

险资拥抱存储“超级周期”谁押中了风口？

中经记者 樊红敏 北京报道

日前,国产DRAM(动态随机存储器芯片)存储芯片龙头长鑫科技集团股份有限公司(以下简称“长鑫科技”)科创板IPO获上交所上市委审议通过,拟募资295亿元,为科创板史上第二大IPO。

保险资金在长鑫科技IPO资本盛宴中获利颇丰。《中国经营报》记者梳理长鑫科技招股说明

书和工商资料发现,有10余家保险机构直接或间接投资了长鑫科技。其中,和谐健康保险、阳光人寿、中邮人寿等6家保险主体合计出资23.85亿元。

有机构估算,按照2026年归母净利润1500亿—2000亿元、20倍市盈率测算,长鑫科技市值至少达3万亿元。据统计,上述6家直接持股的险资主体在长鑫科技上市后合计持股比例为3.57%,按

照3万亿元市值粗略估计,6家险资持股市值将超千亿元。

业内人士向记者表示,近年来,保险资金通过股权投资基金、股权投资计划、股权投资等方式,寻求长期稳健回报,并支持国产替代与产业链自主可控,体现其投资方向从传统基建向新质生产力、硬科技的转变,存储、半导体等战略性新兴产业尤其受到险资关注。



国产DRAM存储芯片龙头长鑫科技科创板IPO获上交所上市委审议通过。

视觉中国/图

23.85亿元险资或撬动超千亿元市值

按照长鑫科技上市后3万亿元市值估算,6家险资合计持股比例为3.57%,对应持股市值将轻松突破千亿元。

公开信息显示,长鑫科技是国内规模领先、技术先进、布局完善的DRAM研发、设计、制造一体化企业之一。根据Omdia的数据,按照产能、出货量和销售额统计,长鑫科技已成为中国第一、全球第四的DRAM厂商。

长鑫科技在融资过程中吸引了大量产业资本、国资基金以及险资长期布局。根据招股说明书,长鑫科技在上市发行之前,和谐健康保险是险资阵营中持股比例最高的单一主体,直接持有90131.42万股,持股比例1.5%,为并列第十大股东;阳光人寿和中邮人寿各直接持有22532.85万股,持股比例均为0.37%;国寿投资保险资产管理有限公司(以下简称“国寿投资”)持股0.79%;人保资本保险资产管理有限公司(以下简称“人保资本”)持股0.78%;人保科创股权投资基金(上海)中心(有限合伙)(以下简

称“人保科创基金”)持股0.15%。

值得一提的是,人保资本、国寿投资均为代表股权投资计划进行持股。其中,国寿投资代表国寿投资—睿力集成股权投资计划持股,幕后资金方为国寿财险;人保资本代表人保资本—睿力集成股权投资计划持股,幕后资金方为光大永明人寿和人保寿险。

人保科创基金管理人为人保资本股权投资投资有限公司,人保寿险、人保财险均持有该基金33.23%的份额,建信领航战略性新兴产业发展基金(有限合伙)(以下简称“建信领航基金”)则持有该基金30%的份额。

建信领航基金除持有人保科创基金30%份额之外,还直接持有长鑫科技0.37%股份。天眼查显示,建信领航基金的有限合伙人中包括建信人寿、中邮人寿、中国人寿、人保资本、大家人寿等6家险企。

此外,根据天眼查信息,太平

洋人寿、工银安盛人寿、中宏人寿则通过一家名为“北京君联晟源股权投资合伙(有限合伙)”的私募基金间接持有长鑫科技股份。

自2025年下半年以来,在全球范围内,由人工智能需求引发了一轮历史级别的“存储超级周期”。受益于本轮超级周期,全球存储芯片公司业绩与股价均呈现爆发式增长。

Wind数据显示,2025年6月1日—2026年5月20日,全球三大存储芯片原厂巨头SK海力士、美光科技、三星电子股价涨幅分别达到7.57倍、6.77倍以及3.91倍。2025年6月1日—2026年5月20日,A股存储芯片指数上涨224%,远超过上证指数24%的涨幅。

有机构按照长鑫科技上市后3万亿元市值估算,6家险资合计持股比例为3.57%,对应持股市值将轻松突破千亿元。其中,仅和谐健康保险一家,持股市值便达约450亿元。

险资权益投资正从传统领域向科技创新赛道突围

险资在投资端加速向新质生产力与国家战略性新兴产业倾斜,权益投资正从传统领域向高成长、高弹性的科技创新赛道突围。

世界半导体贸易统计组织(WSTS)将集成电路分成四大类:逻辑芯片、存储芯片、微处理器、模拟芯片。结合WSTS多年数据来看,存储芯片具有强周期属性,上行期占全球半导体销售额可超过30%,为半导体最大品类。

10余家保险机构押中长鑫科技背后,保险资金早已重仓半导体、存储产业链。

举例来看,泰康人寿是兆易创新(683986.SH)、澜起科技(688008.SH)的基石投资人;中国人保资产管理有限公司则投资了中芯国际(688981.SH)、北方华创(002371.SZ)、江波龙(301308.SZ)等多家存储赛道上市公司。

中再资产管理党委书记、董事长李巍在2025年下半年曾表示,2025年上半年聚焦泛科技领域核心技术龙头企业超配,AI、半导体、智能制造等领域股票持仓占比近40%。

中国人寿副总裁刘晖在2026年3月召开的业绩会上表

示,重点布局代表中国新质生产力方向的科技类股票,并透露下一步将沿人工智能全产业链寻找具有爆发式增长机会的投资标的,同时紧跟半导体国产替代主线进行配置。

近期,中国银行保险资产管理业协会发布的《保险机构2026年资产配置展望调查结果》(以下简称《调查结果》)显示,芯片、半导体成2026年配置主线。根据《调查结果》披露的数据,在保险机构看好的A股行业中,无论是保险资产管理机构还是保险公司,均将芯片、半导体排在第一位。其中,在保险资管机构中,看好芯片、半导体的比例达72.97%;在保险公司中看好芯片、半导体的占比达73.63%。

在燕梳资管创始人鲁晓岳看来,诸多险企集中押中存储产业“超级周期”,背后体现了险资在投资端从“固收依赖”向“权益增厚”的长期战略转型。“由于政策层面引导中长期资金入市,低

利率环境下险资有增厚收益的刚性需求,头部险企已明确将长期坚持高股息与成长股并重的“哑铃型”配置,该战略转型具有较强持续性。”鲁晓岳进一步解释。

“险资在投资端加速向新质生产力与国家战略性新兴产业倾斜,权益投资正从传统领域向高成长、高弹性的科技创新赛道突围。”北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆向记者表示,在布局策略上,险资展现出“顺应产业周期、锚定核心资产”的特征。一方面,坚持主题投资与产业链深度挖掘相结合,精准捕捉AI浪潮驱动的存储需求红利,并通过覆盖软硬件全产业链关键环节来分散风险。另一方面,采取一、二级市场联动策略,既以基石投资人或长期股东身份重仓二级市场龙头获取高流动性溢价,又通过股权基金覆盖未上市优质标的,实现跨越一、二级市场的全周期价值捕获与资产配置优化。

展现长期资本、耐心资本担当

险资不仅有效缓解了科创企业的融资痛点,也通过跨越周期的价值投资获取了产业成长的红利。

存储之类的硬科技领域具有投资规模大、研发周期长、回报慢且需穿越经济周期等特点,险资在该领域的投资充分体现了其长期资本、耐心资本的特点。

以险资在一级市场对长鑫科技的投资为例,记者根据天眼查信息梳理发现,早在2020年年底,国寿投资就已入股长鑫科技,和谐健康保险、人保资本、中邮人寿、阳光人寿、人保科创基金则均在2022年2月入股。

这些险资陪伴长鑫科技走过了在重资产投入与技术追赶之下长达数年的亏损期。首版招股书数据显示,2022—2024年,长鑫科技分别净亏损83.28亿元、163.40亿元和71.45亿元。截至2025年年底,公司累计亏损达366.5亿元。

险资在存储赛道二级市场的投资同样体现其作为长期资本、

耐心资本的担当,鲁晓岳表示,险资在半导体赛道的投资呈现两大变化:一是由交易博价差转向长期持有,通过基石投资锁定半导体龙头份额;二是采用FVOCI(以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产)策略,重点配置高股息、低波动的成熟科技资产,以获取稳定分红,匹配长期负债。

“存储芯片之类的硬科技领域具有投资规模大、研发周期长、回报慢且需穿越经济周期等特点,这与险资来源稳定、久期长、对短期波动承受力强且追求跨周期稳健回报的负债特性高度契合。险资能够陪伴这些企业度过漫长的研发与产能爬坡期,不仅有效缓解了科创企业的融资痛点,也通过跨越周期的价值投资获取了产业成长的红利。这既是

险资资产负债匹配的内在要求,更是金融服务实体经济、支持国家科技自立自强的战略担当。”杨帆表示。

记者从阳光人寿方面获悉,在科技投资方面,阳光人寿兼顾PE股权投资、IPO基石投资两类方式,围绕国家战略赛道持续布局,发挥保险资金耐心资本优势,不追求短期收益,注重长期价值创造。在存储、半导体产业链,阳光人寿除了押中长鑫科技,还前瞻性投资了目前正在冲刺IPO的云豹智能。

“未来,阳光人寿将继续坚持险资‘长钱长投’属性,通过资本赋能硬科技,助力技术突破与产业落地,同时依托产业成长获得长期稳健收益,推动科技—产业—金融良性循环,更好服务实体经济与国家战略。”阳光人寿方面表示。

汽车金融布局再加码 生态服务成新战场

中经记者 秦玉芳 广州报道

近期,不少银行相继推出汽车消费刺激政策,汽车消费贷款、购车权益礼包、信用卡购车分期优惠等各种优惠举措不断。甚至有银

行信用卡部门推出“购车分期低至0息0首付”活动,部分产品利率甚至低于银行自身的综合资金成本。

与此同时,多家银行发布汽车金融服务方案,强化构建汽车服务生态。在房贷疲软、信用卡交易额

下滑的背景下,汽车消费成为银行零售业务增长的重要抓手。

业内人士分析称,汽车金融市场正从过去的“蓝海争夺战”迈入“存量博弈与价值重塑”的新阶段。加码汽车金融布局,其背后

也是商业银行在资产荒下的战略选择。不过,随着竞争加剧及监管收紧,银行在汽车金融领域的业务布局正在从“价格战”向“服务战”、从“高息高返”向“多元服务”转变。

抢占汽车分期市场

根据公告,多家银行发布购车分期优惠政策,持续加码汽车金融业务。

例如,广发银行方面宣布,携手合作伙伴推出包括消费补贴、利率优惠、权益礼包等在内的四大优惠方案,覆盖从购车补贴到出行体验的全链条服务;从购车到日常出行,加速构建覆盖汽车消费全周期的综合服务生态闭环。

中国银行(601988.SH)信用卡部门也宣布,活动期间在全国范围内“领跑汽车”门店购买“领跑D19”车型并办理中行信用卡汽车分期业务的客户,有机会享受银行提供的优惠金融方案及车企提供的多项优惠购车权益。

整体来看,银行机构在购车贷款及信用卡购车分期等汽车金融领域的布局愈加积极。易观千帆金融行业咨询专家陈毛川分析认为,目前银行已成为汽车金融第一大资金方,国有行、股份行、头部城商行全面入场,产品覆盖

车贷、信用卡分期、厂商贴息贷、二手车贷、车主贷等,新能源汽车演化为核心战场。

信用卡行业专家葛亮指出,银行在汽车金融领域主要聚焦一手汽车分期,尤其是近年来增长较快的新能源车型。产品设计上主要以“期限拉长,首付下调”为切入点,并摒弃了“高息高返”的商业模式,顺应降息让利给消费者的趋势,消费者承担利率成本创近年新低。

从分期业务表现来看,在利率快速下行的背景下,银行汽车消费分期价格“内卷”加剧。陈毛川表示,受LPR持续调降和市场竞争双重压制,汽车贷款综合利率从2022年普遍的4.5%以上,压缩到2025年部分产品的3%以内,股份行信用卡购车分期甚至出现免息免手续费产品,首付门槛也逐渐下降。

招联首席经济学家、上海金融与发展实验室副主任董希淼则表示,信用卡汽车分期业务通过

降低门槛、提升效率、优化成本、促进升级等四个核心机制,成为连接金融供给与消费需求的重要桥梁。汽车分期业务不仅解决消费者在购车时的资金错配问题,更通过深度的产融结合,将金融资源精准注入汽车消费的关键环节,是当前及未来一段时期内提振汽车消费、扩大国内需求的重要金融工具。

董希淼进一步指出,不同于其他一次性发放的汽车金融产品,信用卡汽车分期具有三个方面独特优势,在增强居民汽车消费能力、规范汽车金融市场等方面发挥着不可或缺的积极作用:一是资金闭环、定向支付,有效防止套用、挪用。分期业务经商业银行审批通过后,资金直接受托支付给汽车经销商,确保流向真实的汽车消费场景。二是信用卡立足于客户“终身价值”经营,是当前消费信贷产品中唯一实施“刚性扣减”的产品,不仅能够精准高效促进消费,还能有效抑制

以信贷拉动消费过程中的债务过度扩张问题,具有完备的金融监管框架与贴息可操作性。三是信用卡汽车分期业务资产质量相对优良,汽车分期一般以车辆抵押作为风控手段,且客户多为信用记录良好的优质客户。

董希淼认为,这种相对低风险的服务模式,一定程度上有助于金融机构持续、稳定地向汽车消费领域输送资金。

陈毛川也表示,对银行而言,这是在用汽车分期做客户生命周期的定价换流量策略。首先,汽车客户是高价值客户池,购车客户在银行的全口径价值不只是贷款利差,还能撬动客户存款、理财、保险、ETC、车险等多产品绑定。其次,附加产品成为真正的利润来源,“0息0首付”的背后,通常隐含车险、延保、GPS服务、紧急救援等打包销售。最后,规模效应也可以摊薄边际成本,汽车贷款批量化、标准化程度高,单笔运营成本本随规模扩大而快速下降。

中小银行加速入局

在汽车消费信贷产品全面发展的同时,银行机构也在强化汽车金融服务生态建设,尤其越来越多的中小银行正在加速入局。

兴业银行(601166.SH)近期发布专门的车主信用卡,聚焦车主群体核心需求,携手中国银联深度联动汽车产业生态合作伙伴,搭建覆盖加油、充电、洗车、代驾、道路救援、出行保障的一站式车主服务矩阵。上海银行(601229.SH)日前也发布了“车相伴”金融服务方案。上海银行董事长顾建忠表示,面对汽车产业百年变局,上海银行将以“车相伴”方案发布为新起点,坚守金融本源,紧跟产业趋势,深化与合作伙伴的协同共赢,共建开放融合的汽车产业金融生态圈。

与此同时,越来越多的银行开始绕过汽车金融公司,直接与新能源品牌建立“总对总”合作,甚至自建直营团队。陈毛川指出,汽车金融传统的“银行—经销商—客户”链条正在逐渐被打破,呈现出直营化、多元化和生态化的显著趋势。

陈毛川认为,过去银行通过经销商引流,但经销商大规模关店潮让这条通路大幅收窄,倒逼银行重建直联渠道。此外,与车企的“总对总”直接合作能让银行拿到原始的购车行为、用车数据,这对风控模型优化和客户画像建设至关重要。整体来看,银行联合车企及上下游合作伙伴打造覆盖“买车+用车+养车”全生命周期的汽车产业金融生态的积极性明显提升。不过,陈毛川也指出,从实际观察来看,除少数股份行外,大部分银行

的汽车场景App活跃度并不理想。

在陈毛川看来,银行构建汽车生态的挑战在于场景割裂、用户不活跃、数据不通、生态伙伴协同弱等问题。多数银行汽车专区活跃度低、留存差,核心原因不是缺功能,而是缺高频场景、缺数据闭环、缺生态伙伴深度绑定。

对于中小银行而言,陈毛川认为,相较于大而全的生态场景建设,更应聚焦本地车主刚需。例如,买车场景的低息分期、本地补贴、车险团购,用车场景的加油充电立减、停车优惠,养车场景的维保分期、延保优惠、道路救援等。在策略上,采取轻量化生态合作,尽量合作共建,与本地充电桩运营商、连锁汽修加油站、保险公司签订优先合作,银行出流量、支付、分期,伙伴出服务、场景、补贴,分润共赢。在数据层面,追求小而精的数据闭环,优先接入本地车企或经销商、充电、维保服务商数据,聚焦还款行为、充电频率、维保记录三大核心变量,做差异化风控与精准营销。

此外,市场分析人士普遍认为,当前新车金融市场已是“红海”,随着汽车生态数据的逐步丰富完善,未来二手车金融市场将大有可为。

董希淼指出,在二手车金融领域,官方认证车源目前仍属于市场中的“优等生”,真正制约银行大规模布局的,是整个市场环境下抵押物价值不稳、信息不对称等系统性问题,特别是车辆价值评估体系不统一这一根源性瓶颈。化解这些深层次结构性难题,才是银行大规模进入该市场的真正前提。