

港股主题基金年内涨幅领跑

在涨幅排名前20的基金中,港股主题基金占据6席

■本报记者 昌校宇

今年以来,港股市场表现亮眼,带动相关主题基金业绩大幅攀升。Wind资讯数据显示,截至7月14日,全市场12941只基金(只含主代码,下同)中,港股主题基金表现尤为突出。其中,汇添富香港优势精选A以100%的年内净值增长率暂居全市场公募基金业绩榜首,中银港股通医药A则以81.31%的年内净值增长率排名第二。在涨幅排名前20的基金中,港股主题基金占据6席。

多位受访基金经理表示,全年港股市场或震荡上行,市场运行将呈现明显的阶段性特征。上半年在流动性宽松的驱动下,市场更倾向于追逐具有估值弹性的资产;下半年投资主线有望转向盈利确定性更强的顺周期品种。

公募加大配置力度

港股主题基金的优异表现主要得益于创新药板块的爆发。例如,截至7月14日,国证港股通创新药指数、中证港股通创新药指数年内涨幅均超70%,带动汇添富基金、景顺长城基金等公募基金旗下的港股通创新药ETF产品年内净值增长率均超60%。业内人士分析,这一增长主要受益于政策支持、商业化进程加速推进以及大额BD(海外授权)交易频现。

永赢中证港股通医疗主题ETF基金经理储可凡表示,展望后市,港

股医疗板块的投资逻辑依然清晰。“一方面,AI制药技术的快速发展正显著提升药物研发效率,而ADC(抗体偶联药物)、双抗等创新疗法领域的外包需求持续高速增长,带动CXO(医药外包服务)企业订单及盈利提升。另一方面,国产创新药的崛起和融资环境改善进一步推动行业景气度回升。国内CXO企业在ADC、小分子等细分领域具备全球竞争优势,能够充分受益于创新药研发投入增加及外包渗透率提升。因此,在创新药产业链投资中,CXO仍是不可忽视的重要环节,未来业绩增长具备较强确定性。”

此外,公募基金对港股的配置力度持续加大。中信建投证券基金及基金研究团队此前发布观点显示,2025年第一季度,主动偏股基金进一步加强港股配置,相比上季度末提升5.2个百分点,港股配置比例超过30%,达到近年新高。

从资金流向来看,科技类ETF的吸金能力更为突出。其中,富国中证港股通互联网ETF成为年内较受资金青睐的ETF产品,数据显示,该产品最新规模为399.54亿元,较今年年初增长177.63亿元。此外,年内新增规模较大的港股主题基金多为科技类ETF。

将迎来增量资金

当前,港股市场正迎来新一轮公募基金配置热潮。中国证监会官网显示,截至7月14日,仅7月份



王琳/制图

以来就已有12只港股主题基金密集上报材料,涵盖主动管理和被动指数等多种产品类型。这一动作反映出机构投资者对港股配置价值的持续看好。

多位基金经理表示,港股后市仍具备结构性机会,科技、新消费等板块或成为投资主线。

“下半年,港股市场结构性机会依然突出。”博时基金境外投资部基金经理赵完成认为,三大板块值得重点关注。首先,科技板块中的互联网巨头企业具备成熟的商业模式、稳健的盈利能力和突出的估值性价比,虽然当前市场热点有

所轮动,但这些科技龙头的基本面优势依然显著,长期增长潜力不容忽视。其次,红利板块在当前全球经济不确定性背景下展现出防御特性,该板块涵盖银行、能源、公用事业和电信运营商等优质资产,不仅在经济波动期具备较强的经营稳定性,还有望提供可观的股息回报。最后,在中国文化影响力持续提升的背景下,具有中国特色的新消费品牌加速“出海”,为相关企业打开了更广阔的市场空间。

在中欧港股通精选基金经理付佳看来,下半年港股市场或将呈现震荡上行态势。在“流动性改善先行、盈利修复跟进”的框架下,上半年以估值修复为主导的行情有望在下半年逐步转向盈利驱动的结构性能机会。

在行业配置方面,付佳建议采取“杠铃策略”,平衡防御与进攻性资产。其一,关注具备高确定性的低估值板块,看好央国企建筑、保险、部分消费等细分领域;其二,关注创新驱动型产业,重点把握互联网、电子等具有技术壁垒和经营杠杆释放潜力的科技领域;其三,关注价格中枢中长期上移的上游资源品机会,电解铝、黄金、铜等大宗商品板块具备中长期配置价值。

善先行、盈利修复跟进”的框架下,上半年以估值修复为主导的行情有望在下半年逐步转向盈利驱动的结构性能机会。

在行业配置方面,付佳建议采取“杠铃策略”,平衡防御与进攻性资产。其一,关注具备高确定性的低估值板块,看好央国企建筑、保险、部分消费等细分领域;其二,关注创新驱动型产业,重点把握互联网、电子等具有技术壁垒和经营杠杆释放潜力的科技领域;其三,关注价格中枢中长期上移的上游资源品机会,电解铝、黄金、铜等大宗商品板块具备中长期配置价值。

在行业配置方面,付佳建议采取“杠铃策略”,平衡防御与进攻性资产。其一,关注具备高确定性的低估值板块,看好央国企建筑、保险、部分消费等细分领域;其二,关注创新驱动型产业,重点把握互联网、电子等具有技术壁垒和经营杠杆释放潜力的科技领域;其三,关注价格中枢中长期上移的上游资源品机会,电解铝、黄金、铜等大宗商品板块具备中长期配置价值。

聚焦·保险业

监管推动建立保险销售资质分级管理

专家:长期利好行业健康发展

■本报记者 杨笑寒

近日,国家金融监督管理总局(以下简称“金融监管总局”)发布了《金融机构产品适当性管理办法》(以下简称《办法》),明确金融机构销售保险产品应综合考虑产品类型等因素,对保险产品进行分类分级,并加强对销售人员、销售行为、销售渠道的管理,建立保险销售资质分级管理体系。《办法》自2026年2月1日起施行。

受访专家表示,《办法》从约束从业者的销售行为,最大限度保护消费者利益,有利于降低销售误导,维护消费者合法权益,长期利好保险行业健康发展。

强化保险销售行为监管

《办法》规定金融机构发行或者销售、交易的收益具有不确定性且可能导致本金损失的投资型产品,以及保险产品,其适当性管理适用《办法》。

针对保险产品,《办法》进一

步规定,金融机构销售保险产品,应当综合考虑产品类型、产品保障责任、保单利益是否确定等因素,对保险产品进行分类分级。金融机构销售保险产品的,应当加强对销售人员、销售行为、销售渠道的管理,建立保险销售资质分级管理体系,以销售人员的保险知识、合规记录、销售履历等为主要标准,对其进行分级,并与保险产品分级管理制度相衔接,区分销售资质实行差别授权,明确不同资质可以销售的保险产品类别。

《办法》提出,保险合同订立前,金融机构判断投保人与保险产品不具备适当性的,应当建议投保人终止投保。投保人不同意终止投保建议,仍然要求订立保险合同的,金融机构应当充分说明有关风险,并书面确认是投保人基于充分了解产品信息后的自主选择。

同时,对于具有不确定投资收益的保险产品,《办法》明确,金融机构销售分红型、万能型、投资

连结型、变额型等保单利益不确定的人身保险产品,当存在以下四种情况之一的,应当在取得投保人签名确认的投保声明后方可承保:一是趸交保费超过投保人家庭年收入的四倍;二是年期交保费超过投保人家庭年收入的百分之二十;三是保费交费年限与投保年龄数字之和达到或者超过七十五;四是保费额度大于或者等于投保人保费预算的百分之一百五十。

保险信息平台懂保汇创始人兼CEO陆敏对《证券日报》记者表示,《办法》主要包含四个核心要点:一是要求金融机构同时掌握产品特性与客户画像,保险销售需要将客户的需求和支付能力与产品进行精准匹配;二是对投资类产品采取了更加严格的保护投资者的举措;三是明确保险销售专项规范;四是明确对违规机构及个人的处罚限制。

陆敏表示,《办法》从约束从业者的销售行为,最大限度保护消费者利益。在《办法》实施前,

保险机构必须以客户需求为导向,迅速做出相应的转变和调整,才能适应新的监管要求。

进一步减少销售误导

今年以来,“分级”成为保险业销售端的高频词汇,监管部门发布多项规范保险产品销售行为的规定中,均对保险产品分类和销售资质有所提及。

4月18日,金融监管总局在《关于推动深化人身保险行业个人营销体制改革的通知》中提到,中国保险行业协会应当建立人身保险产品分类和保险销售人员分级标准,组织保险公司稳妥有序做好保险销售人员分级评价工作。4月25日,金融监管总局发布的《关于加强万能型人身保险监管有关事项的通知》也要求公司加强销售人员分级分类和产品适当性管理,防范销售误导。

同时,为配合《办法》在保险业的落地,此前中国保险行业协会编制了《保险业适当性管理自律规则

(征求意见稿)》,为行业在销售端贯彻分级分类管理、提高产品销售渠道销售给对应的客户,从而满足客户的需求。上述系列文件的相继出台,旨在建立产品、销售人员、客户三方匹配的适当性管理体系,有利于降低销售误导、维护消费者合法权益,长期利好保险行业的健康发展。

展望未来,对于如何进一步减少销售误导,维护保险行业健康发展,天职国际会计师事务所保险咨询主管合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,监管部门需要建立和完善更加及时动态的机制和技术,提高对销售误导行为规范治理成效,同时加大对重点人群的普及教育;保险公司要将消费者权益保护和自身的以客户为中心的转型战略相结合,从长期主义出发,营造公司合规经营文化,规范代理人的销售行为,切实做好消费者权益保护和客户长期服务经营。

展望未来,对于如何进一步减少销售误导,维护保险行业健康发展,天职国际会计师事务所保险咨询主管合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,监管部门需要建立和完善更加及时动态的机制和技术,提高对销售误导行为规范治理成效,同时加大对重点人群的普及教育;保险公司要将消费者权益保护和自身的以客户为中心的转型战略相结合,从长期主义出发,营造公司合规经营文化,规范代理人的销售行为,切实做好消费者权益保护和客户长期服务经营。

展望未来,对于如何进一步减少销售误导,维护保险行业健康发展,天职国际会计师事务所保险咨询主管合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,监管部门需要建立和完善更加及时动态的机制和技术,提高对销售误导行为规范治理成效,同时加大对重点人群的普及教育;保险公司要将消费者权益保护和自身的以客户为中心的转型战略相结合,从长期主义出发,营造公司合规经营文化,规范代理人的销售行为,切实做好消费者权益保护和客户长期服务经营。

上半年两大险企赔付总额超500亿元 消费者重疾保障缺口仍较大

■本报记者 冷翠华

保险公司近期陆续发布上半年理赔报告。数据显示,上半年,中国人寿、平安人寿赔付金额分别为302亿元、206.2亿元,两大险企赔付总额达508.2亿元。同时,从各险企的理赔报告来看,消费者的重疾保障缺口仍然较大。此外,随着医保和商保新政的发布,业内人士预计未来健康险行业的竞争格局可能发生新的变化。

重疾险件均赔付不足10万元

理赔情况是保险保障作用最直接的体现,因此也备受业内人士和消费者关注。险企的理赔报告显示,2025年上半年,中国人寿赔付件数超1214万件,赔付金额超302亿元,获赔率99.6%。同时,平安人寿上半年总计赔付237.7万件,赔付金额206.2亿元。

此外,上半年,太保寿险赔付194.7万件,赔付金额99.2亿元;新华保险累计赔付241万件,赔付金额73亿元,豁免保费总金额4.18亿元,总件数8762件;富德生命人寿

理赔总金额约19.7亿元;工银安盛人寿赔付12亿元。

中国人寿在理赔报告中提出,理赔数据不仅展现了公司的赔付趋势,也可以从侧面反映出客户出险状况的变化趋势。当前,消费者的重大疾病保险保障水平仍然不足。上半年,中国人寿重疾件均赔付金额约4万元。同时,从性别维度看,男性赔付件数占比43%,女性占比57%,其中肺恶性肿瘤和甲状腺恶性肿瘤,在男性女性中均为高发癌症。因此,建议消费者定期进行相关检查,及早发现风险,妥善治疗,并配置合理保障。

同时,中邮人壽的理赔报告显示,今年上半年重疾险平均赔付金额约6万元,而重大疾病的治疗往往需要巨额费用,消费者的保额缺口较大。

中华联合保险集团有限公司研究首席保险研究员邱剑对《证券日报》记者表示,根据医疗基础数据,癌症、心脑血管疾病等重疾的平均治疗费用约在20万元到50万元区间(含手术、靶向治疗等自费项目),而险企发布的件均赔付金额仅有几万元,远不足以覆盖基础医疗开支,说明

当前重疾险的保障水平与治疗费用之间存在缺口,需消费者个人、险企与监管多方协同改进。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆表示,根据上述数据,建议消费者在配置重疾险时,要更加审慎地评估自身需求与现有保障的差距,可能需要适当提高保额,以确保在不幸罹患重疾时,有更充足的资金来应对治疗和康复的挑战。

医保与商保联动进入新阶段

根据险企报告,上半年,人身险理赔仍然呈现重疾理赔赔率高但医疗险理赔次数多的特点。且近年来,随着医疗险的创新,理赔案件数量持续增长。同时,业内人士认为,近期医保和商保新政的发布,对健康险尤其是医疗险产生较大影响,未来医疗险理赔将持续呈现理赔件数和理赔金额同步增长的态势。

上半年,从中邮人壽的理赔件数看,医疗险占比超70%,位居各险种第一,且赔案件数逐年上涨,同比增长超50%。该公司表示,医

疗险虽然单次赔付金额不大,但理赔的概率最高。

同时,从平安人壽的理赔件数看,医疗险占比达92%,重疾险和身故相关保险各占5%和12%。从理赔金额占比来看,上半年医疗险理赔金额占比为28%,重疾险和身故相关保险理赔金额各占50%和20%。

业内人士认为,近期发布的新政也将对健康险尤其是医疗险产生重大影响,未来医疗险理赔或将呈现理赔件数和理赔金额同步增长的态势,同时,竞争格局可能发生新的变化。

具体来看,7月10日,国家医保局公布《2025年国家基本医疗保险、生育保险和工伤保险药品目录及商业健康保险创新药品目录调整工作方案》(以下简称《方案》),明确2025年基本医保药品目录调整和商业健康保险创新药品目录制定将同步进行。

邱剑表示,《方案》首次新增商业健康保险创新药品目录,明确将创新程度高、临床价值大但超出基本医保保障范围的创新药纳入该目录,推荐商业健康保险、医疗互助等多层次医疗保障体系参考使

年内6只公募基金拆分份额 降低场内交易门槛

■本报记者 彭衍菘

近期,华宝基金拆分了旗下金融科技ETF份额(每1份基金份额拆为2份),此举将该基金场内交易门槛从约173元降至约86元,显著降低了中小投资者参与成本。

记者梳理发现,今年以来,已有华宝中证军工ETF、博时科创板人工智能ETF、广发恒生科技(QDII-ETF)、广发上证科创板人工智能ETF等6只产品相继实施份额拆分,大幅提升中小投资者的参与便利性。

晨星(中国)基金研究中心分析师崔悦认为:“基金份额拆分一定程度上回应了投资者‘净值恐高’心理。通过将单位净值从较高水平降至较低水平,使得基金单价变得更便宜,从而降低中小投资者的购买门槛。”

拆分后,基金总规模保持不变,但市场上的份额数量增加,这使得投资者能够以更低的成本购买一手基金,提升了交易的灵活性。崔悦提示,拆分本身并不改变基金的实际价值或风险收益特征,仅是份额数量和单位净值的调整,投资者应根据自身需求和风险偏好理性选择。

“基金份额拆分作为一种重要的产品运作机制,其核心价值在于通过净值与份额的重新匹配,优化基金产品的交易结构。”深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营曾芳在接受《证券日报》记者采访时表示,拆分核心作用体现在三个方面,其一,增加流通份额数量,缓解高净值导致的交易活跃度不足;其二,优化产品稳定性,吸引更多长期配置资金,减少大额申购对净值的冲击;其三,提升运营效能,通过调整最小申购单位,更好地协调机构投资者与个人投资者的差异化需求,增强申购机制的适应性。

拆分通常发生在基金净值积累到一定水平后,通过拆分使单位净值降低,便于散户交易,优化二级市场的交易体验,体现了基金管理人对于ETF产品更深层次的理解和优化。

截至7月14日,今年以来共有6只产品实施基金份额拆分。对比往年来看,2023年、2024年分别有4只、3只基金实施份额拆分。

业内人士表示,更多基金份额拆分案例的出现,意味着ETF市场正从单纯的规模增长阶段迈向精细化运营阶段,行业竞争逻辑正发生着深刻变革。

崔悦认为,ETF要保持良好的流动性,仍需保持良好的跟踪表现和一定的规模基础,而这些必然依赖于精细化的运营管理。随着ETF市场竞争加剧,投资者需求日益多样化,以及行业竞争加剧和费率持续优化,预计会有更多低门槛、高流动性的创新产品出现,进一步推动ETF市场的发展。在这一发展趋势下,精细化运营将成为行业竞争的关键,只有持续优化产品设计、提升管理效率和改善投资者体验,才能在激烈的竞争中赢得长期发展优势,这也意味着ETF也会从粗放式增长阶段迈向更注重运营质量和投资者体验的阶段。

个别上市银行大股东逢高减持 专家:对经营稳健的银行估值影响有限

■本报记者 熊悦

银行股走强之际,有上市银行大股东选择减持变现。7月13日,齐鲁银行发布公告称,该行股东重庆华宇集团有限公司(以下简称“重庆华宇”)根据自身发展需要,拟在该公告披露之日起3个交易日后的2个月内,通过大宗交易方式减持不超过约6043.81万股,即减持比例不超过该行总股本的1.10%。以齐鲁银行7月14日收盘价每股6.44元及重庆华宇计划减持股份数量上限粗略计算,此次重庆华宇拟通过减持变现约4亿元。

公开信息显示,重庆华宇是一家以房地产开发为主的多元化城市运营和投资集团。齐鲁银行2025年第一季度报告显示,重庆华宇为该行前十大股东。

从近几年重庆华宇对齐鲁银行的持股变化情况来看,近一年重庆华宇对齐鲁银行的减持频次有所增加。根据公开信息,齐鲁银行上市后至2024年上半年,重庆华宇对齐鲁银行的持股比例维持在5%以上。2024年下半年,重庆华宇先后通过集中竞价和大宗交易方式减持齐鲁银行近6370万股,其持股比例随之降至5%以下。目前,重庆华宇对齐鲁银行的持股比例为3.55%。

重庆华宇的减持踩在了齐鲁银行股价的相对高位。Wind资讯数据显示,今年以来,齐鲁银行股价累计涨幅超过20%;2024年,该行股价累计涨幅接近50%。从基本面来看,今年一季度,齐鲁银行实现营业收入和归母净利润双双增长。

今年以来,选择在上市银行股价相对高位时点实施减持的大股东并非只有重庆华宇,此前,浙商银行、长沙银行也曾公告大股东减持计划。

南开大学金融学教授田利辉告诉《证券日报》记者,目前来看,减持多缘于大股东自身经营或战略调整需要。虽然大股东减持可能引发短期市场情绪波动,但若上市银行自身经营稳健,大股东减持对其长期估值影响有限。

另外,也有大股东选择大手笔增持上市银行。据记者梳理,今年以来,苏州银行、无锡银行等均发布了股东增持股份的公告。苏州银行6月30日发布公告称,其大股东苏州国际发展集团有限公司及其一致行动人计划自2025年7月1日起的6个月内,以集中竞价交易方式,对苏州银行合计增持不少于4亿元。

业内人士分析认为,总体来看,上市银行获大股东增持表明大股东对银行未来发展前景的信心和长期投资价值的认可,有利于增强投资者信心。随着政策支持力度加大,机构资金持续流入和行业基本面持续改善形成共振,银行板块的估值修复动能将进一步强化。