



一季度理财基金规模双降,钱去哪了

关;公募基金规模环比回落则与权益市场震荡、新发基金遇冷有关。

资金分流多元配置

从金融统计数据来看,一季度居民存款同比少增加1.54万亿元,非银行金融机构存款同比多增加1.72万亿元,可见,部分居民存款流向了非银体系。洪希柠分析,从保险数据来看,金融监管局披露的一季度寿险原保费收入同比增长了9%至1.5万亿元,保险产品凭借具备吸引力的分红险,承接了部分资金。

不过,缩水的资金并未完全离场。王蓬博指出,部分资金流向保险产品、黄金及存款等避险资产,还有部分资金转向货币基金、同业存单指数基金等低风险品种。

另外,从股票市场数据看,一季度市场日均股基成交额较2025年一季度增长79%,较2025年四季度增长28%;上交所新开户数1204万户,同比增长61%、环比增长65%,判断亦有部分资金直接进入股票市场。

中国证券投资基金业协会数据显示,3月,债券基金和FOF(基金中基金)实现了规模和份额的双增长。受避险情绪驱使,债券基金单月规模逆势增加了1388亿元。刘丽表示,从资金流向看,呈现出明显的避险结构性迁移。大量低风险偏好资金转向具有预定利率优势的保险产品;资金在公募体系内部进行了防御性调仓,由权益类产品切换至长久期债券基金及货币市场工具,以寻求确定性票息。

“一季度公募基金总规模首次环比回落,理财产品规模同步缩水,资金主要流向三个方向。”董希淼分析,一是保险产品成为资金“蓄水池”。同期非银金融机构存款新增2.03万亿元,居民存款同比少增1.54万亿元,人身险保费收入同比增长7.89%,银保渠道的分红险、万能险等受到青睐。二是债券市场获得资金涌入。虽然公募基金总规模下降,但债券型基金逆势增长。3月单月债券型基金规模环比增幅达1.29%。三是部分资金流向私募产品及股票账户,形成“多点开花”的格局。

总体而言,居民财富配置的诉求开始从稳健保本转向追求稳健收益。

市场积极企稳可期

进入二季度,市场已出现积极变化。“当前市

场风险偏好已有所上升,4月末公募基金规模较3月末有所增长。”洪希柠预计,二季度公募基金份额、净值均有望实现增长。二季度进入冲量期后,银行理财规模或将实现回升。

王蓬博认为,若债市企稳、权益市场回暖,或带动部分资金回流,但投资者风险偏好修复需要时间,整体仍将呈现结构性调整,更看好低波稳健类产品受青睐。

刘丽预测,公募基金有望重回升增长轨道,结构分化加剧。考虑到4月以来A股市场已出现回暖迹象,公募基金总规模有望重拾升势。但在海外不确定性依然存在的背景下,预计债券基金等避险品种仍将受到青睐,而权益类基金的复苏则高度依赖股市的持续赚钱效应。

“二季度,理财和基金市场大概率将迎来修复与分化并存的新局面。银行理财规模有望企稳回升,但收益压力仍存。随着季末考核时点过去和春季因素消退,理财资金回流的季节性压力将明显缓解,二季度规模有望迎来企稳反弹。但长期来看,在低利率环境和债市收益率下行的背景下,如何重塑产品的收益吸引力,将是理财公司必须面对的挑战。”刘丽说。

数据显示,4月银行理财新发规模达8591.45亿元,环比大幅增长39.9%。董希淼认为,1年期定期存款挂牌利率低于1%,大量资金仍需寻找更高收益,理财、保险、债券型基金将继续承接“存款搬家”的需求。二季度理财市场将实现温和回升。

“随着短期扰动因素的消除,风险资产价格回升,理财净值回升,理财规模仍将回归增长路径。”杨荣说。

董希淼建议,下一步,理财公司和商业银行要继续优化产品和服务,进一步增强对投资者的吸引力。当前,固定类理财产品存续规模占比高达96.65%,产品结构较为单一。理财公司应加快推出含权益类理财产品等,通过多资产、多策略寻求收益增强和结构优化。

另外,行外代销正成为理财产品存续规模增长的重要增量。目前,居民可投资资产总额已突破300万亿元,但三、四线城市及县域市场尚未被充分渗透,具有巨大的增长潜力。理财公司和商业银行应加快布局普惠财富管理市场,与更多中小银行合作,形成差异化的渠道覆盖和投资者服务。

“展望二季度,随着季节性因素消退以及新投资者入场,预计理财产品存续规模将恢复增长。”董希淼说。

华青剑 关婧 康博

多重因素导致双降

“一季度股票市场因地缘政治等因素出现波动下行,基金净值下降或成公募基金规模下降主因;银行理财规模下降可能由季节性因素、市场波动等多重因素导致。”国金证券非银行业分析师洪希柠说。

山西证券股份有限公司研究所所长助理刘丽认为,一季度理财和基金的双降本质上是负债端季节性回表与资产端净值波动共振的结果。理财规模回落主要受限于季末流动性考核压力及春节取现效应,导致资金阶段性回流表内;而公募基金遇冷则是由于3月海外通胀与地缘冲突预期升温,引发A股风险偏好收敛,权益类产品遭遇净值与赎回的双重压力。

上海金融与发展实验室副主任、招联首席经济学家董希淼分析称,一季度银行理财存续规模较去年年底下降1.38万亿元,虽有季末回表的季

5月份以来,国内人工智能(AI)创投市场热度攀升,具身智能等赛道成为资本新风口,多家相关企业斩获大额融资。

5月份,国内人工智能创投市场最显著的特征是马太效应持续强化,行业资金资源加速向头部企业聚拢。例如,月之暗面于5月初完成新一轮约20亿美元融资,投后估值突破200亿美元。这是月之暗面成立以来规模最大的单笔融资,也是国内大模型创业公司迄今金额最高的私募融资之

5月23日上午,扬州市邗江区槐泗镇乡村振兴馆举办“槐有好市·蓝莓季”青年人才主题活动。该活动由邗江团区委、槐泗镇党建办及团委主办、扬州农商银行酒甸支行党支部作为党建共建单位全程参与。

在现场,槐泗镇团委领导解读了团区委12

仪征农商银行举办存款保险主题宣传活动

5月21日,恰逢小满节气,仪征农商银行在刘集镇仓房村成功举办“小满粮仓稳 存款更安心”存款保险主题宣传活动。

活动前期,现场整齐摆放了存款保险宣传折页,会场循环播放公益宣传短视频,营造出浓厚的学习氛围。活动伊始,仪征农商银行副行长刘杜喜致辞。他结合小满节气“粮仓稳、民心安”的传统寓意,阐释了存款保险宣传的背景与意义,强调存款保险制度是金融安全网的重要组成部分,守护群众存款安全就是守护百姓“稳稳的幸福”。

在主题宣讲环节,存款保险讲师吴怡用通俗易懂的语言,围绕存款保险的保障范围、保障额度、偿付条件等核心内容展开讲解,并

江都农商银行 为银发族送“金融安全+数字技能”双重大礼

近日,江都农商银行与江都社区民政局联合启动养老金融专题宣教活动,依托民政系统乡镇培训平台,将金融知识普及与适老服务送到老年人家门口。活动聚焦老年金融权益保护、数字操作能力提升及防诈骗意识增强三大关键点,通过“宣讲+实操+互动”的方式,用有温度的服务帮助老年群体跨越“数字鸿沟”,守住“钱袋子”。

在防诈宣传环节,银行工作人员运用真实案例、视频短片和互动问答,生动还原养老诈骗、非法集资、电信网络诈骗等常见陷阱的套路与识别技巧。重点提醒老年人对陌生来

高邮市举办安全生产“六化”建设专题轮训班

5月21日,高邮市安全生产“六化”建设专题轮训班(第1期)在高邮市委党校报告厅成功举办,活动特邀江苏省应急管理厅、苏州市吴中区应急管理局相关专家领导授课。授课专家紧紧围绕安全生产“六化”建设的重要意义、核心内容、保障措施以及基层县(市、区)、乡镇(街道)、生产经营单位如何落实“六化”建设要求作了深入浅出的讲解,既有理论的高度,又有翔实的案例,具有很强的指导性、针对性和可操作性,将有效提升基层监管人员和企业负责人安全生产专业化能力和水平。

刘生华 张逸舟

一。至此,月之暗面总融资额超376亿元人民币。

在大模型赛道趋于成熟的同时,具身智能领域投融资动作频繁,5月份以来多家优质企业接连斩获大额融资——飞捷科思、眸深智能等企业亿元级融资先后落地,维他动力、鹿明机器人等标杆项目也密集完成大额融资交割,赛道投资活跃度持续走高。

值得注意的是,在此基础上,AI算力、数据要素、垂直行业应用等上下游配套赛道同步迎来资

条人才政策及金融扶持措施。扬州农商银行酒甸支行党支部负责人重点推介“富民创业贷”,为创业青年提供资金支持方案。活动还设置“人才培养—颗蓝莓”仪式,青年代表现场认养。在人才礼包发放环节,酒甸支行党支部书记与邗江团区委书记、槐泗镇党委副书记共同

结合典型案例解答了群众关心的热点问题,帮助在场人员理清认知误区。随后进行的互动有奖问答环节气氛热烈,工作人员为成功答题的人员颁发了“存款保险明白人”证书及宣传礼品,鼓励大家主动学习并志愿传播存款保险知识。

活动现场还举行了存款保险宣传角颁授仪式,为刘集镇两处宣传阵地授牌,为后续常态化普及工作搭建了平台。仪征农商银行向刘集镇赠送了存款保险宣传海报与横幅,助力基层宣传阵地建设。刘集镇党政办领导发表讲话,对活动成效给予肯定,并对下一步存款保险宣传工作提出指导意见。

万子杰

电、不明链接、免费推销等活动保持警惕,牢记“不轻信、不透露、不转账、多核实”的原则。现场还发放了防骗手册和实用宣传品,让安全理念融入日常生活。

与此同时,银行员工化身“数字辅导员”,手把手教老年用户使用手机银行的适老版功能。针对高龄、独居或行动不便的客户,工作人员还详细介绍了上门服务申请渠道,确保特殊群体足不出户也能办成事。

这场“家门口”的金融课堂接地气、有实效,受到老年群体的欢迎。截至目前,该活动已覆盖35个行政村,服务老年居民超2000人次。

张彤

扬州农商银行

近日,仪征农商银行第四期“猛虎实战营”——2026年度支行行长及部分业务骨干“春雷行动”培训班在马集区域培训中心开课。本期培训以“支行领航·财务精进”为主题,特邀总行财务会计部副总经理王勇主讲,旨在提升支行行长的财务管理能力与精细化管理水平。

培训中,王勇从“行视角下的精细化管理”角度出发,系统讲解了财务指标解析、利率自律机制、联合银行管理要求、本行考核指标等内容。在财务指标环节,他详细拆解了营业收入、付息率、息差率、考核净利润、金融增加值等核心指标。王勇特别指出,金融增加值涵盖员工报酬、税收及风险抵偿能力,是衡量银行社会

本红利,如基础设施企业无问芯穹成功获得超7亿元融资。可以看出,资本市场的布局逻辑正在从单一核心赛道向全产业链上下游延伸。

AI创投市场的资本结构也正在加速优化,打破了早期以财务投资为主的单一格局,形成“产业资本+国资资本+财务资本”多元融合、协同赋能的全新生态。例如,月之暗面本轮20亿美元融资成功引入中国移动等产业巨头,叠加CPE 顶峰等国资机构加持。

为青年代表送上含有政策手册、人才地图、文创产品及农商银行金融服务指南的大礼包。

在户外蓝莓人才市集,酒甸支行设立金融服务咨询台,解答创业贷款、贴息政策等实际问题。市集还设有蓝莓美食区、青年创业展销区、特色农产品区、手作文创及互动游戏区,吸

江都农商银行全力筑牢金融安全防线

近日,扬州市江都区“5·15”打击和防范经济犯罪宣传日暨防范非法集资集中宣传“基层行”(第三站)联合宣传主题活动顺利举行。江都农商银行作为本土金融主力军,主动扛起社会责任,以丰富多样的宣传形式,为广市民送上了一堂生动实用的金融安全知识普及课。

本次活动以“与民同心、为您守护”为主题,由扬州市公安局江都分局、江都区人民政府办公室、国家金融监督管理总局江都监管支局、江都区市场监督管理局联合主办。江都农商银行积极响应,聚焦反洗钱、防范非法集资、防范电信网络诈骗等群众关切的重点领域开展宣传,全力守护百姓“钱袋子”。

仪征农商银行： 精进财务强内功 精细管理促增效

日前,仪征农商银行第四期“猛虎实战营”——2026年度支行行长及部分业务骨干“春雷行动”培训班在马集区域培训中心开课。本期培训以“支行领航·财务精进”为主题,特邀总行财务会计部副总经理王勇主讲,旨在提升支行行长的财务管理能力与精细化管理水平。

培训中,王勇从“行视角下的精细化管理”角度出发,系统讲解了财务指标解析、利率自律机制、联合银行管理要求、本行考核指标等内容。在财务指标环节,他详细拆解了营业收入、付息率、息差率、考核净利润、金融增加值等核心指标。王勇特别指出,金融增加值涵盖员工报酬、税收及风险抵偿能力,是衡量银行社会

扬州农商银行

曙光支行“小圆服务队”上门服务九旬老人

近日,扬州农商银行曙光支行“小圆服务队”专程驱车前往杭集镇王桥村,为一名90岁高龄、行动不便的老年客户上门办理银行卡密码重置业务。用贴心、高效的金融服务,切实解决了老人的燃眉之急,赢得了老人家属的称赞。

此前,客户张先生匆匆赶到曙光支行网点,满脸焦急地向工作人员求助。原来,他的父亲年事已高,长期卧床,行动极为不便,近日又忘记了银行卡密码,导致无法支取养老金用于日常开支和购药,一家人十分着急。了解情况后,考虑到正值法定节假日,网点人员不备,支行运营主管一边安抚张先生情绪,一边详细说明针

展望行业未来发展趋势,深圳市信息服务业区块链协会会长郑定向表示,资本将聚焦项目可落地、可盈利、可增效的核心能力,投资布局也将持续向具身智能、AI Agent及算力、数据等全产业链纵深深耕。同时,“产业资本+国资资本+财务资本”的协同赋能模式将持续深化,长期耐心资本持续加码,市场资源进一步向优质龙头企业集中,技术迭代将更加侧重落地效率与成本优化。

田鹏

(上接A1版)

供需对接,打通融合全链条

先进制造业与现代服务业两业融合是增强制造业核心竞争力、培育现代化产业体系、实现高质量发展的重要途径,打造两业融合典型应用场景,对于推动产业升级、技术创新和产业链协同具有重要意义。此次活动同步发布了5个生产性服务典型应用场景。

产品同质化、缺设计、缺品牌,是众多中小灯具制造企业的共同痛点。南京博创工业设计有限公司作为江苏省工业设计中心,自2009年深耕扬州户外照明设计领域,探索出一条工业设计服务嵌入制造全流程的赋能路径:前端深入制造企业开展市场调研与需求分析;中端围绕庭院灯、智慧路灯、中杆灯、高杆灯等全品类产品,将外观设计、结构设计与生产工艺深度适配;后端提供成本控制等落地服务,打通“设计—生产—市场”闭环。17年间,企业累计服务上百家本地制造企业,量产作品超2800件,从北京奥运会上公园园到广州亚运会海心沙,一批爆款产品验证了这条路径的可复制性——让专业设计服务成为制造企业跳出同质化竞争、向价值链高端攀升的“外援”和“引擎”。

“灯杆运出去,一舱难求;海外客户在哪里,两眼一抹黑。”这是不少高邮路灯企业面对出海机遇时的真实焦虑。拓扑丝路(南京)科技有限公司带来的“数字化出海新引擎”,正是为破解这一困局而来。拓扑丝路运用大数据和AI技术搭建一站式外贸服务平台,直击物流成本高、海外获客难、合规风险大、资金周转压力大四大共性难题;创新拼团找舱集采模式,物流成本平均降低5%至10%;覆盖全球数十亿级体量的海外买家信息数据库,帮助企业从“等待流量”转向“主动精准寻找”客户;监管大数据实时校验确保通关合规,叠加通关单证保险托底异常风险。截至2026年,平台已服务客户超2000家,进出口货值总额超200亿元。拓扑丝路联合中国物流、江苏省物流与供应链研究院、江苏省物流与供应链管理学会提出的“四个一”综合方案——1个物流园区、1套服务体系、1个数智平台、1个出海中心,正在推动高邮路灯企业从“代工出口”迈向“品牌出海”,让“千企集聚”转化为实实在在的协同优势。

此外,南京数智文化产业研究院有限公司建设的大工业文化赋能模式在智慧照明产业的应用场景,江苏海发数字科技有限公司建设的大数据与人工智能服务集团在智慧照明产业的应用场景,南京苏科专利代理有限公司扬州分公司建设的知识产权全链条护航模式在智慧照明产业的应用场景等,这5个生产性服务典型应用场景,覆盖了工业设计、供应链管理、品牌赋能、数字化转型、创新保护等制造企业“想转但缺能力”的关键环节。

省工信厅产业转型升级处处长熊谦谦表示,希望制造业企业 and 专业化服务机构加强融合化场景建设与应用合作,通过场景创新拓展多主体协同合作空间,聚力提升市场需求牵引和技术方案优化能力,共同打造江苏“产品+服务”创新品牌。

债权转让通知书

致:扬州皇家伯爵商务宾馆,陈娟、徐源:

根据张年兵(身份证号:32108819609086113)与张新文(身份证号:421023196808128113)于2026年3月18日签订的《债权转让协议》,张年兵已将其对扬州皇家伯爵商务宾馆、陈娟、徐源享有的、依据江苏省扬州市江都区人民法院(2018)苏1012民初3300号民事判决书确定的全部债权(包括但不限于装潢款本金350万元、违约金20万元、迟延履行金、诉讼费、执行费等相关权益)(依法无偿转让给张新文。

现因无法直接向你方送达,特依法公告通知。自本公告刊登之日起,即视为送达。请你方自公告送达之日起,立即向债权人张新文履行上述生效判决书确定的全部付款义务。

特此公告通知!

原债权人:张年兵

债权人受让人:张新文

2026年5月25日

扬州农商银行 开展现场研学暨警示教育

为传承红色基因基因,强化廉洁自律意识,筑牢金融合规防线,5月21日,扬州农商银行组织全行中层及以上管理人员赴句容开展“传承红色基因 筑牢廉洁防线”现场研学暨警示教育。

以案为鉴,敲响廉洁警钟。上午,全体人员前往句容廉政教育警示基地开展警示教育。一个个真实案例,一声声沉痛忏悔,让在场干部深受触动,他们深刻认识到纪律红线不可逾越,法律底线不可触碰,进一步增强了知敬畏、守底线的思想自觉。

交流互鉴,汲取同行经验。参训人员走访句容农商银行茅山红色支行,实地了解兄弟行在特色党建品牌建设、红色基因融入基层经营等方面的探索实践,为党建工作拓宽了思路。

唐文焱

扬州农商银行： 服务无时限 担当暖人心

近日,扬州农商银行曙光支行行长与客户经理主动放弃周末休息时间,上门对接客户,推进业务办理,以高效、贴心的延时服务,为客户送去金融“及时雨”。

该客户平日工作繁忙,经常赴南京出差,工作日难以抽身对接金融业务,导致融资洽谈、资料准备等环节推进困难。了解到客户的时间困境及迫切的资金需求后,为了不耽误客户业务进度,最大程度地保障客户经营运转,曙光支行坚持以客户为中心的服务理念,打破固定作息时间限制,主动调整工作安排,确定周末专属对接时段。

周末,支行行长带队、客户经理

江都农商银行 走进郭村镇开展普惠金融服务知识宣讲

香韵养乡风文明,让金融业务培训既有专业性,更有文化温度。

在金融宣教环节,江都农商银行金融顾问立足社区服务实际,贴合乡村群众需求,围绕农村普惠金融服务点实操流程、服务规范、风险防控、便民业务推广等内容细致讲解,语言通俗易懂接地气,有效帮助群众快速吃透要点、熟练上手操作。

活动现场,农商银行金融顾问还结合农村高发金融诈骗、反诈骗、资金安全等群众关心的热点问题互动提问,大家踊跃作答,在轻松互动中巩固了金融知识,提升了防骗能力。同时,该活动让在场群众全面知晓了服务点的各项惠民功能,真正实现金融进社区、知识进万家,服务零距离。

洪雅