

前11个月险资资产支持计划登记超3445亿元

本报记者 杨笑寒

近日,中保保险资产登记交易系统有限公司(以下简称“中保登”)披露了百年保险资产管理有限责任公司(以下简称“百年资管”),招商信诺资产管理有限公司(以下简称“招商信诺资管”)等3家保险资管机构登记的3只资产支持计划情况,合计登记规模达90.01亿元。

今年以来,保险资管机构持续登记资产支持计划。据《证券日报》记者统计,今年前11个月,中保登共登记资产支持计划83只,合计登记规模3445.62亿元。同时,保险机构不断探索相关资产证券化业务,持续进行产品创新与实践。

被称为“保险版ABS”

资产支持计划业务是指保险资管机构等专业管理机构作为受托人设立支持计划,以基础资产产生的现金流为偿付支持,面向保险机构等合格投资者发行受益凭证的业务活动。资产支持计划也被业内称为“保险版ABS”。

近日,中保登披露了3家保险资管机构登记的资产支持计划情况,分别是受托人为百年资管的“百年资管一瑞腾2号资产支持计划”,产品规模为25亿元;受托人为招商信诺资管的“招商信诺资管一兴建1号资产支持计划”,产品规模为15.01亿元;以及受托人为光大永明资产管理股份有限公司(以下简称“光大永明资管”)的“光大永明一润1号资产支持计划”,产品规模为50亿元。

上述83只资产支持计划中,光大永明资管登记的资产支持计划总规模最大,合计为705.5亿元;民生通惠资产管理有限公司登记的资产支持计划数量最多,合计登记13只产品。

广东凯利资本管理有限公司总裁



据《证券日报》记者统计,今年前11个月,中保登共登记资产支持计划83只

王琳/制图

张令佳向《证券日报》记者表示,近年来市场处于降息区间,长期国债收益率较低,传统固定收益产品无法覆盖险资的综合资金成本,险资需要寻找新的收益来源。相较而言,资产支持计划和ABS产品现金流稳定、期限长、风险较权益类资产低,在风险收益特征上最接近固定收益,同时与股债的相关性低,能为险资收益提供缓冲,因而受到险资青睐。

登记规模将保持增长

在利率中枢持续下降的背景下,保险机构不断探索以资产支持计划、

资产支持专项计划(ABS)和不动产投资信托基金(REITs)业务为代表的资产证券化业务,并登记发行新型产品。

例如,“太保资产一世纪互联数据中心持有型不动产绿色资产支持专项计划”近日在上海证券交易所成功挂牌,标志着我国在新型基础设施资产证券化领域实现重要创新突破,该产品也是全国数据中心行业首单绿色持有型不动产ABS;今年3月份登记的“光大永明新材料科技园蒸汽收费收益权绿色资产支持计划”则是中保登首单蒸汽收费收益权资产支持计划。

中诚信国际信用评级有限责任公司创新产品评级部研报显示,2025年以来,保险资管机构持续探索与保险资金特征相匹配的基础资产,作为投资人积极参与持有型不动产ABS投资。预计保险资管机构仍将继续着力于资产支持证券业务的发展,并持续挖掘符合保险行业长期资金特点的基础资产,交易所基础设施、不动产相关基础资产项目或可为保险资管在ABS业务上提供参考借鉴。

据张令佳预计,未来险资登记资产支持计划的底层基础资产种类将不断扩大,登记规模也将保持增长态势。

公募机构年内参与85只个股定增 获配超340亿元

本报记者 彭衍菘

今年以来,公募机构活跃于A股定增市场。公募排排网数据显示,截至12月17日,今年以来共有39家公募机构参与定增,涉及85只个股,合计获配金额达340.88亿元,较去年同期的298.40亿元增长14.24%。

电子行业最“吸金”

数据显示,在上述参与A股定增的39家公募机构中,有29家获配金额均超1亿元,其中诺德基金、财通基金、易方达基金、广发基金、兴证全球基金等5家机构均跨过了10亿元的门槛。

值得一提的是,公募机构布局定增市场的策略存在差异。诺德基金、财通基金等“规模派”采用广覆盖的“打法”,年内参与定增个股数量均超70只,通过分散投资网罗行业轮动机会。其中,诺德基金以参与80只个股定增,及获配101.73亿元位居首位;财通基金紧随其后,

后,累计参与了76只个股定增,获配金额达98.51亿元。

易方达基金、兴证全球基金等“精品派”则采取了聚焦龙头、重仓布局的策略。以易方达基金为例,该基金今年以来共参与11只个股定增,以29.61亿元获配总额位列第三。

个股层面,定增项目呈现明显的资金集聚效应。上述85只个股中,有66只定增募资均超1亿元,其中7只个股募资金额均突破10亿元。例如,医药生物领域的百利天恒的定增项目共吸引11家公募机构参与,公募机构共获配25.56亿元;AI龙头寒武纪获8家公募机构青睐,公募机构合计获配25.25亿元。

从行业角度来看,电子行业成为定增“吸金大户”,寒武纪、盛美上海、芯原股份等3只个股均跻身10亿元级个股定增募资榜单,凸显科技类企业的吸引力。

策略发生变化

与往年相比,今年以来公募机构参

与定增的策略发生了显著变化,硬科技与新兴产业取代传统行业成为布局核心。数据显示,截至12月17日,电子行业以99.64亿元定增募资金额居首,覆盖14只个股;医药生物行业紧随其后,合计定增募资45.18亿元;电力设备、有色金属等高端制造相关行业定增募资均超20亿元。

晨星(中国)基金研究中心总监孙砾向《证券日报》记者表示,公募机构通过参与定增投资,将社会资金注入上市公司,满足企业补充流动资金、研发投入、产能扩张及产业链整合的融资需求,直接服务实体经济;在产业升级中,公募机构的资金更偏向硬科技、新兴产业等领域,助力优质企业补链强链、技术迭代,同时引导资源向高潜力行业与龙头企业集聚,加速行业整合与竞争格局重塑,推动经济转型与高质量发展。

对于2026年的定增市场,业内普遍看好其供需两端活跃度提升。珠海黑崎资本投资管理合伙企业(有限合伙)

首席战略官陈兴文向《证券日报》记者表示,全球经济复苏与国内经济“提质”趋势下,企业盈利基本面有望得到实质性改善,推动定增市场供需两端活跃度提升。

陈兴文表示,从微观层面分析,企业对资金的需求依然旺盛,特别是在产业升级、技术创新等领域,定增成为重要的融资手段。同时,投资者在追求稳健回报的背景下,对优质定增项目的需求也将增加。

“从布局方向看,新质生产力相关领域将成为定增市场的重点。以人工智能(AI)为例,其商业化应用版图持续拓宽,AI硬件、国产算力、AI应用端等细分领域有望迎来快速发展,相关企业通过定增融资以加速技术研发和市场拓展。跨境并购方面,中国企业‘出海’与全球化布局加速,特别是在家电、工程机械、电网设备等领域,企业通过跨境并购整合资源,拓展市场,定增融资将为其提供资金支持。”陈兴文说。

银行理财代销渠道加速下沉

本报记者 彭 妍

进入12月份,银行理财行业渠道拓展动作频频。中银理财、建信理财、招银理财、民生理财等多家理财公司先后新增代销合作机构,合作范围的变化引发行业关注。此前,理财公司的代销合作多集中于一二线城市的城农商行,如今已经逐步覆盖三线以下城市及县域层级的城农商行,渠道下沉趋势凸显。

推进县域布局

近期,多家理财公司密集发布新增代销合作机构公告,城商行、农商行等区域性中小银行成为合作主力。

国有大型理财公司稳步推进县域布局。例如,12月16日,中银理财宣布新增广东南粤银行为代销合作机构;12月份以来,中银理财还新增青岛银行、河北沧州农商行、石家庄汇融农村合作银行三家合作方,据不完全统计,该公司年内新增代销合作机构至少30家;12月8日,建信理财也公告与富滇银行签订理财产品代理销售服务主协议。

股份制银行及城商行理财公司的

下沉布局更为积极。例如,12月份以来,民生理财发布公告称,新增招行银行、福建海峡银行、内蒙古银行为代理销售合作机构;另据了解,招银理财、兴业理财、信银理财、苏银理财等多家理财公司也在近期密集新增县域中小银行作为代销机构,且区域集中特征显著,比如信银理财今年就密集与江苏泗洪县、涟水县、丹阳市、仪征市的农商行达成代销合作。

苏商银行特约研究员薛洪言向《证券日报》记者表示,理财公司年末集体下沉布局县域市场,核心原因是寻求新增长。近年来,一二线市场趋近饱和,而县域居民财富管理需求随着收入提升正快速释放,其偏好稳健的特性与理财产品定位天然契合。同时,在监管引导下,大量无法设立理财公司的中小银行正在压降自营业务,急需通过代销业务转型,这为理财公司提供了低成本扩张的渠道网络。此举也可帮助理财公司减少对母行销售的依赖,实现业务分散。此外,这一趋势正推动银行理财行业格局从“母行依赖”转向“多渠道协同”,并促使市场竞争分化,头部机构凭借规模优势主导,中小银行的理财产品则通

过灵活策略深耕细分市场。

市场竞争加剧

2025年以来,下沉县域市场成为国内银行理财公司的核心布局方向。银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场年度报告(2025年三季度)》显示,2025年三季度,理财公司持续拓展母行以外的代销渠道,其中1家理财公司的理财产品仅由母行代销,31家理财公司的理财产品除母行代销外,还打通了其他银行的代销渠道。除母行代销外,2025年9月份全市场有583家机构跨行代销了理财产品发行的理财产品,较去年同期增加35家。

不过,理财产品加速县域布局的高速发展背后,挑战与风险也值得警惕。在薛洪言看来,理财公司布局县域市场面临多重难题。例如,县域客群对净值型产品接受度较低,“刚兑”预期仍存,投资者教育成本较高;本地中小银行理财销售人员专业能力不足,易引发销售误导风险;区域经济差异会导致客户风险承受能力参差不齐,市场竞争也在加剧,既要面对同业的同质化竞争,还要应对基金、保险等机构的跨界争夺,再

加上系统对接等合规技术层面的问题,都对双方的合作深度形成考验。

上海金融与法律研究院研究员杨海平在接受《证券日报》记者采访时表示,理财公司布局县域市场,需要和县域农商行构建深度合作关系,除强化投资者教育外,还需在人员培训、风控机制、系统对接方面增加投入,推进理财业务布局。

对于理财市场的未来走向,薛洪言认为行业将呈现三大趋势:一是渠道网络持续向县域乃至乡镇渗透;二是合作模式从简单代销升级为“代销+赋能”的深度协同,包括联合开发区域特色产品、共建风控与投资者教育体系;三是行业会形成头部机构集中度提升、中小机构差异化竞争的新平衡,数字化工具将成为提升县域服务水平效率与风控能力的关键。

据上海冠英信息咨询中心创始人周毅预计,未来,银行理财行业渠道结构会更趋多元,行业对母行及头部代销渠道的依赖会逐渐淡化,县域网点成为新的增量销售渠道,这也推动理财公司差异化布局,要考虑县域客群的偏好,开发稳健型产品,最后或形成理财公司输出投研能力,中小银行提供渠道服务的新生态。

108只中证A500指数基金年内净值增长超15%

本报记者 王 宁

近日,多只中证A500ETF(交易型开放式指数基金)成交活跃。Wind资讯数据显示,12月18日,华夏中证A500ETF和华泰柏瑞中证A500ETF等产品,单日成交额均超100亿元;南方中证A500ETF、易方达中证A500ETF和国泰中证A500ETF等产品,单日成交额也均保持在50亿元至100亿元之间。

值得关注的是,今年以来中证A500指数基金整体呈现出较好的运行态势。数据显示,截至12月18日,中证A500指数基金总规模达到2900多亿元。具体来看,有8只产品管理规模均超过100亿元,分别为华泰柏瑞中证A500ETF、南方中证A500ETF、易方达中证A500ETF、国泰中证A500ETF、富国中证A500ETF、华夏中证A500ETF、广发中证A500ETF和嘉实中证A500ETF。其中,南方中证A500ETF和易方达中证A500ETF两只产品规模甚至超过了200亿元。

从产品业绩来看,截至12月18日,有多达108只中证A500指数基金年内净值增长率超过15%。其中,有100多只产品年内净值增长率在20%以上,最高年内净值增长率接近30%。

对此,有分析人士表示,今年

以来,A股市场整体呈现回暖态势,投资者情绪较为乐观,中证A500ETF作为跟踪中证A500指数的工具,其成交额活跃是权益市场向好发展的有力印证,中证A500指数汇聚了各行业的龙头企业和具有成长潜力的公司,在市场上涨阶段,这些公司的股价表现往往较为突出,展现出较强的赚钱效应,进而吸引更多投资者参与中证A500指数基金的投资,推动成交额上升。

东方财富证券分析师陈果表示,中证A500指数是A股市场ETF跟踪规模第二大的宽基指数,行业与市值分布均衡,覆盖A股整体优质资产领域,兼具分散风险与全面映射中国经济的优势。

“整体来看,中证A500指数的核心财务指标优异、估值具备吸引力,是适配境内外中长期资金、分享经济升级红利、参与中国资产重估和震荡慢牛进程的优质配置标的。”陈果进一步表示,目前规模靠前的多只中证A500ETF,呈现跟踪误差较小、区间净值超额收益率明显较高等特征,同时具备“低偏离+精准跟踪+规模支撑”优势。此外,这些产品的长期收益相对稳健,适合中长期资金配置,便于一键布局中国优质资产。

11月份证券类App月活环比增长2.06%

本报记者 于 宏

App是券商业务广大投资者的一线阵地,也是外界观察券商业务升级与创新的重要窗口。从最新出炉的数据来看,11月份,证券类服务应用(App)月活跃人数(以下简称“月活”)合计达1.72亿,环比增长2.06%。

据张令佳预计,未来险资登记资产支持计划的底层基础资产种类将不断扩大,登记规模也将保持增长态势。

益激烈,各家券商纷纷加速推动移动端的功能迭代与服务创新,并深化AI工具与各业务场景的融合,以提升服务质效、优化用户投资体验。

从券商App近期更新案例来看,AI已成为券商推动App迭代与服务创新的核心抓手。例如,中金财富证券旗下App“中金财富”新设“AI小看板”功能,通过智能交互,帮助投资者迅速掌握实时市场行情与热点信息,并依托金融科技推出AI数字人“Jinn”以及AI智能体“中金财富投资助手”,致力于为投资者提供更智能、更专业的财富管理陪伴式服务;东吴证券也持续推动AI技术在旗下App“东吴秀财”中的落地,推出AI盯盘、AI信号、AI对话等功能,基于用户持仓自选数据,为投资者提供实时智能解读和个性化交易参考。

券商纷纷依托AI大模型对旗下App进行迭代升级,体现出证券行业正持续深化在智能服务方面的布局,希望通过前沿技术的应用加速重塑服务模式与客户体验。”深圳市优美利投资管理有限公司董事长贺金龙向《证券日报》记者表示,智能技术的应用能够显著提升券商对客户需求的响应效率和个性化服务水平,同时有助于券商进一步获取细化的用户数据,为其后续角色转变为财富管理综合服务商打下坚实基础。

此外,智能投顾也是券商App优化布局的重点领域。在传统的服务机制之下,受限于人力资源成本,投顾服务资源往往更加向高净值客户群体倾斜,对散户的服务覆盖存在一定程度的不足,而智能投顾的发展有助于提升服务效率、破除服务供给不足的痛点。在此方面,国金证券大力发发展AI投顾服务,以提升客户需求承接与客户转化率,对客户的需求进行智能判断,基础需求由智能服务承接,复杂或紧急需求迅速转人工处理,并通过企业微信提供长效的智能服务,形成全周期服务生态。

纵观行业发展态势,中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示:“随着金融科技的持续迭代,智能技术日渐成为证券行业的‘标配’,如何利用智能技术提升专业服务水平、切实为投资者创造价值将成为券商比拼的关键。展望未来,券商应推动AI工具深入应用到更多核心业务环节,通过高质量的内容生态、全流程陪伴式的投顾服务提升用户黏性。大型机构可以依靠资源优势及领先的投入力度打造全方位、综合化的智能财富管理平台,中小券商也可以找准用户细分需求做精做专,构筑业务‘护城河’。”

竞争日益激烈

在市场交投活跃态势下,证券行业在用户争夺方面的竞争也日