

公募与社保基金连续两季“同框”98只个股

■本报记者 方凌晨 彭衍松

A股上市公司2025年半年报正在陆续披露中,社保基金与公募基金作为资本市场重要力量,其持仓布局引人关注。据《证券日报》记者梳理,截至8月21日发稿时,二者连续两个季度共同持有的个股为98只,集中分布于医药生物、化工等高成长领域。上述98只个股截至二季度末的流通A股市值较一季度末整体增长3.64%。

在受访业内人士看来,社保基金与公募基金虽然投资思路并不完全相同,但都有价值投资倾向,二者连续两个季度同框个股的市值实现增长,充分展现其独到的选股眼光与投资智慧。例如,在医药生物行业,生物科技的突破、健康生活需求的提高等正成为机构一致看多的底层逻辑。

社保组合新进28只重仓股

近年来,政策持续鼓励中长期资金入市,推动资本市场高质量发展。Wind资讯数据显示,截至8月21日记者发稿,在已披露2025年半年报的A股上市公司中,有129只个股的前十大流通股股东名单中出现了社保基金组合的身影。

按6月30日收盘价计算,社保基金合计持股市值达332.06亿元。常熟银行、鹏鼎控股、海大集团和万华化学等4只个股获社保基金持股市值均超10亿元,分别为20.47亿元、13.78亿元、12.32亿元和11.51亿元。值得注意的是,常熟银行也是目前获社保基金组合持股数量最多的个股,达2.78亿股。

从持股数量变动上来看,与今年一季度末相比,春风动力、卫星化学、苏试试验、华菱钢铁等28只个股为社保基金组合新进重仓股。这些新进重仓股分布在机械、医药生物、化工等行业。进一步从持股市值来看,社保基金组合对春风动力的持股市值最高,达4.29亿元;卫星化学获持股市值次之,为3.5亿元。

作为资本市场上的重要机构投资者,截至今年二季度末,公募基金的市场规模已突破34万亿元,在已披露2025年半年报的A股上市公司中,有667只个股的前十大流通股股东名单中出现了公募基金的身影。从持股市值来看,宁德时代、贵州茅台和东方财富居公募基金重仓股前三名。

从持股数量变动上来看,与今年一季度末相比,浩通科技、招金黄金、第一医药等97只个股为公募基金新进重仓股。这些新进重仓股分布于化工、硬件设备、机械、医药生物等行业。

结合社保基金和公募基金在今年二季度新进重仓股的情况来看,化工、医药生物、机械为两者共同青睐的行业。具体到个股,再升科技、中策橡胶两只个股同时位于社保基金和公募基金的新进重仓股之列。

98只个股获连续持仓

《证券日报》记者对已披露数据进一步梳理发现,社保基金和公募基金连续两季度同框的个股数量达98只。截至二季度末,98家上市公司的流通A股市值由今年一季度末的2.20万亿元增至2.28万亿元,增幅达3.64%。同期,上证指数(今年3月末至6月末)累计涨幅为2.78%,侧面体现出社保基金和公募基金独到的选股眼光。



从行业分布来看,社保基金和公募基金在今年前两个季度持续持仓的98只个股中,分布在化工、医药生物、硬件设备等行业的个股数量居前。以医药生物板块为例,二者持续持有的12只医药生物板块个股,流通市值由一季度末的2013.25亿元增长至二季度末的2054.89亿元,增幅达2.07%。

“医药生物行业是刚需行业,且创新药、高端耗材等领域有广阔的发展前景,社保基金和公募基金布局这一领域,既能分享行业增长红利,又能保障资金的安全性和稳定性。”晨星(中国)基金研究中心总监孙珩在接受《证券日报》记者采访时表示。

嘉实基金大健康研究总监郝森认为,从产业升级的长期趋势来看,近年来生物科技的突破创新正在驱动医药生物行业成为广大投资者眼中的优质赛道,这背后源自供需两方面的动力。需求端,人类对健康生活的追求无上限,而自然界疾病变异等持续提出新挑战;供给端,分子生物学、AI、基因工程等前沿技术交叉演进,形成了“基础研究—技术转化—临床应用”的正循环。

银行推费率优惠等活动发力信用卡分期业务

■本报记者 彭妍

近日,中国人民银行发布2025年第二季度支付体系运行总体情况。数据显示,截至二季度末,信用卡和借贷合一卡总量为7.15亿张,较一季度末减少600万张,延续了下滑趋势。这是自2022年三季度以来,该类卡片数量连续第11个季度出现下降。

在信用卡业务呈现整体“收缩”的大背景下,分期业务正逐渐成为银行的重要发力点。为在市场竞争中突围,不少银行加大信用卡分期业务推进力度,通过优化产品设计、降低分期费率、简化办理流程等手段,吸引更多客户选择分期服务,进而探寻新的业务增长点。

苏商银行特约研究员薛洪言在接受《证券日报》记者采访时表示,银行发力信用卡分期业务顺应了消费者对大额消费分期的需求升级。上述举措反映出信用卡行业正从粗放多元竞争转向精细化运营,竞争焦点正从“跑马圈地”变为“深度活客”。

银行多维度发力分期业务

对于信用卡与借贷合一卡数量持续走低的现状,薛洪言分析称,发卡量持续下滑的核心原因在于市场增量触及天花板后,行业发展逻辑已从规模扩张转向质量管控。一方面,银行主动清理睡眠卡与高风险客户,监管政策亦明确禁止将发卡量作为单一考核指标,并设定睡眠卡占比上限,倒逼行业加速转型;另一方面,互联网支付产品分流了大量小额高频消费场景,叠加消费者理性消费意识提升、倾向降低杠杆,传统信用卡的支付功能吸引力逐渐减弱。

在发卡量持续下滑的背景下,信用卡分期业务已成为银行应对行业挑战、挖掘新增增长点的关键抓手。近期,多家银行密集推出分期业务优化举措,从场景深耕、费率调整到流程简化等多维度发力,不断提升业务吸引力与服务效率。

在费率调整方面,部分银行针对家电购置、房屋装修等大额消费场景下调分期手续费率。以工行福州分行为例,该行聚焦家电、家装等大宗消费领域,为真实装修客户提供家装分期服务,并为合法合规消费用途的六大类客群及行内预审批客户定制综合消费分期产品。客户在合作商户办理分期可享受低至2.16%的年化费率;同时,该行指导辖内支行网点以“分期业务宣导+产品明白纸”为抓手,围绕消费额、收单额、对公账户等维度,推动信用卡分期业务与代发工资、电子银行等业务协同发展。

与此同时,多家银行推出信用卡现金分期费率优惠活动。例如,招商银行旗下“e招贷”产品针对不同期数的分期业务推出专属优惠,部分产品优惠后折算年化利率略超3%;中国银行深圳市分行也发布公告明确,新客户通过中国银行App、网银等渠道办理账单分期、消费分期或自由分期,可享受3期3折、6期3折、12期及以上5折的费率优惠,不断提升业务吸引力与服务效率。

除费率优惠外,部分银行还聚焦流程简化,依托手机银行App推出“一键分期”功能,将审批时间从以往的1个至3个工作日大幅缩短至分钟级,进一步提升了客户体验。

信用卡业务加速转型

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏对《证券日报》记者表示,银行发力信用卡分期业务,既是弥补收入缺口、吸引客户的需要,也是响应国家政策,以分期促消费的体现。这一趋势反映出银行信用卡业务的转型:即从追求发卡量的规模扩张转向客户价值的深度挖掘,从依赖息差转向生态变现,从以产品为中心转向以客户为中心,更注重通过个性化服务提升客户满意度。

素喜智研高级研究员苏薇芮对《证券日报》记者表示,信用卡分期业务顺应了当前促消费的大环境,银行需结合自身盈利能力、净息差水平及客群质量合理定价,避免恶性竞争,同时需遵循金融消费者保护原则,在营销中如实展示费率构成及还款方式。

薛洪言强调,银行推进信用卡分期业务需把握三点:一是严守风控底线,不放松客户还款能力审核,避免重蹈粗放扩张的风险覆辙;二是强化信息透明,清晰展示分期费率、还款条款等关键信息,杜绝误导性营销,保障消费者知情权;三是注重差异化竞争,基于客户画像和消费场景设计个性化方案,通过提升服务价值而非单纯价格战获取优势。

关于信用卡业务的可持续发展,薛洪言表示,核心在于构建“以客户为中心”的生态化运营体系:即以智能风控为基石,利用大数据动态评估客户信用,平衡业务增长与资产质量;以场景生态为纽带,深度嵌入消费、理财等高频场景,通过积分权益、分期服务提升用户黏性;以数字化运营为引擎,借助AI实现精准营销和个性化服务。同时,银行需践行负责任金融理念,引导理性消费,在商业价值与社会责任间找到平衡,推动信用卡从“支付工具”向“零售生态枢纽”转型。

数字人民币债务领域应用场景持续拓展

■本报记者 李冰

日前,湖南省人民政府办公厅发布《关于做好湖南金融“五篇文章”服务经济高质量发展的实施意见》(以下简称《意见》),提及探索数字人民币应用于连环债清偿。

经梳理,2025年以来已有北京、广州、上海等多地发布数字人民币试点工作方案发展计划,总体来看,各地对数字人民币的布局呈现出政策导向明确、技术架构成熟、应用场景多元化、区域差异化发展等特点。

探索应用于连环债清偿

《意见》提及加快推进连环债清偿改革工作,探索数字人民币应用于连环债清偿,建立资金直达链尾模式。同时,扩展移动支付场景应用,稳妥推进数字人民币应用,拓展数字人民币应用场景,扩大数字人民币使用规模。

“探索数字人民币应用于连环债清偿,建立资金直达链尾模式,旨在通过数字人民币的技术优势和制度保障,提升债务清偿的效率与透明度,从而更好地服务地方经济高质量发展。利用数字人民币支持点对点的实时清算可以有效提高资金流转效率。同时,数字人民币基于区块链技术具备可追溯性,用于偿还债清偿可增强资金使用透明度。”中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏对《证券日报》记者表示。

记者注意到,近年来多地均在积极探索数字人民币在债务领域应用。2025年3月份,上海市财政局官网在2025年预算报告解读(一)中表示,积极推进数字人民币在该市财政国库管理领域的创新应用。该市财政局积极会同人民银行上海市分行开展探索研究,经过多次调研论证,确定在商业银行柜台发行本市地方债的分销环节试点应用数字人民币,为投资者提

供数字人民币钱包的支付方式。2024年5月份,在柜台发行的30亿元地方债分销期内,首笔以数字人民币进行结算的地方债柜台业务在上海落地。这是在全国范围内,首次实现数字人民币在地方债柜台业务中的创新应用。

南开大学金融学教授田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示,数字人民币应用于连环债清偿与上海地方债分销试点,两者核心差异在于应用场景与目标。连环债清偿是聚焦债务链条的“后端治理”,通过智能合约实现自动清偿,解决历史债务积压问题。地方债分销试点则属于债券市场的“前端创新”,以数字人民币钱包为支付渠道,拓宽个人和中小机构投资者参与渠道,提升市场活跃度。在技术层面,连环债需深度嵌入智能合约规则,而地方债分销更依赖支付便捷性。总之,前者是债务风险化解的“手术刀”,后者是金融市场的“扩音器”,均体现了数字人民币的场景适配能力。

应用场景不断拓展

2025年以来,数字人民币多领域持续发展,离不开各试点地区的政策支持。年内多地发布数字人民币试点工作发展计划,部署内容不断细化,持续推动数字人民币生态不断扩容、应用场景持续拓宽。比如,今年1月3日,中共广州市委金融委员会办公室印发的《关于进一步推动广州市数字人民币工作行动方案》提出,加强试点监测分析和工作总结,探索在尚未落地应用场景的领域实现突破,争取至2026年底,基本实现数字人民币应用场景特定区域全覆盖。

中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者表示:“目前各地数字货币发展布局计划呈现出试点推广加速、技术创新驱动、应用场景多元化等特征,未来将朝着更广泛应用以及

技术安全升级等方向发展。”

田利辉总结认为,当前各试点地区数字人民币发展布局呈现场景多元化、技术驱动协同和监管与创新平衡三大特征。一是从零售消费向政务支付、债券市场、债务清偿等领域延伸,形成“基础+创新”双轮驱动;二是依托区块链、智能合约等技术,推动金融基础设施升级;三是试点地区均强调“稳妥推进”,通过风险隔离机制防范系统性风险。预计数字人民币未来趋势将聚焦生态闭环构建,从支付工具向信用管理、资产确权等高阶功能拓展,最终形成“数字人民币+数字金融”的新型经济循环。

关于数字人民币未来发展趋势方面,刘斌表示:“一是应用场景持续拓展且多元化,数字人民币将进一步渗透到更多民生领域和商业场景,提升金融服务效率;二是跨境支付重要性持续凸显,多边央行数字货币桥项目的推进,将助力数字货币重构跨境支付规则。”

含权类银行理财产品吸引力凸显

■本报记者 熊悦

近期权益市场走出强势行情,债市呈现震荡调整,股债“跷跷板”效应愈发明显。

《证券日报》记者通过走访市场了解到,得益于权益市场上行,部分含权类银行理财产品的年化收益率表现亮眼。受此影响,部分投资者选择将部分资金从纯固收类理财产品转向“固收+权益”等含权类理财产品。为了适应市场需求,银行也在加大对含权类理财产品的营销力度。

产品认购热

《证券日报》记者近日走访多家国有大行及全国性股份制银行了解到,银行理财产品推荐清单中频频出现含权类理财产品。与此同时,银行理财子公司也在加大对含权类理财产品的推广力度。

“目前行内主推多款‘固收+权益’类产品。这类产品的特点是配置80%以上的债券、存款等固定收益资产,同时配置少量权益资产。和纯固收类产品相比,此类产品的净值波动较大,但整体收益也会较高。由于有固定收益资产打底,整体来说还是比较稳健。”某全国性股份制银行的理财客户经理向《证券日报》记者如是推荐。

招银理财于8月20日发布的产品营销信息显示,其推荐的两款R3(中风险)风险等级的混合类理财产品正在认购期,两款产品均含有一定比例的低波权益资产,以及由股票、量化中债、CTA和黄金构成的策略组合。中邮理财于8月21日发布的理财产品推荐清单中同样有多只风险等级为R3(中风险)的含权类理财产品,比如“鸿鑫日开1号红利科技轮动策略”产品的权益部分高比例投向高股息ETF。

“拉长时间线来看,纯固收类理财产品和含权类理财产品的收益差距整体有所拉大。部分投资者出于对更高收益率及较低波动的追求,选择赎回部分纯固收类理财产品,转而将资金投向风险等级更高、含少量权益资产的‘固收+’理财产品。”上述理财客户经理进一步告诉《证券日报》记者,有的产品因认购热度较高,出现当日额度售罄的情况。

另有某全国性股份制银行的理财客户经理告诉《证券日报》记者,近期权益市场持续上行,确实有很多客户在考虑购买含权类理财产品。

普益标准数据显示,7月份,市场上现金管理类、固定收益类理财产品今年以来平均年化收益率分别为1.50%、2.73%,均较6月份有所下滑;同时,混合类、权益类理财产品今年以来平均年化收益率分别较6月份上升0.51个百分点、7.19个百分点,至3.64%、9.93%。

值得一提的是,某些挂钩被动指数的混合类理财产品年化收益率颇为亮眼。比如中银理财发行的混合类理财产品“中银理财·智富指数跟踪策略日开”,权益部分聚焦中证1000指数。记者在中国银行App查询到,该款产品近一个月的年化收益率高达12.70%,且今年以来的年化收益率总体保持上扬态势。

机遇与挑战并存

当前含权类理财产品升温的重要背景是,伴随债市利率中枢下行,以固收类为主的银行理财产品正面临收益考验。银行理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场半年报告(2025年上)》显示,2025年上半年,理财产品的平均年化收益率为2.12%,较2024年2.65%的平均年化收益率下降0.53个百分点。而2023年,这一数值为2.94%。

盈米基金资管产品研究员袁剑楠对《证券日报》记者表示,国内利率中枢下行,传统现金管理类、纯债银行理财产品的收益率走低,叠加今年以来权益市场整体走势较强。投资者对收益增强需求与银行理财子公司含权类理财产品的供给提升相呼应,使得含权类理财产品的市场热度愈发升温。

“银行理财产品此前的高收益信用债、非标、存款资产到期,带动整体收益率下行;同时,今年1月份至3月份债市大幅回调,近期股债‘跷跷板’效应显著导致债市震荡回调,均对银行理财产品的整体收益率造成影响。”中信证券首席经济学家明明进一步补充。

在政策鼓励理财资金入市和银行理财收益整体走低的背景下,含权类理财产品的发展迎来机遇,同时也存在待解决的挑战。

“银行及银行理财子公司在拓展含权类理财产品时,面临着传统银行理财客群风险偏好低,对市场波动较为敏感,客户预期管理难度较大的问题。此外,权益市场本身波动性较高,这对银行理财子公司的相关投研能力也提出更高要求。”袁剑楠认为。

某全国性股份制银行的理财客户经理对记者坦言,考虑到客户风险偏好较低,行内对于R3(中风险)及以上风险的含权类理财产品一般不做推荐。

受访专家表示,银行理财子公司可以从投研能力、客群管理、产品设计等方面发力,进一步拓展含权理财产品市场。

袁剑楠表示,银行理财子公司可以引入相对成熟的权益或量化团队,或借力外部管理人增强自身投研能力。

产品设计方面,普益标准研究员董丹浓认为,银行理财子公司可以构建“安全垫+收益增强”双轮驱动模式,优化底层资产,增加存款、同业存单、高评级短久期债券配置比例,减少产品净值的波动。同时,根据投资者需求的不同推出3个月、6个月、1年期等多期限产品,设置灵活的持有期和赎回规则,兼顾流动性和收益。

“此外,银行理财子公司可按风险等级划分产品线,精准匹配客群需求;定期推送持仓报告、市场解读等,实现投顾闭环。对于特殊需求客群,如高净值及个人养老金账户,可通过定制化含权产品方案布局长期限含权产品,提升负债端的稳定性。”袁剑楠表示。