

# 37只基金同日发售 权益类基金占比超六成

3月3日

32家公募机构旗下37只基金产品

同日启动发行

其中

股票型基金有19只

混合型基金有5只

债券型基金有9只

FOF（基金中基金）有3只

QDII（合格境内机构投资者）基金1只



本报记者 方凌晨

在3月份的第一个交易日，公募基金市场迎来产品集中发行。3月3日，32家公募机构旗下37只基金产品同日启动发行。Wind资讯数据统计显示，集中发售的37只基金中，股票型基金有19只，混合型基金有5只，债券型基金有9只，FOF（基金中基金）有3只，QDII（合格境内机构投资者）基金1只。

从产品布局类型来看，权益类基金（含股票型基金和混合型基金）仍“唱主角”，占比超六成。前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示：“一方面，监管部门大力支持权益类公募基金的发展，明确公募基金持有A股流通市值未来三年每年至少增长10%；另一方面，对公募机构来说，现在正是布局权益类产品的好

机会。”

在深圳市前海排排网基金销售有限公司理财师姚旭升看来，投资者的需求提升是公募机构积极布局权益类基金的重要原因。姚旭升表示：“A股市场近期表现强劲，市场情绪整体向好，投资者对股市的信心增强，推动了权益类基金的发行。同时，债券市场近期回调幅度较大，国债期货等品种表现不佳，相较之下，权益类基金的吸引力显著提升。”

在上述发行的24只权益类基金中，包括被动指数型基金11只、偏股混合型5只、普通股票型基金1只、增强指数型基金7只。被动指数型基金发行数量最多，是公募机构布局的重点。

对此，姚旭升表示：“截至2024年末，被动指数型基金规模达到3.96万亿

元，超过同期主动权益类基金的3.44万亿元规模。近年来，股票型基金的发行热潮主要由被动指数型产品推动，尤其是各大宽基指数的相关产品规模持续增长。投资者对被动指数型产品的认可度日益上升。随着A股市场有效性的持续提升，主动权益类基金获取超额收益的难度加大，被动指数型基金凭借风格稳定、持仓透明及费用低廉等优势，有望获得更多资金的青睐。”

随着各家公募机构完成中证A500ETF布局，更多公募机构开始着手布局中证A500指数增强基金，此次发行的产品中，就包括海富通基金管理公司、农银汇理基金管理有限公司等机构旗下的中证A500指数增强基金。

从产品布局方向来看，公募机构积极布局科创领域。例如，发行的产品包括华夏创业板人工智能ETF、银华

上证科创板人工智能ETF发起式联接基金等。

杨德龙表示：“今年以来，A股和港股市场都出现了科技牛市行情。A股方面，人形机器人板块大幅上涨，带动了整个科技股的大逻辑。从中长期来看，以科技互联网巨头为主的恒生科技指数大涨，吸引了大量资金流入，包括南向资金和全球资本，带来了较好的赚钱效应。因此，公募机构抓住机会大力发行科创类基金产品。”

“近日，前期涨幅过大的科技股出现获利回吐，这属于正常调整，并未改变科技牛市的大逻辑。从中长期来看，中国科技牛市行情刚刚启动。短期回调也为前期踏空的投资者提供了投资机会，投资者可保持信心和耐心，通过布局相关主题基金，在降低个股风险的同时把握投资机会。”杨德龙表示。

# 国内首个商品短期期权上市 首日运行平稳

本报记者 王宁

3月3日，国内首个商品短期期权——白糖系列期权正式挂牌交易，整体运行平稳，符合市场预期。

多位分析人士向《证券日报》记者表示，白糖系列期权首日运行与常规期权相比几近一致，并未出现背离行情，隐含波动率曲线扁平化，符合市场预期；可以看到，短期期权相对常规期权来说，能有效弥补流动性不佳、风险工具不完善的缺点，未来对进一步提升市场定价效率起到更加积极作用。

记者从郑州商品交易所获悉，截至3月3日收盘，白糖系列期权2507合约合计成交近1600手，成交额超64万元。其中，看涨期权的总成交量超过600手，看跌期权总成交量近千手。

东证衍生品研究院金融工程分析师范沁璇向记者表示，白糖系列期权首日交投呈现显著结构性分化特征，隐含波动率曲线扁平化，深度虚值合约异动明显，整体运行符合市场预期。

“白糖系列期权上市首日与常规期权相比并未出现明显不同，且弥补了一定流动性。”中衍期货有限公司投资咨询部研究员王莹告诉记者，通常来看，短期期权与常规期权无异，除了到期日不同，波动率等也较一致。

本次推出的白糖系列期权是国内首个商品短期期权工具，根据现行的《郑州商品交易所期权交易管理办法》中有关交易、行权与履约、风险管理等规定，系列期权、常规期权同步适用。

徽商期货有限责任公司期权分析师李敏向记者介绍，白糖系列期

权与常规期权均是基于同一标的期货合约挂牌的期权，属于新增“合约”，因而按照同一品种的原则进行参数管理。根据期权交易管理办法有关规定，系列期权手续费收取标准、最大下单数量、询价限制均与常规期权相同，且与常规期权实行合并限仓。可以看到，白糖系列期权作为常规期权的补充工具，填补了常规期权到期日无法覆盖的空白月份。

此外，多位分析人士对短期期权将进一步提升市场定价效率等也给予了肯定，他们认为，未来短期期权将更好满足各类风险管理需求。

“白糖常规期权面临到期月份不连续问题，尤其是在主力期权到期后，次主力月期权距离到期时间较长，市场流动性不佳。”范沁璇表示，短期期权是对常规期权的有力补充，为投资者提供更短期的风险管理工具，满足精准灵活管理风险的市场需求，将进一步提升市场定价效率。

短期期权将更加方便企业进行灵活套期保值。在王莹看来，短期期权推出后，基本每个月都有到期的期权合约，对套期保值企业而言，选择将更多样化，还能弥补合约流动性不足的缺陷，非主力合约的期权成交量偏低现状也会有所改变。

据悉，短期期权在境外市场已普遍存在且较为成熟，对进一步促进期权交易活跃度，满足企业连续性风险管理需求等有明显积极作用。李敏认为，相较于常规期权，短期期权具有存续时间短、权利金低等优势，精准把握风险管理的多样化需求，短期期权上市可有效满足全年月份期权套期保值的需求，更符合产业企业连续风险管理的需要。

# 多家银行本月起下调存款利率 最高降幅达50个基点

本报记者 熊悦

进入3月份，一批中小银行开启存款利率调降模式。

近日，重庆富民银行、广西浦北农村商业银行、黑龙江北安农村商业银行、湖北江陵农村商业银行、云南元江北银村镇银行、中阳县太行村镇银行等多家中小银行发布存款利率调整通告，对旗下部分存款产品利率进行调降。

总体来看，上述银行此次存款利率调降，涉及活期存款、三个月至五年期的定期存款（整存整取，下同），且以长期限的存款产品为主，调降幅度最高达50个基点。部分农商行三年期、五年期定期存款利率已降至“2字头”以下，相较目前国有大行同期限的定期存款利率，优势已不再明显。

## 利率调降涉多档存款产品

重庆富民银行近日发布公告称，自2025年3月5日起，调整个人存款挂牌利率，包括三年期、五年期定期存款两个品种。调整后，三年期定期存款利率从2.70%降至2.60%；五年期定期存款利率从2.60%降至2.50%。这是该行今年第二次调整个人存款利率。

广西浦北农村商业银行近日发布的公告显示，该行自2025年3月1日起调整人民币存款挂牌利率。其中，三年期定期存款利率较此前下降10个基点至1.55%；五年期定期存款利率从此前的2.05%降至1.60%，降幅达45个基点。

黑龙江北安农村商业银行于2025年3月1日起调整三年期定期存款利率，由此前的1.95%降至1.85%，降幅为10个基点。

云南元江北银村镇银行自2025年3月1日起对部分存款产品利率进行调整。调整产品涉及活期存款、三个月至五年期定期存款等多个品种。其中，活期存款由此前的0.35%降至0.20%；三个月至五年期定期存款利率分别降至1.10%、1.30%、1.60%、1.80%、2.30%、2.50%，降幅均为50个基点。至此，该行长期定期存款利率告别“3字头”。

湖北省多家农商行也于3月1日起调整部分存款产品执行利率。例如，湖北南漳农村商业银行福满存产品三年期定期存款利率由2.2%降至1.9%，降幅为30个基点。值得一提的是，2月份，多家中

小银行已陆续下调存款利率。其中，有的村镇银行今年以来已三度调整存款利率。不过，也有银行“逆势”上调部分存款利率。

## 存款利率仍有下降空间

压降负债成本、稳定净息差是商业银行今年的主要经营目标之一。在此目标下，相较国有大行，今年中小银行调降存款利率更为密集。

对此，中信证券首席经济学家明明表示：“这一现象反映中小银行的净息差压力更为显著，尤其是中小银行由于客户基础相对薄弱，对高成本存款依赖度更高，净息差收窄的压力更为突出。同时新发放贷款利率持续走低，存量按揭利率下调等因素进一步压缩了银行的资产收益。因此，下调存款利率是中小银行缓解净息差压力、优化负债成本的重要手段。”

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏认为，当前银行业净息差较低的情况下，中小银行面临更大的净息差下降压力，从而需要降低负债成本来稳定净息差。

“多数银行调降存款利率的同时，也有少数银行提高了部分存款产品的利率。在具体实施中，不同银行会根据自身负债结构等具体情况，对不同类型的存款采用差异化的利率策略。”姜飞鹏表示。

从监管部门近期公布的商业银行净息差指标数据来看，2024年第四季度，商业银行净息差继续下行，环比下降0.01个百分点至1.52%。城商行、民营银行的净息差降幅明显高于行业平均水平。其中，城商行环比下降0.05个百分点，民营银行环比下降0.02个百分点。第四季度，城商行不仅降幅较大，且净息差水平最低，仅为1.38%。

受访专家认为，为支持实体经济，贷款利率仍有下行空间，银行仍然需要通过降低存款利率来缓解净息差压力。总体来看，未来各类银行的存款利率仍然有下调的空间和可能。

“考虑到银行存款流失等压力，预计存款利率的幅度和节奏可能弱于2024年。分不同类型银行来看，中小银行当前负债成本较高，且净息差压力更为突出，可能有更大的动力和空间下调存款利率。节奏方面，考虑到国有大行和全国性股份制银行的客户基础更为稳固，后续降息可能仍由大行带头执行。”明明表示。

# AI重新定义保险业

（上接A1版）

综合来看，保险机构正试图将AI运用到经营的各个环节。一些暂未接入AI大模型的险企近期也表示正在积极研究。不过，也有部分保险机构还在观望。

从效果来看，AI大模型的应用已经给险企带来了实实在在的益处。“技术带来的效率提升显而易见。”周宇航表示，2025年可谓保险业智能化应用元年。

郝晓波表示，大家保险集团将AI引入各种场景，并开始产生积极影响。一方面可以降本增效，另一方面可以激发员工创新的火花。

“AI已融入公司多个经营环节，形成‘服务升级—效率跃迁—生态进化’的良性循环。AI推动个险业务实现‘三升一降’：服务精准度、队伍专业度、客户满意度显著提升，人力密集型事务成本大幅下降。”北大方正人寿相关负责人表示。

从行业层面看，受访人士普遍认为，AI对保险业负债端、资产端产生广泛影响。

在负债端，吕晓琳表示，当前保险业AI应用已渗透到核心业务全流程，主要集中于以下环节：一是风险评估与核保；二是理赔自动化与反欺诈；三是客户服务与个性化营销；四是代理人赋能与流程优化。整体看，AI已深度重构保险价值链，从风险评估到客户服务的全链路智能化成为行业趋势。

郝晓波介绍，根据业内交流情况，目前保险业的AI应用落地集中在内容营销与营销训练场景。AI技术发展速度很快，不过技术进化时间毕竟还较短，真正能实用的时间还不长，部分技术问题还没有完全可靠的方案，在业务应用上还没有积累出质变的效果。但也必须看到，只要新技术被广泛应用，就可能会出现指数效应，并最终引发业务模式的质变。

从投资端视角看，郝晓波表示，投资领域使用传统AI技术进行投资决策与量化交易已有较长历史，传统AI算法可通过处理海量金融数据，辅助投资团队快速识别潜在机会与风险，优化资产配置策略，AI自动化工具还可减少人工投研、交易执行及合规审查耗时，从而降低管理成本等。不过，目前利用AI大模型进行投资管理的案例还不多。但从行业应用实践来看，利用大模型进行投研分析等间接领域的应用效果明显。

周宇航表示，AI对险企投资端的影

响将逐步深化，体现在三个方面：一是投研能力的提升。AI能够将投资团队从基础性工作中解放出来，将更多精力集中在战略决策和投资管理上。二是风险管理的强化。随着算法技术的进步，AI可以通过对市场波动、行业趋势和公司财务状况的深入分析，帮助险企更好地识别和评估投资风险。三是资产配置策略的优化，AI辅助实现收益与风险的动态平衡。

周宇航也提示，险企在把握技术赋能机遇的同时，也需关注潜在挑战。AI大模型过度依赖历史数据可能导致险企在新市场环境或政策调整的情况下投资决策表现不佳。因此，保留人工对关键决策的复核权，严格遵循风险管控与合规要求很重要。

“总体而言，AI将开启一个新时代，尽快了解、学习并拥抱AI，有助于险企真正应用AI并推动发展转型。”燕梳新学堂创始人施辉对《证券日报》记者表示。

## 对消费者和代理人影响几何？

我国购买保单的人数和被保险人均达数亿人。保险消费者和潜在消费者颇为关注的是，险企引入AI后能否推动保险价格下降，并最终惠及消费者。对此，周宇航认为，长期看，AI带来的效率红利能帮助险企降低运营成本，提升产品性价比和竞争力，最终惠及更多消费者。其中，在定价方面，AI能够辅助险企更科学地评估风险，提升风险匹配的精准度；在理赔环节，AI可以帮助险企优化理赔流程，降低理赔风险，大幅压缩时间和人力成本。

郝晓波也表示，在营销方面，AI会大幅提升营销触客的效率；在核保核赔方面，AI可以帮助运营人员分析案情，提升作业效率，提升风控能力。综合来看，AI必然会带来营销与运营的降本增效，这也为险企提供了更大的降费空间。

不过，在北大方正人寿相关负责人看来，保险价格主要取决于定价利率、发生率和费用率，AI技术在这三大关键要素上均发挥了积极正面的促进作用，但保险价格的变动需综合评估。其一，AI在降低运营成本方面成效显著；其二，AI在投资端的应用可提升收益和控制风险，但收益率更多受制于宏观环境；其三，凭借AI算法，险企风险评估将更加精准，这有可能带来更低的保费，但对于高风险群体，保费或将更高。因

此，要辩证看待AI对保险价格的影响。

除消费者之外，保险代理人也很关注AI带来的影响。目前，保险代理人达数百万人，一些代理人担心AI可能会取代他们的岗位。

周宇航认为，尽管AI在保险营销中发挥着越来越重要的作用，但AI不会取代保险营销员，而是推动其向更高价值方向转型。一方面，AI能够辅助保险营销员快速完成客户分析、方案定制等基础工作；另一方面，在养老、家族财富管理复杂场景中，保险营销员的人际洞察、情感共鸣等“软技能”仍具有决定性作用。

“未来，保险营销员需要不断提升自身的专业能力和服务水平，以适应这一变化。同时，保险公司也应为营销员提供必要的培训和支持，帮助他们更好地利用AI工具。”周宇航说。

北大方正人寿相关负责人表示，AI并不会取代保险营销员，更多的是赋能。未来，公司将结合AI应用，推动保险营销员从“销售执行者”向“专业顾问+资源整合者”转型，让AI成为强大队伍、提升服务品质的核心引擎。

郝晓波表示，在传统线下营销模式中，短期内保险营销员有着AI无法替代的特质。但也必须看到，历史上新技术出现往往会颠覆原来的作业模式，形成全新的赛道，在这种情况下，旧赛道的积累不再不再是资产，反而成为包袱。

“AI在未来会对保险营销模式产生什么样的颠覆，现在还无法完全预测，我们唯一知道的是，无论如何，现在必须尽快入局，作为企业个人都是如此。”郝晓波补充说。

施辉也持类似观点：或许当前行业还无法完全看透AI将带来的影响，但无论什么技术，核心都是服务于人。因此，当保险业遇到AI，必然会带来“变”与“不变”。“变”的是商业模式向数据驱动转型，竞争逻辑从“人力密集”转向“技术赋能”；“不变”的是人际信任与情感连接，以及个性化服务等。

## 应纳入全面风险管理体系

一些已经应用AI的险企和仍在观望的险企也非常关注保险业应用AI的趋势，以及AI可能带来的风险。

周宇航分析，若以自动驾驶发展阶段类比，目前保险业对AI的应用处于L0到L1的攀升阶段。从发展趋势看，AI正在重构保险价值链，推动行业从粗

放经营向精细化管理跨越，AI带来的不

仅仅是“降本增效”，而是“提质增效”。北大方正人寿相关负责人也表示，基于行业实践与技术趋势研判，AI将在以下关键领域催生变革机遇：智能产品创新与动态定价；预防性健康管理生态；全链智能化运营中枢；前瞻性风险管理评估；开放生态融合创新。随着技术的不断进步和应用场景的拓展，AI将继续为保险行业带来深刻的变革和创新，并为行业高质量发展注入新动能。

除上述趋势之外，吕晓琳补充说：“未来AI可能帮助保险机构更好地预测保险市场的发展趋势，消费者需求变化和竞争对手动态，制定更有效的市场战略。”

中央财经大学中国精算科技实验室主任陈辉表示：“前两年，部分险企十分注重训练大模型，但效果并不十分理想。实际上，对于金融业来说，基于大模型来设计和训练自己的小模型才是关键。因此，未来AI大模型与业务的结合度，还需看各自的落地情况。”

此外，在AI加速应用的背景下，数据、隐私安全性等问题也备受关注。

周宇航表示，保险机构需重点关注四类风险：一是数据准确性；二是数据安全与隐私保护；三是算法透明性和公平性；四是监管合规风险。

北大方正人寿相关负责人也认为，保险业在推进AI应用的过程中，必须将其纳入全面风险管理体系。一是避免“算法歧视”，险企应避免出现“大数据杀熟”等违背科技伦理的行为；二是严格依据法律法规和监管要求有序推进AI应用，避免可能的法律风险；三是加强流程管理和人工干预，避免可能的操作风险。

“随着AI技术的广泛应用，保险业也面临着数据安全和伦理问题。如何保障客户信息安全、应对技术风险，将是未来保险业需要重点关注的领域。”陈辉说。

面对新一轮科技革命，多位受访人士表达了一个共同的观点：在技术突进的背景下，AI既是保险业破局的利刃，也是坚守初心的试金石。当算法开始思考保险的本质，当代码重构行业基因，从业者或许需要更加清醒地认识到，技术永远只是手段，保险的核心始终是对人的关怀，保险业发展的根本宗旨始终是服务实体经济。保险业唯有在效率与温度、创新与风控、发展与责任之间找到平衡点，方能在AI浪潮中行稳致远。