在成为连接保险、医疗与养老服务的重要纽带。当保险业真正把人才视为重要资产,“投资于你”也将逐渐转化为行业发展的内生动力。