

# 碳酸锂期货主力合约连续5个交易日飘红

■本报记者 王宁

12月25日,碳酸锂期货主力合约2605盘中最高报收于127880元/吨,创出自去年3月份以来新高,已连续5个交易日飘红。同时,碳酸锂期货沉淀资金量已逼近300亿元关口,在商品期货中位居第四位。

针对近日碳酸锂期货大幅上涨行情,广州期货交易所(以下简称“广期所”)对碳酸锂期货相关合约的交易指令进行调整,其中包括每次最小开仓下单数量、交易限额等,具体来看:一是自12月26日交易时起,碳酸锂期货相关合约的交易指令每次最小下单数量中的每次最小开仓下单数量由1手调整为5手,每次最小平仓下单数量维持1手;二是非期货公司会员或者客户在碳酸锂期货相关合约上单日开仓量不得超过过

400手或800手,套期保值交易、做市交易的单日开仓数量不受限制,具有实际控制关系的账户按照一个账户管理。

多位受访分析人士表示,市场对碳酸锂现货市场未来需求较为乐观,看涨情绪蔓延带动锂价持续走强。目前各类投资者参与较为积极,且资金量有明显提高态势,加之广期所已采取相关措施,交易者应警惕回调风险。

广期所网站数据显示,目前主力2605合约前二十主力席位成交量近3个交易日内连续放大,12月25日成交106.15万手,12月24日成交113.67万手,而在12月23日前,前二十主力席位始终保持90万手以下。12月25日,前二十主力席位的买单量已达到41.82万手,而卖单量为49.38万手。

银河期货碳酸锂研究员陈婧向记者表示,近日,碳酸锂期货走势偏强,吸

引更多交易者参与,资金量超过10万元的参与者入场较为明显;同时,产业客户因套期保值进场较早,其间存在不断追加保证金的可能,这或是导致近日主力合约持仓量走高的主因。

“在本轮碳酸锂期货上涨行情中,交易者参与出现显著且积极的变化,市场沉淀资金增长。”中衍期货投资咨询部研究员李琦告诉记者,从参与者结构看,市场呈现出产业资本与短期套利资金并存的局面:一方面,交易者基于对储能和新能源汽车长期需求的看好,产业机构等长线资金布局更为积极;另一方面,相关合约期价突破关键整数关口,也吸引了大量短线资金的关注,共同推高持仓量与交投热度。

上海文华财经资讯股份有限公司数据显示,12月25日,碳酸锂期货沉淀资金量已逼近300亿元关口,成为商品

期货中继沪金、沪银、沪铜之后,排名第四的品种。其中,沪金沉淀资金量高达1151亿元。

国元期货金属研究组负责人范芮向记者表示,本轮碳酸锂期价大幅波动主要受“强预期”和“弱现实”的交易逻辑影响。短期来看,目前即将进入新能源车销售淡季,需求端较难实现大幅增长,预计随着动力终端需求走弱,供需基本面将转向宽松。对于产业交易者来说,短期行情波动较大,且当前期现价有较大背离,需要严格执行套期保值方案,根据生产销售计划建仓,并制定灵活的采购销售定价策略规避基差风险;对于短期交易者来说,应合理管理仓位,注意价格异常波动风险。

陈婧表示,在期价波动率高的背景下,产业客户应根据订单正常采购,合理控制仓位,谨防价格大幅回调风险。

## 金融深一度

## 养老社区布局从“落子成点”到“经纬成网” 险企养老版图加速“裂变”

■本报记者 冷翠华

12月14日,中国太保北京和三亚两大社区联袂开业;12月25日,国寿嘉园·北京乐境项目全面启用……2025年末,险企主导的高品质养老社区加速入市,为银发群体带来既可北上赏冬雪,又可南下享暖阳的多元选择。随着险企布局的养老社区实现“全国组网”,一场跨越南北的“候鸟式养老”从理想照进现实。

近年来,伴随我国老龄化进程加速,险企凭借资金期限长、业务融合度高的独特优势,持续加码养老产业,养老社区布局实现了从“落子成点”到“经纬成网”,更构建起机构养老、社区养老、居家服务等全场景养老服务新范式。

保险公司布局养老产业,是积极响应我国人口老龄化趋势的重要举措。这既是落实国家金融监督管理总局《银行业保险业养老金融高质量发展实施方案》的关键抓手,也是“十五五”时期做好养老金融大文章的必要之举。在政策引领与市场需求的驱动下,险企正成为养老服务体系建设的核心力量,持续打造银发经济新生态。

### 从单点布局到“全国组网”

2025年,险企开发运营的养老社区集中入市,规模化、网络化成为行业布局的鲜明标签。除12月份集中亮相的险资系养老社区外,放眼2025年全年的养老产业,都不乏险企的活跃身影:11月30日,新华保险徽州旅居基地正式首发;10月份,新华保险与雅达国际联手运营的旅居康养社区“雅达·松下社区”官宣启动。

据记者不完全统计,2025年险企推出的养老社区项目已超10个,参与主体涵盖中国人寿、泰康保险、中国太保、中国平安、大家保险、招商仁和人寿等多家保险公司,形成“头部领衔、中小跟进”的多元竞争格局。

天职国际金融咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,近年来养老金融关注度持续提升。保险机构早已启动养老产业相关布局,经过前期建设积累,2025年集中进入运营高峰期,最终呈现出险资系养老社区蓬勃发展的态势。

历经多年探索,险企养老社区布局已实现质的飞跃。中国保险行业协会党委书记、会长赵宇龙表示,“十四五”时期,保险业累计建设养老社区项目130个,构建起覆盖广泛的养老服务网络。如今,头部险企养老社区的网络化布局已初见成效,通过资源互补与差异化定位,为长者提供个性化选择。

泰康之家的布局颇具代表性。目前,泰康保险已在全国37个重点城市布局47个项目,总共可容纳约9万多名长者。目前24个城市的27个项目已投入运营,在住居民超1.9万人。新华保险的“新华悦”旅居服务网络已覆盖45个城市,落地55个项目,形成规模化服务能力。中国人寿推进CCRC(持续照料退休社区)、城心养老、旅居养老、居家养老四大养老产品线协同落地,截至今年三季度末,累计在16



图①新华保险与雅达国际联手运营的旅居康养社区“雅达·松下社区”  
图②泰康之家梵园养老社区的入住者正在健身

图③国寿嘉园·北京乐境养老社区内的游泳池

冷翠华/摄

个城市布局20个机构养老项目,形成多元化服务矩阵。险企通过打通旗下不同养老社区的入住资格,让“一地投保、全域养老”成为可能,精准匹配银发群体异地养老的多元化需求。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格对《证券日报》记者分析称,险企加速布局养老社区是市场、政策与企业自身发展的三重因素驱动。从市场需求来看,我国60岁以上人口已超3.1亿,预计2035年银发经济规模将达30万亿元,这是产业发展的根本动力;从政策导向来看,国家金融监督管理总局在《银行业保险业养老金融高质量发展实施方案》中明确支持保险机构稳健有序投资养老机构,为行业发展提供了清晰指引;从企业自身发展来看,养老社区与保险主业高度协同,“保险产品+养老社区”模式可有效促进大额保单销售,且险资规模大、周期长的特性,与养老社区长期投资需求高度契合,成为险企布局的关键内因。

在布局模式上,险企也已摆脱早期单一的重资产路径,形成重、中、轻资产多元并行格局。周瑾认为,大型险企资金实力雄厚、客户基础扎实,多选择自建自营的重资产模式,既保障服务品质的把控力,也有望收获不动产升值回报;中小型险企则更倾向轻资产模式,通过生态合作或租赁方式快速切入赛道,降低投入门槛。两种模式各有优劣:重资产模式品控效果好,但面临沉没成本高、回报周期长的挑战;轻资产模式资金占用少、投产见效快,但服务依赖第三方,品控相对被动。在此背景下,越来越多险企选择“轻重结合”的策略,最大化发挥优势。

### 发力居家养老

在深耕机构养老的基础上,今年险企还将目光延伸至居家养老。作为“9073”养老格局中占比90%的核心需求场景,居家养老正成为险企布局的新战场,轻资产、广覆盖、强融合的服务模式让养老服务更具普惠性,惠及

更广泛的银发群体。

这一布局精准契合政策导向。《中共中央 国务院关于深化养老服务改革发展的意见》明确要求,“加快健全养老服务网络,优化居家为基础、社区为依托、机构为专业支撑、医养相结合的养老服务供给格局。”通过与专业服务商深度合作,险企将保险产品与上门服务包深度捆绑,构建起覆盖居家安全与改造、医疗护理上门、日常生活支援、精神关怀与社交的四大核心服务板块,精准对接居家养老群体的核心痛点。

头部险企的探索已初见成效。以中国平安为例,截至今年11月初,其居家养老线下服务已覆盖全国100个城市,近24万名客户获得服务资格。据平安人寿产品服务拓展部总经理谢虹介绍,该公司依托“保险+居家养老”模式,为消费者提供“一站式”解决方案。

泰康保险则在重资产布局基础上持续创新,打造“旗舰CCRC社区+城心机构+‘社区+居家业务’”三位一体的城市“养联体”模式,构建覆盖全场景的老年生命产业链服务体系。

龙格表示,居家养老是险企布局的必然方向。庞大的市场需求决定了险企必须延伸服务触角。从养老社区到居家服务的全链条布局,不仅能满足长者多层次养老需求,更能拓宽险企的服务边界,实现商业价值与社会价值的统一。周瑾称,从中国传统养老观念和居民财富分布特点来看,居家养老群体是绝对主力,市场空间广阔,这也是大中型险企纷纷发力该领域的核心原因。

### 打造第二增长曲线

在业内人士看来,险企布局养老赛道并非简单的多元经营尝试,而是具有战略意义的长远布局。依托养老产业的深度耕耘,险企有望打造寿险业务的第二增长曲线,推动行业从“卖产品”向“卖服务”转型,实现高质量发展。

实践中,养老产业对保险主业的

赋能效应已逐步显现。在社区养老领域,养老社区作为附加值极高的服务载体,显著拉动大额保单销售;在居家养老领域,险企多以附赠服务为保单差异化卖点,短期实现“服务促销售”的效果;中期则通过定期体检、慢病筛查、用药管理等健康管理服务,实现“控制赔付、增强黏性”的目标,形成业务发展的良性循环。

行业虽前景广阔,但挑战也不容忽视。周瑾认为,随着市场竞争加剧,“保险+养老服务”成为差异化竞争的必然趋势,但其核心挑战在于保单销售与服务提供的时间错配——如何确保长期承诺的养老床位兑现、如何持续把控服务品质,是险企必须破解的现实难题。

从养老社区运营来看,资金成本高、回报周期长是行业共性难题。龙格表示,目前业内共识是入住率需达60%以上才能实现现金流自给。为加速提升入住率,部分险企已优化运营策略,将“仅靠买保险获入住权”调整为“保险入住+直接缴费入住”并行,通过多元化入住方式快速填充床位、激活现金流,缓解运营压力。

居家养老领域的挑战则集中在运营层面。“轻资产”不等于“轻运营”,客户需求个性化导致服务成本高企、付费意愿不足影响持续盈利、服务标准化难、合作方可控性弱等问题,都考验着险企的运营能力。

业内普遍认为,破解这些难题需要多方协同:险企需持续探索服务模式创新,政府部门、关联机构、行业协会则应从政策支持、人才培养、标准制定等方面发力,全方位完善行业发展环境。

展望未来,险企在养老领域的深耕已超越了单纯商业布局,更是关乎自身转型与国家民生福祉的战略抉择。这既是在为行业开拓穿越周期的“第二增长曲线”,也是应对我国人口老龄化的这一“时代考题”的务实答卷。当养老金融与养老服务深度融合,险企正以“长期主义”的坚守为国家发展大局与亿万民众的晚年幸福,贡献着不可或缺的保险力量。

## 年内券商斥资超107亿元参与定增

■本报记者 王宏

今年以来,资本市场走势向好,投融资持续活跃。其中,定向增发股份(以下简称“定增”)成为上市公司募集资金的重要方式。

Wind资讯数据显示,年内A股上市公司定增募资额同比大增超375%,为券商带来更多业务机遇。一方面,定增市场火热直接带动券商承销及保荐费用收入增长;另一方面,券商积极把握投资机遇,年内合计斥资超107亿元认购上市公司增发的股份。

### 多因素推动定增市场升温

今年以来,截至12月25日(按发行日计,下同),市场上共有153家上市公司实施定增,实际募资金额达8142.45亿元,同比增长375.14%,增势显著。其中,中国银行、邮储银行、交通银行、建设银行四家银行募资金额位居市场前四名,合计募资5200亿元;远达环保、中航成飞、国泰海通募资额也位居市场前列,分别募资235.76亿元、174.39亿元、100亿元。

对此,西部金融研究院院长陈银华对《证券日报》记者表示:“今年以来,定增市场规模大增,背后是多重积极因素的共振。首先,政策支持上市公司通过定增实现产业整合,战略投资者参与门槛降低,为定增市场活力提升奠定了制度基础。其次,宏观经济的持续复苏增强了企业的扩张意愿,市场环境的积极变化也增强了投资者的信心。最后,定增项目普遍展现出较强的‘赚钱效应’,吸引更多个人投资者和中长期资金参与。”

从服务维度来看,年内共有33家券商服务上市公司开展定增。其中,中信证券保荐17家上市公司开展定增,担任主承销商36次,实现承销及保荐费用收入2.09亿元;国泰海通、中信建投分别保荐18家、12家上市公司开展定增,分别担任主承销商22次、19次,承销及保荐费用收入分别为1.51亿元、0.83亿元。

### 券商参与定增合计141次

在投资方面,据记者梳理,今年以来,有20家券商及其子公司(以下统称为“券商”)合计参与了69家上

市公司的定增,认购股份次数合计141次,认购金额合计107.42亿元,同比增长69.65%。其中,广发证券参与38次定增,认购金额合计达27.35亿元,居于行业首位;其次是国泰海通,参与了13次定增,认购金额为22.42亿元;华安资管、中金公司参与定增次数分别为39次、9次,认购金额分别为16.36亿元、12.53亿元。

“券商积极以自有资金认购上市公司增发股份,体现了资本市场与券商发展之间的双向赋能。”陈银华进一步表示,对于市场而言,券商凭借专业研究能力筛选优质标的进行认购,有助于为市场增加“信心锚”,能有效提振投资者预期,引导资源流向实体经济和高成长领域。对券商自身而言,参与定增有助于提升资金使用效率,能有效增厚投资收益,并发挥“投行+投资”协同效应,强化与优质客户的战略绑定,为后续并购、发债等业务创造机会。

从券商青睐的投资标的来看,德赛西威增发的股份获得6家券商认购,南京证券、富乐德均获得5家券商认购,世华科技、鲁抗医药、华达科技、爱旭股份、TCL科技均获得4家券商认购。从前述定增的69家上市公司行业分布来看,有9家属于半导体行业,数量居首。

聚焦上市公司定增后的市场表现,不少公司的最新股价已较其定增发行价实现了显著增长。以12月25日收盘价计算,在券商参投的69家上市公司中,有9家公司最新股价较定增发行价增长了一倍以上。其中,中钨高新以207.45%的股价涨幅居首,信达证券、广发证券、第一创业分别获配2105.26万股、610.53万股、568.42万股;横河精密股价上涨200.39%,华安资管、广发证券分别获配430.66万股、242.68万股。

整体而言,巨丰投资首席投资顾问张翠霞对《证券日报》记者表示:“券商积极认购上市公司股份,能够为上市公司扩大产能、进行资源整合以及产业升级提供有力支持,践行券商服务实体经济使命。不过,投资过程中机遇与风险并存,券商应发挥专业机构的深度研究能力,对上市公司增发股份的定价,以及标的公司的内在价值、成长性、行业前景、募投资途及可行性等因素进行审慎评估,严格防范潜在风险,从而保障自身资产的长远保值增值。”

## 中证A500ETF总规模突破2900亿元

■本报记者 方凌晨

12月份以来,中证A500ETF(交易型开放式指数基金)交投持续活跃,吸引大规模资金流入。

Wind资讯数据显示,截至12月25日,月内中证A500ETF申赎净流入金额达886.54亿元,领跑一众宽基ETF。跟踪中证A500指数的ETF产品总规模突破2900亿元。

从各只中证A500ETF的资金流入表现来看,本轮净流入呈现显著的头部集中特征,市场上规模居前的6只中证A500ETF几乎承接了12月份以来所有的资金净流入。相较于月初,华泰柏瑞基金、南方基金、华夏基金、国泰基金、易方达基金5家公募机构旗下的中证A500ETF月内规模增加均超100亿元。

国泰基金相关人士对《证券日报》记者分析,资金持续涌入中证A500ETF,一方面可能是受跨年行情预期催化,随着国内外货币政策宽松预期增强,市场看好当前至明年一季度的流动性环境,资金提前布局宽基ETF以把握市场反弹窗口;另一方面,中长期资金入市节奏加快,险资下调股票投资风险因子为市场提供潜在增量资金,以中证A500ETF为代表的宽基ETF契合中长期资金“均衡配置”与“分散风险”的需求。此外,部分中证A500ETF采用“0.15%年管理费率+0.05%年托管费率”的低成本结构,长期复利效应显著,吸引个人与机构长期持有。

“这波资金的集中涌入是产品优势、市场需求与机构发力三重因素共振的结果。”深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品经理朱润康对《证券日报》记者表示,中证A500指数定位独特,填补了大盘与中小盘之间的配置空白,行业分布均衡,契合当下均衡配置策略。同时,市场在震荡中对宽基ETF的配置需求持续升温。最关键的是,各大公募机构将中证A500ETF视为战略产品,投入大量资源进行全方位的推广和持续营销,形成了强大的市场合力,有效引导资金流入。

从中证A500ETF的布局来看,头部机构领衔布局的同时,部分中

小机构也主动加码这一赛道,目前市场上已有33家公募机构布局了共计40只中证A500ETF,规模合计2905.84亿元。

“公募机构布局中证A500ETF,核心是看重中证A500指数独特的编制方法与精准定位,这使其更能反映中国经济社会发展趋势,贴合A股市场整体走势。”国泰基金相关人士表示,中证A500指数优先纳入符合产业升级发展方向的行业龙头,既有传统龙头企业,又有创新型企业,行业布局均衡,或更能全面代表A股市场的整体表现。中证A500指数结构独特,整体偏大盘风格,具有业绩稳定性,又兼顾中小盘,具备一定成长爆发力。

在朱润康看来,公募机构角逐中证A500ETF赛道,核心在于抢占战略制高点。中证A500ETF具备成为主流配置工具潜力。对于公募机构而言,提前布局是在为未来核心产品线卡位。即便竞争激烈,参与布局也能避免在关键宽基赛道上缺席。另外,多家机构共同培育市场,还能更快做大指数生态和整体规模,从而形成良性循环。

不过从规模来看,当前中证A500ETF营销竞争激烈,各只中证A500ETF规模相差较大。目前市场上规模超100亿元的产品共有8只,华泰柏瑞中证A500ETF以467.71亿元的规模居于首位,南方中证A500ETF、华夏中证A500ETF、国泰中证A500ETF分别以447.70亿元、375.53亿元、371.97亿元紧随其后。部分中证A500ETF规模则在10亿元以下。

据朱润康观察,当前营销呈现差异化竞争:头部机构依靠品牌与渠道优势进行大规模持续营销;部分机构则侧重打造特色,例如提供深度投教内容、开发配套策略工具、提升产品流动性等。对于中小机构而言,在ETF赛道竞争中,不应简单拼资源,而应进一步聚焦差异化与精细化。例如聚焦细分领域,服务特定客群或区域;积极进行产品创新,围绕核心指数开发特色策略产品;深耕服务体验,在投顾陪伴、交易工具等环节做出口碑,建立牢固的客户黏性等。