陶然论金

□ 郭子源

“是否提前还房贷”因人而异

事关百姓钱袋子的“提前还房贷”话题总是牵动人心。近期，随着多家上市银行陆续发布2025年年报，相关话题再次引发市场关注与讨论。起因是，据媒体统计，截至2025年12月末，6家国有大型商业银行的个人住房贷款余额较上年末减少约7000亿元。从中国人民银行发布的数据看，存量房贷余额确实出现了下滑，截至2025年四季度末，个人住房贷款余额37.01万亿元，同比下降1.8%，全年减少6768亿元。

存量房贷余额下滑既与新建商品房销售额下降有关，也与提前还房贷相关。具体到“是否需要提前还房贷”因人而异，该问题并没有一刀切的标准答案，借款人需要在统筹考虑名义利率与实际利率、资金的机会成本、个人生活安排等综合因素基础上，作出契合自身实际需求的合理决策。

一看个人住房贷款的实际利率水平。人们都知道利率是资金的价格，但不少人却忽略了其中的一个关键细节，利率又分为名义利率、实际利率，借款人、投资者做决策时应着重考虑实际利率水平，而非名义利率水平。所谓名义利率，可以将其简单理解为贷款合同上约定的利率，即“看得见”的利率水平，相较之下，实际利率则显得更为“隐秘”一些，也更容易被人忽略，它是经过通货膨胀矫正的利率，具体等于名义利率减去通货膨胀率。举例来说，假如贷款的名义利率为3%，通货膨胀率为2%，那么实际利率就是1%，通货紧缩则反之。

二看资金的机会成本。如果提前还房贷，不论贷款余额高与低，借款人总是要集中拿出一笔资金作为偿债来源。这时，借款人需要考虑该笔资金的机会成本，也就是说，如果我不拿这笔钱还贷款，我还能拿这笔钱干什么、相应能产生的最大收益是多少。所谓机会成本，就是借款人为了拿这笔钱提前还房贷而放弃的、这笔钱能在另一个或几个用途中产生的最大效益。相较于沉没成本，机会成本总是更难计算，也更加凸显出因人而异的特征——如果借款人的风险偏好较高且拥有能够产生较高收益率的投资机会，那么提前还房贷或许不是上策。

三看实际生活需求与个人收入走势。算清了成本与收益，还要把眼光放长远，结合自身未来几年的生活规划作出科学决策，其中，借款人需要结合子女教育、父母赡养、医疗保障、养老规划以及突发事件应对等综合因素，合理安排现金收支以保障稳定现金流。与此同时，借款人还需要分析自身的个人收入走势。由于实际利率水平在决策中发挥更为核心的作用，因此借款人应协同考量通货膨胀因素。通常情况下，通货膨胀不利于固定收入群体，但对于变动收入群体来说，他们的货币收入通常会走在价格水平、生活费用上涨之前。由此可见，如果未来收入将逐年增加且增幅较大，不提前还款或许是一个更好的选择，而固定收入群体则反之。

借款人不宜仅根据单一指标、不假思索地作出决策，而应审慎、理性、科学地结合各方因素，作出最符合自身长远发展的选择。

聚焦金融业年报

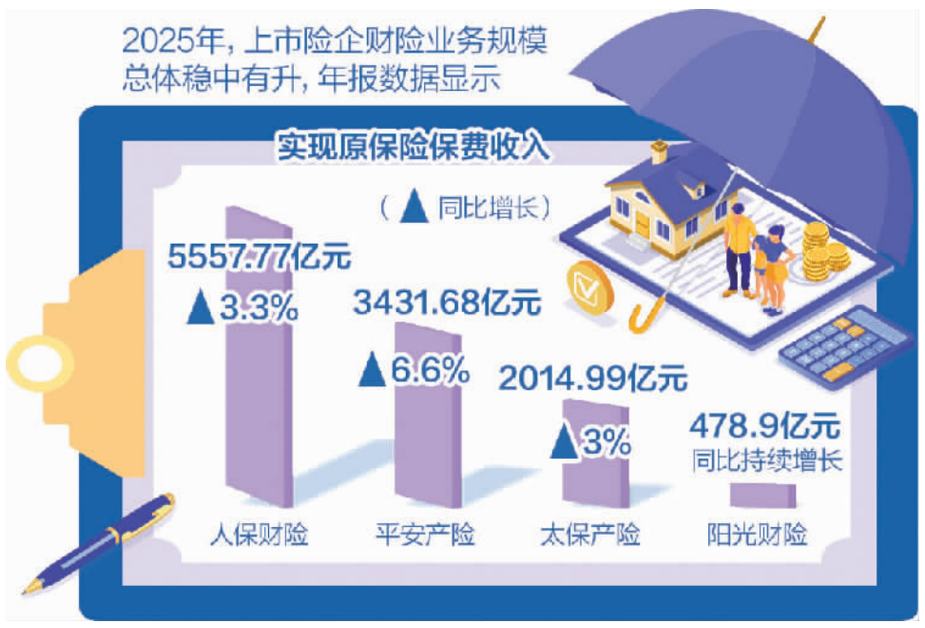
□ 本报记者 杨 然

财险业从重规模转向提效益

2025年，上市险企财险板块交出了一份“量稳质升”的成绩单。年报显示，人保财险、平安产险、太保产险等头部公司保费收入保持平稳，承保利润大幅增长。财险业正从重规模、拼费用的粗放模式，转向强管控、提效益的高质量发展轨道，在服务实体经济中拓展发展新空间。

盈利能力得到改善

2025年，上市险企财险业务规模总体稳中有升。年报数据显示，人保财险实现原保险保费收入5557.77亿元，同比增长3.3%，市场份额占比31.6%；平安产险原保险保费收入3431.68亿元，同比增长6.6%；太保产险实现原保险保费收入2014.99亿元，同比增长3%；阳光财险实现原保险保费收入478.9亿元，同比持续增长。



在稳住财险规模的同时，上市险企业务质量大幅提升，承保利润有效改善。2025年，人保财险、平安产险、太保产险分别实现承保利润124.43亿元、107.17亿元、48.36亿元，同比分别增长75.6%、96.2%、81%。

承保利润大幅攀升的背后，成本端的优化功不可没。2025年，人保财险综合成本率97.6%，同比下降0.9个百分点，创近年来最好水平；平安产险综合成本率96.8%，同比下降1.5个百分点，达到5年来最优水平；太保产险承保综合成本率97.5%，同比下降1.1个百分点；太平财险综合成本率98.8%，同比下降1.3个百分点。

上市险企的成绩单，体现出财险业务正由追求规模、速度转向追求质量、效益。一方面，在车险业务板块持续提升精细化管理水平，增强经营韧性；另一方面，在非车险业务板块主动压降高风险、低效益业务，推进风险减量化管理。

太平财险有关负责人表示，公司综合费用率同比下降2.4个百分点的背后，是一整套全成本管理和渠道专业化改革的落地。一是优化业务结构，扩大效益板块价值贡献，车险续保率同比提升1.4个百分点，非车险保险服务收入增长6.3%，其中效益较好的个人客户业务保费同比增长7.8%；二是深化全成本管理，增强渠道专业化能力，提高费用投入有效性，健全全流程成本监测机制，加强综合费用率对标分析。2026年将继续坚持以价值和效益为中心，增强持续盈利能力。

在新能源车险方面，头部险企的盈利能力尤为亮眼。“家用汽车新能源业务目前已经进入稳定的盈利区间。”太保产险总经理陈辉表示，公司2025年的新能源车险保费收入达到250.17亿元，占整体车险业务的22.6%，同比提升5.6个百分点。新能源车险增速高于车险的整体增速，并且业务成本得到显著改善。未来，公司将进一步提升运营效率，加强对理赔环节的管理。

引导行业规范发展

长期以来，非理性的费用竞争既影响车险市场秩序，也令非车险长期亏损，部分领域竞争“内卷”问题突出。2025年，从车险“报行合一”的常态化运行，到非车险“综合治理”的启动，监管政策有效遏制行业无序竞争，引导行业健康规范发展。2025年10月份，金融监管总局印发《国家金融监督管理总局关于加强非车险业务监管有关事项的通知》，要求财险公司降低对保费规模和市场份额的考核权重，强化对合规经营、质量效益和消费者保护的考核。

在2025年年度业绩发布会上，多家上市险企高管对此作出积极回应。人保财险党委书记张道明表示，公司严格落实监管要求，2025年11月1日起开始全面实施非车险见费出单，2025年12月1日完成企财险产品升级和条款备案，2026年2月1日完成雇主责任险产品升级和条款备案，其余非车险产品正在按监管要求全面梳理，分步有序推进产品升级工作。自非车险见费出单实施以来，公司应收保费管控成效显著，非车险应收保费率大幅下降。率先开展治理的企财险、雇主责任险，市场费用呈快速下降态势，对经营业绩形成积极影响。目前相关指标短期向好，长期成效仍将持续跟踪观察。后续公司将坚决落实监管综合治理要求，持续优化业务结构，强化风险选择与精准定价能力，稳步推进非车险高质量发展。

中国再保副总裁、中国大地保险董事长雷建明表示，公司积极贯彻落实金融监管总局关于非车险“综合治理”的工作要求，第一时间建立专项工作机制，重点做好对在售产品和合作渠道的梳理、对分支机构的宣导培训、对监管单位和行业的沟通。同时，有序推进条款重新报备，保障条款修订与业务开展平稳衔接，目前企财险和雇主责任险均已完成重新报备并正式上线，安责险以及其他险种正在开展条款梳理、测算等准备工作。雷建明认为，整体来看，“综合治理”将有助于非车险承保效益的提升，特别是销售成本的改善，但非车险经营同时受自然灾害、意外事故等多重因素影响，具体效果还有待观察。从当前情况判断，企财险、雇主责任险的市场竞争将变得更加理性，此类险种的承保效益预期能得到明显改善；意外险、个人健康险和个人财产险等个人非车险业务的综合成本率预计也将有一定程度优化。

太保产险相关负责人介绍，到目前为止，公司已经完成了相关险种产品的报备与系统的优化。截至2026年2月，公司财产险费用率有所下降。从中长期来看，“综合治理”有利于改善市场内循环，优化非车险的成本效益，推动非车险经营从费用驱动向技术与服务驱动的高质量模式进行转化。后续，公司也将以行业综合治理为契机，严格执行备案条款和费率，不断健全费率的回溯和动态调整机制。

加力服务实体经济

财产险是保险业守护实体经济高质量发展的保障网。在提升自身经营表现的同时，上市险企坚持服务国家战略，保障实体经济，服务民生福祉，履行社会责任，在服务大局中拓展发展新空间。

今年以来，保险公司借助新能源车险“出海”步伐加快。中再产险总经理王忠曜认为，为中国车企“走出去”提供全链条风险保障，是保险业责无旁贷的使命；同时，在国内车险市场竞争白热化的背景下，海外市场特别是发展中国家的新能源车险蓝海，自然成为险企寻求新增长曲线的战略选择。中再产险致力于为险企“出海”战略赋能，从四方面着力：一是推动建立行业级数据平台“再·途”，通过聚合分析多维度行业和业务数据，加快开发更精准的定价模型，为行业提供技术后援。二是依托中国再保与全球合作伙伴的网络，为险企提供目标市场政策解读、推荐本地服务伙伴等服务，帮助降低机会成本。三是针对海外特殊风险，提供定制化再保险解决方案，帮助直保公司扩大承保能力，稳定经营。四是推动标准输出，将公司在新能源车险领域的实践经验逐步转化为国际认可的“中国再保险方案”。

2025年，中再产险新兴领域分保费收入45.98亿元，同比增长46.6%；新兴领域保费占比11.5%，同比提升3.4个百分点。新兴领域中短期健康险、巨灾保险、中国海外利益、绿色电力保险等重点险种分保费收入均实现较快增长。王忠曜表示，公司积极把握市场转型发展机遇，继续大力拓展新兴领域这一战略性成长点，持续拓展增量业务、发展重点产品，巩固新兴领域优势。

中国太保则积极推动保险与经济社会发展深度融合、良性互动。在科技金融方面，支持新质生产力发展，构建“科创无忧”综合保险等专属产品体系，科技保险保障金额逾67万亿元，科技投资规模超1300亿元。在绿色金融方面，助力经济社会绿色转型，绿色保险保障金额超310万亿元。在普惠金融方面，为超1700万户次农户提供农险风险保障约1.3万亿元，农险理赔惠及农户近600万户次。

人保集团董事长丁向群表示，“十五五”时期是中国人保加快建设一流聚力突破、全面提升的关键时期。公司将持续巩固人保财险核心主业作用，优结构，构建适配我国经济结构优化的财险保障体系；降成本，财险综合成本率保持市场领先水平；拓空间，在强化国内市场引领地位的同时，积极参与全球市场竞争，提升服务“一带一路”和我国海外利益保障能力，多措并举加快建设保障有力、实力雄厚、结构合理、具有国际竞争能力的财险公司。

上市公司回购持续升温

本报记者 彭传旭 马春阳

近期，沪市上市公司回购增持行动持续升温，回购增持呈现出规模更大、节奏更快、示范效应更强的特点。据记者统计，3月26日至4月3日，沪市新增披露回购计划15家次，增持计划7家次，其中11家次下限额超过1亿元。

回购行为作为资本市场的重要市场化调节手段，不仅对上市公司自身发展具有重要意义，也为资本市场的健康稳定发展注入积极动能。南开大学金融学教授田利辉表示，从公司层面，减少流通股本直接增厚每股收益，传递管理层对估值底部的判断，同时高效运用闲置现金，避免低效投资。从市场层面，回购形成稳定买盘，平抑非理性波动，通过价格发现机制纠正低估，并为市场注入中长期信心。

近期新增回购计划中，大额回购频现。赛力斯披露股份回购方案，拟回购金额区间为10亿元至20亿元，公司明确回购股份将用于减少公司注册资本，结合公司在新能源汽车领域的业务布局，有助于强化投资者信心，提升中长期发展动能。

消费领域龙头同样积极跟进回购行动。海尔智家近期披露回购计划，拟回购金额30亿元至60亿元，并在方案发布后迅速实施，首笔回购即完成约765万股，金额约1.68亿元。东鹏饮料披露股份回购方案，拟回购金额区间为10亿元至20亿元，回购股份将用于员工持股计划或股权激励。公司近年来业绩持续增长，本次回购体现出对公司盈利能力及未来发展的认可。

交通运输领域也有大手笔。中国东航披露回购计划，拟回购金额区间为5亿元至10亿元。随着航空出行需求逐步恢复，公司经营基本面持续改善。本次回购旨在加强市值管理、优化股本结构，回购股票将全部予以注销，有助于稳定市场预期。

从4月初沪市披露回购增持进展的近150家公司来看，龙头公司回购动作明显提速，呈现“快速决策、快速实施”的特点。其中，沪市主板公司作为“压舱石”，依托稳健经营与充沛现金流，在本轮回购增持浪潮中发挥了引领作用。以紫金矿业为例，公司在董事会审议通过回购方案后迅速落地执行。3月以来，公司已累计回购股份约5303万股，占总股本0.20%，支付金额达16.82亿元；此前在3月23日即实施首次回购，当日回购金额达6.42亿元，体现出高效执行力与坚定回购意愿。

头部企业凭借强劲现金流和行业地位，其大规模回购具有显著的标杆效应。“它向市场确认了行业龙头对自身价值的笃定，同时示范了股东回报的最优路径，带动同业跟进形成回购潮，强化板块整体信心。”田利辉说。

总体来看，沪市上市公司通过持续推进股份回购与股东增持，一方面优化资本结构、提升每股收益水平，另一方面强化市场信心、稳定预期，体现出上市公司更加重视投资者回报与市值管理的积极转变。与此同时，田利辉提示，上市公司要坚守价值基准与财务纪律，必须优先保障经营与研发投入，严禁借贷回购防范杠杆风险。同时，信息披露须全程透明，严防内幕交易。注销回购或股权激励须有明确且正当的目的，并且要说到做到，切莫让市场预期落空，只有基于内在价值与健康现金流的回购，才能真正创造对于股东的长期回报。

数字

尚咲

本报记者

近期，多地密集行动促进供应链金融高质量发展。广东省印发《广东省推动普惠金融高质量发展工作方案》，提出推进供应链数字普惠金融发展；重庆市启动第二批制造业产业链供应链数字化金融应用“揭榜挂帅”申报；2026雄安国际金融科技创新技术应用大赛征集工作启动，将供应链金融列为应用新场景之一。在各具特色的地方实践中，区块链、人工智能、大数据等成为高频关键词，前沿技术推动业务变革趋势明显。

其实，早在2025年4月，中国人民银行、金融监管总局等多部门就联合发布《关于规范供应链金融业务 引导供应链信息服务机构更好服务中小企业融资有关事宜的通知》，为优化融资环境、创新服务模式、规范金融业务提供了政策指引。同年12月，金融监管总局印发《银行业保险业数字金融高质量发展实施方案》，明确提出高质量推进数字金融服务，包括运用大数据、区块链等技术规范发展供应链金融，积极对接产业链上下游企业的融资需求等。

北京大学汇丰商学院助理教授王小愚表示，金融科技飞速发展带来最直观的感受是效率提升和成本降低，尽调、审批、签约的提速离不开流程优化和平台搭建，但又不止于此。数字技术赋能的重点是改善供应链参与者之间的合约环境，让核心企业的信用能够沿链条真实传导，让中小企业的经营数据能够被可信地验证，让金融机构能够基于真实贸易背景而非单纯依赖抵押物来作出决策。

传统供应链金融的业务模式高度依赖核心企业的信用背书和确权，也导致中小企业缺乏议价能力、获取金融服务较为被动，而跨境贸易中的信息不对称则更加明显。记者在采访中了解到，在跨境咖啡贸易中，中国建设银行上海市分行引入“航贸数链”区块链技术，构建咖啡生产性互联网服务平台，咖啡的种植庄园、出口检验单、海运提单、到港入库数据都被记录在区块链上，由此形成了境外源头、跨境物流、境内仓储的全程可视化溯源。系统上线后，已累计为190户咖啡产业链小微企业及商户发放“魔咖贷”4.4亿元。

从金融机构的角度看，金融科技在业务中的应用价值还在于风险评估逻辑的重塑，数据信用、物的信用更好获取、更可监控，产品创新也拓展了新空间。农业银行的“应收e贷”、交通银行的“交银融易收”、中国银行的“双平台脱核链贷”、工商银行的“种植e贷”纷纷落地，金融服务的普惠性、可得性、覆盖面由此提升。中国社会科学院金融研究所副研究员李俊成表示，区块链、物联网、大数据、人工智能等技术的应用，使得订单、物流、仓储、交易等关键数据可穿透、可验证、不可篡改。金融机构可以基于真实的交易流、资金流、物流进行精准画像和动态监管，将风险防控从事后补救前置到事中干预乃至事前预测。

王小愚表示，科技赋能供应链金融并非技术唱独角戏，而是一个与市场需求、制度走向、监管要求协同演进的过程。当前，监管层面基础设施不断完善、平台发展迅速、金融产品日益丰富，但挑战犹存。数据孤岛问题突出，不同企业、平台、政府部门之间的数据互通程度有限；贸易背景真实性核验仍是痛点，技术不能完全替代对业务逻辑、贸易实质、资产质量的判断；AI大模型的可解释性有待提高、训练数据有限。

“大型银行适合搭建综合平台，服务跨行业、跨区域的大型供应链网络。中小银行未必要自建全套技术系统，可与第三方金融科技公司合作，并凭借与地方产业联系紧密的优势建立独特竞争力。”王小愚认为，金融服务正逐步演进为融合支付结算、保险保障、物流管理的综合生态，在此过程中，科技推动数据要素市场建设和跨境供应链金融发展的情况值得持续关注。

本版编辑 陆 敏 勾明扬 美 编 夏 祎

成都市新都区军屯镇
以“花”为媒 深耕春日经济

春日，成都市新都区军屯镇千亩油菜花如约绽放，拉开春日经济序幕。全镇以花为媒、串珠成链，筑牢环境提质基础、打造油菜花季爆点、延续全季业态热度，让“春日颜值”转化为“经济产值”。

环境整治先行，绘就春日底色。为迎接春日文旅热潮，军屯镇提前部署，由党员带头、群众参与，镇村120余名志愿者围绕赏花沿线开展清河、清渠、清沟、清路、清院专项行动。不仅提前布局游客出行线路与停车点位，更把10余处田间空地变身为热门打卡点，为春日经济筑牢环境基础。

油菜花季“打头阵”，带动消费热潮。军屯镇打破“一日盛会”局限，50余场“小而精、强互动”的特色活动分散上演，艺术、民俗、体育元素巧妙融入花田景致。四川音乐学院学子的花田轻Live、非物质文化遗产代表性传承人的舞龙舞狮、航模爱好者的特技飞行轮番亮相。同时，“村集体+合作社+农户”利益联结机制不断发力，花田周边设置便民摊位40余个，免费向农户开放，生态大米等特色农产品日均销售额超5000元；花田火锅、观光服务等业态提供就近就业岗位100余个。村民既能当“东道主”，又能当“上班族”，油菜花赏花季累计接待游客超25万人次，带动旅游综合收入超300万元。

春日热度“不断档”，花接力景常新。军屯镇以花为媒打开“花开不断、果熟连台”的春日经济续篇。樱花、芍药相继绽放，接续花海美景；多彩小番茄、樱桃等新鲜果蔬陆续上市，配套春假推出“春日采摘季”“花田研学游”等系列体验活动，形成花不断、景常新、品持续的全周期供给格局，让春日经济从“一季花”延伸为“四时歌”，热度不减、长效释放。

（数据来源：成都市新都区军屯镇人民政府）

·广告