

141只公募基金年内净值增长超100%

本报记者 王 宁

临近年末,公募基金年度业绩排位进入关键期。Wind资讯数据显示,截至12月24日,年内已有141只公募基金产品(A/C分开统计)的净值增长超过100%,其中有2只产品的净值增长更是超过200%,最高为233%。从主题分类来看,净值增长居前的产品中,科技主题基金回报较为显著。例如永赢

科技智选A、大成科技创新A和富国创新科技A等产品净值增长,在年内业绩排名中均处于靠前位置。

从产品类别来看,混合型基金业绩居前的数量较多。数据显示,目前有60多只混合型基金年内净值增长超过100%,近600只年内净值在50%至100%之间。同时,股票型基金也展现出较强韧性,目前有19只基金年内净值增长超过100%,有380多只产品年内净值增长在50%

至100%之间。此外,多只QDII(合格境内机构投资者)基金年内业绩也表现不错,除有2只产品的净值增长超过100%外,另有36只产品的净值增长在50%至100%之间;ETF(交易型开放式指数基金)基金今年可谓规模与业绩同步提升,目前已5只产品的净值增长保持在100%以上;有160多只产品净值增长在50%至100%之间。另外,有多只FOF(基金中的基金)和债券型基金

的净值增长取得亮眼表现。

据了解,在上述年内净值增长居前的产品中,不乏近两年新成立的基金产品。这类产品除业绩表现较好外,规模也实现快速增长,体现较强市场适应性。例如,华夏数字产业A成立于2024年3月份,年内的净值增长率为124.85%;永赢睿恒A成立于2024年12月份,年内的净值增长率为117.27%。

对于今年多只公募基金业绩

表现优异、规模持续走高,有分析人士认为,基本面主要在于中国经济向好,A股市场交投情绪乐观,资金流向科技和通信设备板块,带动相关基金净值上升。同时,基金经理有效捕捉行业轮动机会,策略与市场风格匹配度高,精准布局高增长科技股。此外,投资者风险偏好也有所增强,更倾向申购高增长主题基金,相关基金的规模扩张也印证资金集中度提升。

年内多家商业银行增资“补血”方案获批

本报记者 熊 悅

近日,在港股上市的威海银行发布公告称,该行与津联集团有限公司(以下简称“津联集团”)签订H股认购协议,该行以每股H股3.29元(人民币,下同)的认购价格,向津联集团配发不超过1.5亿股H股,募资总额不超过4.935亿元。募集资金在扣除相关发行费用后的净额将全部用于补充核心一级资本。

据国家金融监督管理总局及其派出机构公开信息统计,今年以来,已有威海银行、雅安市商业银行、长安银行、上饶农村商业银行、厦门国际银行、江西玉山农村商业银行、浙江民泰商业银行、江西弋阳农村商业银行、江西德兴农村商业银行、浙江稠州商业银行等多家银行的增资扩股方案获批。

“在银行业净息差收窄、中小银行通过自身盈利补充资本的能力受限的背景下,增资扩股成为中小银行缓解资本压力的重要途径。”苏商银行特约研究员薛洪言告诉《证券日报》记者,这不仅能够直接、有效地补充核心一级资本,夯实抵御风险的根基,也为银行扩大信贷投放、支持本地实体经济提供更多空间。



今年以来

已有威海银行、雅安市商业银行、长安银行、上饶农村商业银行、厦门国际银行、江西玉山农村商业银行、浙江民泰商业银行、江西弋阳农村商业银行、江西德兴农村商业银行、浙江稠州商业银行等多家银行的增资扩股方案获批

“当前环境下,银行能够成功引入资本,尤其是以高于市价的价格完成发行,本身就是对银行基本面和未来信心的有力背书,有助于稳定各方预期。”南开大学金融学教授田利辉补充表示。

值得关注的是,区域性银行增资扩股的认购方频现地方国资的身影。

例如,此次认购威海银行H股的津联集团,由天津泰达实业集团有限公司作为实际控制人全资持股,并间接由天津市人民政府国有资产监督管理委员会全资持有。此前国家金融监督管理总局浙江监管局批复同意浙江民泰商业银行增资扩股方案,并同意温岭市国有资产经营有限公司的股东资格。

在薛洪言看来,银行增资扩股往往伴随着股权结构的优化。这为引入注重长期发展的股东、完善公司治理创造良好契机,有助于银行实现更为稳健和可持续的经营。

田利辉表示,地方国资入股后,银行与地方经济发展的绑定更加紧密。这便于银行更深度地对接地方政府的发展规划、重点

项目和产业布局,将金融活水更精准地引向区域经济发展的关键领域,有效促进产融结合。

“也需要看到,外力‘输血’终究是阶段性的。中小银行长期健康发展的根本,还在于自身必须坚定走差异化、特色化道路,提升经营效率和风险管理能力,最终实现从‘外部输血’到‘内部造血’的转变。”田利辉称。

银行年末加码汽车消费金融 低息让利与服务升级齐发力

本报记者 彭 妍

为响应扩大内需战略、助力汽车消费市场回暖,多家银行近期密集加大汽车消费金融支持力度,通过低息优惠、高额专项补贴、高额度授信等多元化车贷方案,精准对接消费者购车需求,以金融活水赋能大宗消费提质升级。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示,银行年末密集加大汽车消费金融优惠力度有着双重考量:一方面是抢抓年末购车旺季的营销窗口期,冲刺年度业绩;另一方面是落实国家提振消费政策要求,借此提升本身品牌影响力。

信用卡分期成为重要抓手

在具体举措上,多家银行聚焦“低息让利+服务升级”双主线,推出针对年末购车优惠。例如,平安银行推出年末购车“最低0息起”

活动,贷款额度3万元至500万元,贴息后新车贷款年化利率0%至10%(单利);邮储银行针对北京越野新上市车型定制专属金融方案,消费者可享至高4500元金融补贴,车贷年化利率参考区间为0%至6%,并提供抵押、信用、保证、质押等多种担保模式,进一步降低购车门槛。

同时,信用卡分期成为银行发力汽车消费金融的重要抓手。工商银行信用卡中心近期推出的金融方案显示,截至2025年12月31日,购北汽集团旗下特定车型并办理工商银行信用卡,汽车分期可享最长60期、最低0息(单利)。浦发银行武汉分行同步推出优惠,截至2025年12月31日,在合作的广汽丰田经销商门店购买铂智3X并办理浦发银行信用卡汽车分期且成功放款的客户,可享0首付2年0息分期优惠及额外福利。

此外,部分银行信用卡部门还针对升级汽车权益服务,进一步

迈向精细化运营新阶段

从行业背景来看,银行加码汽车消费金融既是响应政策号召的责任担当,也是应对零售信贷增长放缓、优质资产稀缺现状的主动选择。近日,商务部、中国人民银行、国家金融监督管理总局联合印发《关于加强商务和金融协同更大力度提振消费的通知》,为银行开展汽车消费金融业务提供了明确政策指引。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,把握传统

提升客户体验。例如,兴业银行为其车主信用卡持卡客户配备“月月达标领好礼”专属活动,客户消费达标后,次月可在充电、加油或洗车等福利中任选其一;其中车主信用卡的白金卡客户每月最高可领3次,全年至高节省1800元;金卡客户每月最高可领2次,全年至高节省600元。

同时,信用卡分期成为银行发力汽车消费金融的重要抓手。工商银行信用卡中心近期推出的金融方案显示,截至2025年12月31日,购北汽集团旗下特定车型并办理工商银行信用卡,汽车分期可享最长60期、最低0息(单利)。浦发银行武汉分行同步推出优惠,截至2025年12月31日,在合作的广汽丰田经销商门店购买铂智3X并办理浦发银行信用卡汽车分期且成功放款的客户,可享0首付2年0息分期优惠及额外福利。

此外,部分银行信用卡部门还针对升级汽车权益服务,进一步

销售旺季机会的同时,金融机构通过降低融资成本激发汽车消费潜力,既服务于扩大内需的经济大局,也为零售信贷领域发掘了优质资产配置方向。

薛洪言称,在监管规范“高息返”模式后,银行汽车消费金融业务正迎来转型升级,未来将告别对高额返佣的依赖,构建以合规经营为基础、真实需求为导向的服务模式。金融机构将聚焦新能源汽车、二手车交易等场景推出定制化方案,同时,还将加速服务流程线上化、数字化、智能化升级,通过提升效率与透明度优化客户体验,推动行业进入健康可持续发展新阶段。

杨海平补充道,汽车消费金融将呈现两大发展趋势:一是在监管规范引导下,从粗放式扩张转向精细化运营;二是借助数字化技术推动汽车金融服务生态升级。

素喜智研高级研究员苏筱芮对《证券日报》记者表示,在行业竞

争日趋激烈、监管持续规范的背景下,银行要实现汽车消费金融高质量可持续发展,需从三方面发力:一是打造自营获客竞争力,减少外部渠道依赖,同时深化产业融合,推动服务向汽车全生命周期延伸;二是从规模扩张转向质量优先的稳健经营,科学定价确保风险与收益匹配,保障商业可持续性;三是顺应场景化、数字化、个性化的精细化运营大势,推动行业从单一“价格战”转向综合能力比拼的“生态战”。

针对消费者购车贷款选择,多位专家给出风险提示。苏筱芮建议,消费者选购车贷方案需做好三点:一是仔细核算综合成本,确认是否存在手续费、服务费等隐性支出;二是理性评估还款能力,根据自身收入水平及稳定性选择合适贷款期限;三是选择正规渠道办理,签订合同时确认对方资质,保护个人隐私与资金安全。

年内私募机构豪掷59.8亿元参与A股定增

本报记者 昌校宇

今年以来,私募机构参与A股市场定向增发(以下简称“定增”)项目的热情持续高涨,并实现了丰厚的投资回报。据私募排排网最新统计数据,截至12月23日,年内共有52家私募机构旗下产品参与了58家A股上市公司定增,合计获配金额达59.80亿元,较去年同期的48.43亿元增长23.48%。以12月23日收盘价计算,私募机构参与定增项目合计浮盈金额约27.24亿元,展现出较强的投资收益能力。

谈及A股市场定增项目缘何吸引私募机构,融智投资FOF基金经理李春瑜对《证券日报》记者表示,“今年以来,随着A股市场企稳回升与政策支持形成共振,定增项

目对私募机构的吸引力进一步增强。其一,定增发行价通常较市价有一定折价,这为参与其中的私募机构提供了天然的成本‘安全垫’;其二,再融资政策持续优化,项目质量不断提升,也增强了机构在持股锁定期的信心;其三,退出渠道日趋多元化,除传统二级市场减持外,协议转让等方式也为流动性管理增添了灵活性。此外,凭借专业的选股能力与议价优势,私募机构在结构性行情中更容易捕捉超额收益,这也进一步激发了其参与定增市场的积极性。”

珠海黑崎资本投资管理合伙企业(有限合伙)首席战略官陈兴文也持相同观点,他在接受《证券日报》记者采访时称:“私募机构积极参与A股市场定增是宏观环境、

产业政策、企业质地向好等多方面因素共同作用的结果。这既反映了专业投资机构对经济前景与资本市场发展的信心,其资金注入也为相关企业加大研发、拓展业务提供了支持。”

从个股目前表现来看,私募机构参与的定增项目有超九成处于浮盈状态。电子行业的德明利表现尤为突出,私募机构参与定增获配金额为1.61亿元,浮盈比例却高达274.19%,目前为私募机构贡献了约4.41亿元的收益,暂居年度“定增收益王”之位。此外,中钨高

新、晶华新材、横河精密等个股的市场表现给参与定增的私募机构带来浮盈比例均超过190%,凸显出定增市场的高收益潜力。

从行业分布来看,私募机构参

与的定增项目覆盖了17个申万一级行业,其中电子行业被“独宠”,私募机构参与了10只电子行业个股的定增,合计获配金额达20.32亿元,占私募机构定增获配总额的33.98%。此外,私募机构参与电力设备、轻工制造等行业个股定增获配金额也居前。从收益率角度看,轻工制造和有色金属行业定增项目整体浮盈比例领先,均超过100%。

李春瑜认为:“电子行业是AI算力、半导体、汽车电子及消费电子等创新领域的关键支撑,既受益于国产替代步伐加快,也在全球市场中展现出竞争优势。今年以来,随着AI与机器人硬件迭代提速、终端需求逐步复苏,加上政策层面持续支持,电子行业的盈利能力和发展确定性得到显著提升。从定增

向观察,电子企业募集资金多用于产能扩张、技术研发和产业链整合,这与私募机构长期价值投资的理念相契合。同时,电子板块估值修复明显、盈利空间可观,也进一步增强了私募机构的配置意愿。”

在机构层面,不同管理规模的私募机构均展现出优秀的投资能力。例如,湖南聚力财富私募基金管理有限公司、杭州信持力资产管理有限公司等中小型私募机构,通过参与德明利定增,浮盈比例均为274.19%。大型私募机构同样表现稳健,例如,上海迎水投资管理有限公司、玄元私募基金投资管理(广东)有限公司和上海盘京投资管理中心(有限合伙)等百亿元级私募机构,通过布局多个项目,均获得了稳健可观的投资回报。

明确五项“进一步”

中证协要求券商持续做好压力测试

本报记者 周尚仔

在强监管、防风险、促高质量发展的主线要求引领下,压力测试作为券商重要的风险管理工具,在落实风控防控的“四早”(早识别、早预警、早暴露、早处置)要求方面发挥了重要作用。

12月24日,《证券日报》记者从多家券商处获悉,中国证券业协会(以下简称“中证协”)近日向行业下发通知,明确要求券商持续做好压力测试相关工作。此次通知核心目标清晰,一方面旨在强化压力测试风险预防预警功能发挥,促进行业提升风险防范能力;另一方面则聚焦压力测试方案的持续完善,重点优化压力情景设计和参数指标体系。

从2025年全行业压力测试开展情况来看,券商对压力测试重视程度显著提升。目前,各家券商普遍建立了常态化压力测试机制,根据自身情况不定期进行业务测试,关注风险预警并对风险开展分析评估,将测试结果应用于资本规划等。但证券行业在压力测试的传导机制建设、与业务场景的深度融合等方面仍存在提升空间。

正是基于行业实践的现状与不足,中证协针对性地向券商提出了五项“进一步”的核心要求。中证协强调,券商需充分重视压力测试工作,严格按照《证券公司全面风险管理规范》《证券公司压力测试指引》的相关要求,健全压力测试常态化机制,加强压力测试的传导机制建设,全面统筹子公司压力测试工作,有效识别、评估和应对各类风险,强化风险防控能力。

在进一步加强压力测试管理应用方面,前期压力测试情况暴露出一些问题。部分券商未将压力测试有效纳入战略决策体系,存在“重形式、轻应用”现象;测试成果停留在静态分析层面。针对这些问题,券商应增强责任意识,进一步加强压力测试的顶层设计和统筹指导,丰富压力测试管理的应用场景,充分发挥压力测试的前瞻性风险预警功能,动态反映公司业务发展中的风险变化,真正实现从“合规达标”向“管理赋能”的质效转变。

在进一步优化场外衍生品压力测试方案方面,在目前的压力测试实践中,由于场外衍生品不同结构合约的要素存在差异,其面临的风险情景亦有所不同。因此,压力测试场景的设置和内容的覆盖范围均需进一步完善。券商应持续优化场外衍生品压力测试方案,丰富压力测试参数维度,提升压力测试的精准性。同时,券商应充分考虑到不同场外衍生品结构的风险特征差异,在整体压力测试的基础上,针对雪球、多空收益互换等重点业务,逐步建立并完善专项压力测试方案,并在方案中涵盖对冲交易的市场影响等内容。

在进一步完善声誉风险压力测试传导机制方面,2025年压力测试结果显示,在声誉风险压力测试中,部分公司仅将声誉风险损失设定为处置风险的费用,未考虑风险传导。部分子公司认为不需要测试或不涉及声誉风险;部分券商将声誉风险与合规风险混同,未进行单独的声誉风险压力测试。整体来看,当前券商对声誉风险的压力测试尚处于探索阶段,需要进一步加强。券商应当在压力测试中认真研究声誉事件的风险特征、传导路径及影响结果,以评估、应对相关风险事件的冲击。

在进一步加强子公司压力测试工作管理方面,根据《证券公司全面风险管理规范》《证券公司并表管理指引(试行)》的最新要求,券商应健全全景式、穿透式的管理体系,加强对子公司(包括境外子公司)压力测试的统筹,逐步提高子公司压力测试的系统自动化程度,加强对子公司风险的一体化管控,保障全面风险管理的一致性和有效性。

在进一步提升压力测试的有效性和准确性方面,券商应当按照中证协要求认真完成压力测试工作,定期对压力测试工作机制和执行有效性进行检查和评估,并根据实际情况进行优化与完善。中证协将适时对券商的压力测试工作执行情况进行评估和检查。

2026年北京普惠家财保升级发布

本报讯 (记者冷翠华)12月24日,在北京金融监管局指导下,北京保险行业协会组织北京普惠家财保11家承保公司召开发布会,正式发布2026年度北京普惠家财保产品升级方案。

北京普惠家财保是由北京金融监管局监督、北京保险行业协会指导、辖内承保公司共同推出的北京地区首款普惠家财险产品。该产品于去年底首次推出。推出一年来,北京普惠家财保凭借“小支出、大保障”的普惠特色,累计服务超30万户在京家庭,提供风险保障超万亿元。共深入全市3000余个街道、社区、乡村、楼宇等开展保险宣教活动,提升首都群众防灾避灾意识;累计提供风险减量服务事项1.6万余次,特别是在应对海河“25·7”区域性大洪水等灾害过程中,第一时间开通理赔绿色通道,最快一笔赔付仅用3小时,积极发挥保险业社会“稳定器”和经济“减震器”功能作用。

2026年度北京普惠家财保焕新升级秉持普惠初心,以“普惠加码、守护更全”为原则,将原有方案扩展为3个系列产品,旨在为首都群众提供保障更全、覆盖更广、服务更优的保险服务方案。北京普惠家财保“家财版”保障方案在保持保费128元普惠门槛不变的同时,将保障范围进一步扩展为家庭名下多套住房,同步将管道渗漏等高风险出险因的保额提升60%,在“五选一”服务包中新增管道疏通、家电清洗等高价值服务内容。聚焦社会治理痛点精准拓展保险维度,新添“电信诈骗损失保障”等可选保障,保障力度持续领跑全国同类产品。在此基础上,北京普惠家财保进一步完善“普惠+”产品矩阵,新增“骑行版”和“农房版”两个特色专属产品。

此外,本次发布会还同步推出了全国首个“家庭风险减量智慧管理系统”,通过系统整合行业承保理赔、风险减量服务、自然灾害等多维度历史数据,实现对灾害的精准识别与干预,为做好风险减量服务提供更加科学、精准的依据;通过持续扩展外部数据,推动行业内外协同共治,为城市交通优化、老旧小区改造、物业安全巡检等提供数据支持和决策参考,助力构建“数据共享、行动协同”的安全治理新生态。