

71只公募新品定档1月发行

■本报记者 方凌晨

新年伊始,公募基金发行市场迎来密集布局期,增量资金入市预期持续升温。Wind资讯数据显示,定档2026年1月份发行的公募基金已达71只,涵盖权益类基金、债券型基金、公募FOF(基金中基金)、QDII(合格境内机构投资者)基金等多种类型。

具体来看,权益类基金的引领地位尤为突出。在1月份蓄势待发的71只基金中,偏股混合型基金数量居首,达21只;被动指数型基金数量紧随其后,为17只;增强指数型基金、普通股票型基金等其他权益类产品共计11只。上述权益类基金数量合计达49只,在定档1月份发行的全部基金中占比近七成。

各家公募机构对权益类基金的布局正迈向细分赛道,精细化特征显著。主动权益类基金聚焦多领域主题的同时,被动指数型基金也在细分赛道持续发力。举例来说,南方基金、大成基金均布局了跟踪中证电池主题指数的ETF(交易型开放式指数基金),富国基金布局了国内首只船舶产业指数基金——富国中证智选船舶产业ETF。

1月份公募基金发行共涉及45家基金管理人,其中不乏易方达基金、华夏基金、广发基金等大型公募机构,亦有多家中小公募机构入局。不同规模梯队公募机构的积极参与,不仅为1月份发行市场注入了信心,更彰显出行业对当前市场环境的理性研判与长期价值的坚定认可。

站在新一年的起点展望后市,诺德基金基金经理谢屹对《证券日报》记者表示:“当前市场乐观情绪仍在延续,这主要得益于多项直接针对资本市场的政策落地,包括鼓励上市公司回购、强化分红要求、推动退市机制常态化运行等。这些举措有助于优化股市结构,改善股票供需关系,并逐步夯实市场长期健康发展的基础。预计市场或将呈现稳中有升的态势,并逐渐纳入更多积极预期,从而由滞后于基本面转为领先基本面。”

在业内人士看来,权益市场科技、消费等多领域的细分投资机会有待挖掘,相关上市公司的基本面情况将受到更多关注。

“AI(人工智能)产业链预计将继续

作为科技成长主线。”东海基金相关人士对《证券日报》记者表示,其中,海外算力供应与国内自主可控两大方向将交织发展,共同驱动产业进步。因此,在关键核心技术突破和产业应用上领先的龙头公司,依然是承载长期增长预期的核心主体。不过,市场也将变得更加理性,不仅看重公司的“AI概念”纯度,更会严苛审视其技术落地能力和真实的业绩兑现。

谢屹表示,其所管理的消费主题类基金将始终坚持追求稳健的投资理念。“在具体配置上,我们倾向于在各个细分消费领域精选具备估值优势与持续成长性的优质个股。尽管当前整体消费板块仍面临压力,但我们观察到部分细分行业依然呈现出较好的结构性机会,例如

科技领域的消费电子、可选消费中的家电以及汽车零部件等方向。其中,尤其值得关注的是已具备海外布局能力、与国内市场周期关联度较低、增长相对稳健且估值较合理的优秀企业。这类资产并非市场短期追逐的热点,反而更符合我们长期配置的定位与要求。”

红利资产也是投资者关注的重要资产配置标的。在东海基金相关人士看来,现金流稳定且能提供可观股息的优质红利资产,具备突出的防御与配置价值。从中长期视角看,这类资产将持续吸引长期资金。但需注意,相较于分红水平本身,支撑分红的公司基本面质量,即资产负债表、利润表、现金流量表的健康状况更为关键。

券商推荐212只首月金股

■本报记者 周尚仟

2026年开年之际,投资者对于新一年市场行情的关注度显著提升,纷纷将目光聚焦于潜在的投资机会与市场动态。在此背景下,券商密集发布1月份的金股推荐名单,去重后已覆盖212只个股。同时,对于开年首月A股市场走势,券商分析师普遍锚定“春季躁动”行情,认为政策发力、资金流入等多重积极因素将为市场提供支撑,后续行情值得期待。

春季行情可期

从推荐集中度来看,截至《证券日报》记者发稿,券商已推荐212只开年首月金股。从推荐热度来看,紫金矿业已获得8家券商的联合推荐,中际旭创获得7家券商的联合推荐,中国中免、三花智控、中国太保均获得4家券商的联合推荐。

其中,推荐紫金矿业的券商包括国信证券、光大证券、中国银河、西部证券、东吴证券、浙商证券、招商证券、天风证券等。对于联合推荐的核心标的紫金矿业,券商给出了明确的看好逻辑。西部证券表示,在新能源等需求拉动下,铜周期景气上行,行业高景气度有望延续,同时,黄金投资价值显著提升。紫金矿业金铜双轮驱动彰显强大韧性。

市场走势判断方面,“春季躁动”成为券商开年策略的关键词,分析师整体对1月份A股行情持乐观预期。

“政策有望持续发力,叠加各类资金有望积极流入,市场或震荡上行。”光大证券策略首席分析师张宇生表示,一方面,从历史来看,A股市场几乎每年都存在“春季躁动”行情;另一方面,政策有望持续发力,经济增长有望保持在合理区间,进一步夯实资本市场繁荣发展的基础。此外,政策红利释放,有望提振市场信心,进一步吸引各类资金积极流入。

对于春季行情的持续性,多家券商给出了更为明确的乐观判断。财通证券研究所总量研究团队策略研究组负责人徐陈翼表示,随着2025年年底观望调整期结束,叠加2026年险资等新增量资金流入、海外降息周期明确等多重积极因素共振,行情大概率将启动“春季躁动”,整体趋势向上。

中泰证券分析师王永健也持类似观点,他认为后续指数震荡偏强,春季行情可期,且更可能围绕景气产业点状演绎。当前宏观环境仍处边际修复阶段,金融环境中性偏松,而科技产业趋势持续强化,本轮春季行情更倾向围绕具备高景气度的优势产业展开结构性机会。

配置方向上,“新的主线正在浮出水面,把握当下切换窗口期。”国金证券策略首席分析师牟一凌表示,2026年新的投资主线已开始从商品市场、实体产业链与外汇市场中体现。为此,重点推荐四大配置方向,一是AI投资与全球制造业复苏共振的工业资源品;二是具备全球比较优势的周期底部确认的中国设备出口链以及国内制造业底部反转品种;三是抓住入境修复与居民增收叠加的消费回升通道;四是受益于资本市场扩容与长期资产端回报率见底的非银金融。

去年券商金股指数全线飘红

作为券商研究所每月的“核心推荐名片”,券商月度金股2025年的战绩究竟如何?据记者统计,从个股表现到推荐规模,从热门标的到券商指数,去年全年券商金股市场呈现诸多亮点。

在个股涨幅方面,2025年部分被券商推荐的个股表现颇为亮眼,当月涨幅最高超150%。分月份来看,2月份,华鑫证券推荐金股杭钢股份,当月涨幅高达154.81%;中信建投、国联民生、国海证券联合推荐的光线传媒当月涨幅也达150.89%。进入7月份,平安证券推荐金股康辰药业,当月涨幅达106.74%。8月份更是迎来金股爆发期,中航证券推荐的华胜天成、国联民生与国泰海通联合推荐的寒武纪、东北证券推荐的思泉新材,这3只金股当月涨幅均突破100%。

从推荐数量维度分析,2025年券商每月推荐的金股数量相对稳定,大致维持在340只上下。其中,2月份、6月份、7月份、8月份、12月份这5个月,金股股价在当月实现上涨的比例均超过60%。9月份是全年推荐金股数量最多的月份,券商共推荐374只金股,其中56%的个股当月实现上涨;与之相对,12月份推荐金股数量最少,为289只,但当月上涨比例达到60%。值得一提的是,8月份券商推荐金股371只,当月上涨比例高达82%。

被多家券商共同推荐的金股,往往能获得更高的市场关注度。2025年全年,恺英网络成为券商推荐次数最多的金股,累计被推荐50次;宁德时代和海光信息紧随其后,均被推荐43次。此外,立讯精密、牧原股份、紫金矿业、中际旭创、兆易创新、招商银行、金山办公、恒立液压、美的集团、洛阳钼业等个股也备受青睐,被推荐次数均在30次以上,成为年度热门金股。

券商金股组合的表现是衡量研究实力的重要指标之一。2025年全年,34家券商的金股指数全部实现上涨。其中,“国元证券金股指数”表现最为出色,以106%的涨幅位居首位;“华泰证券金股指数”“华鑫证券金股指数”“开源证券金股指数”“招商证券金股指数”涨幅均超过60%。

2025年度龙虎榜营业部揭晓——

券商竞争激烈 头部效应显著

■本报记者 于宏

回顾刚刚过去的2025年,资本市场走势向好,交投活跃,这一态势鲜明反映在龙虎榜营业部成交额数据上。东方财富Choice数据显示,2025年,龙虎榜营业部成交额达3.34万亿元,同比增长超40%。行情向好背景下,券商营业部的竞争也更加激烈,龙虎榜营业部前100名(以下简称“百强营业部”)座次变动显著,多家“黑马”营业部排名实现大幅跃升。同时,分公司和外资券商营业部日渐成为龙虎榜上不可忽视的力量。

前十席位迎来新格局

2025年,共有7029家券商营业部合计登上龙虎榜12.39万次(不含机构专用、深股通及沪股通专用席位),成交额合计达3.34万亿元,同比增长42.6%。其中,百强营业部2025年成交总额达2.26万亿元,占比67.66%,头部效应依然显著。

聚焦龙虎榜前十席位,东方财富证券旗下“拉萨天团”维持强势表现,在前十席位中占据三席。具体来看,2025年,东方财富证券拉萨团结路第一证券营业部以1277.87亿元的成交额夺得榜首;东方财富证券拉萨金融城南环路证券营业部、拉萨东环路第二证券营业部分别位列第2名、第4名。另外,国泰海通总部、中信证券上海分公司、中金公司上海分公司则分别位列第5名至第7名。

前十席位中,除上述老牌强势

营业部外,也有多名“新秀”涌现。例如,开源证券西安西大街证券营业部进步显著,从2024年同期的第27名跃升至2025年龙虎榜第3名。瑞银证券上海花园石桥路证券营业部、高盛(中国)上海浦东新区世纪大道证券营业部、国信证券浙江互联网分公司分别位列第8名至第10名,均较2024年位次显著提升,成功跻身前十名行列。

另外,多家“黑马”营业部排名显著跃升。除上述一跃跻身前三的开源证券西安西大街证券营业部外,国泰海通上海静安区新闻路证券营业部从2024年同期的第559名跃升至第14名,国盛证券宁波天童南路证券营业部从2024年同期的第1014名跃升至第48名。

同时,多家券商分公司排名也较2024年同期显著上升,展现出充分的活力与增长潜力。记者梳理发现,2025年百强榜单中出现了22家券商分公司的身影,其中,成立仅5年左右的国信证券浙江互联网分公司发展迅猛,超越一众老牌强势营业部,冲进前十席位;国金证券深圳分公司从第65名升至第26名,华林证券北京分公司从第2581名升至第29名。

6家外资营业部跻身前五

从百强营业部榜单的“阵营”分布来看,头部券商整体上占据数量优势,不过,部分中小券商也加速通过特色业务打造核心竞争力,推动旗下多家营业部跻身百强。2025年,国泰海通有13家营业部上榜,



数量居首;中信证券有9家营业部上榜;东方财富证券有7家营业部上榜;华鑫证券、华泰证券、中国银河均有6家营业部上榜;国信证券、广发证券、联储证券均有4家营业部上榜。

随着我国资本市场高水平对外开放持续推进,外资券商在市场中也发挥着日益重要的作用,表现较为亮眼。2025年,有6家外资券商营业部跻身龙虎榜营业部前50名。其中,瑞银证券旗下的上海花园石桥路证券营业部、上海浦东新区花园石桥路

第二证券营业部分别位列第8名、第27名,分别较2024年同期提升60名、94名。高盛(中国)上海浦东新区世纪大道证券营业部、摩根大通(中国)上海银城中路证券营业部、东亚前海证券旗下的苏州分公司和上海分公司分别位列第9名、第23名、第31名、第42名。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰惠向《证券日报》记者表示:“近年来,券商经纪业务竞争日趋激烈,龙虎榜营业部榜单的最新变动一定程度上反映出不同券商客户规模、市场份额、综合实

力方面的差异,也能整体展现出行业发展格局的最新变化,例如券商深入推进以分公司引领地区发展的战略、外资券商实力有所增强、部分中小券商依靠特色业务或细分赛道深耕构造差异化优势等。”

此外,龙虎榜营业部资金动向一直被投资者视为反映市场情绪与热点的重要窗口。从2025年百强营业部交易情况来看,通用设备、化学制品、计算机软件、汽车、半导体等板块较受龙虎榜资金青睐。

平安人寿：推进高质量发展 构建“保险+服务”新生态

■本报记者 冷翠华

当前,我国寿险行业正加速告别规模扩张的旧模式,迈入价值与韧性并重的高质量发展转型深水区。行业转型的关键路口,领军者的破局思路与实践路径备受关注。中国平安人寿保险股份有限公司(以下简称“平安人寿”)作为行业重要参与者,其战略研判与落地举措具有鲜明的风向标意义。

近日,平安人寿相关负责人接受《证券日报》记者专访,系统阐述了其对行业趋势的研判,公司的核心战略布局,以及在产品、服务、渠道、资产负债管理等多维度的实践,为观察行业转型提供了一个鲜活样本。

前瞻：寿险业已进入黄金发展期

行业转型的底气缘于基本面的持续向好。国家金融监督管理总局最新数据显示,2025年前11个月,人身险公司取得原保险保费收入约4.15万亿元,同比增长9.05%。其中,寿险保费收入约3.39万亿元,同比增长11.5%。在产品结构转型的基础上,行业保费重回快速增长。平安人寿相关负责人表示,寿险业已进入黄金发展期,多重积极因素正在汇聚。

从宏观层面看,国民经济稳步发展,为行业提供了坚实的经济基础;从政策层面看,以保险业新“国十条”为代表的政策明确支持大型保险机构做优做强,为行业高质量发展保驾护航。

航;从市场层面看,在市场利率中枢下行大趋势下,安全稳健的金融产品愈发稀缺,寿险产品具有穿越经济周期、成长价值突出的特性,吸引力持续提升。同时,随着我国人口老龄化程度持续加深,消费者对养老、健康等保障产品和服务的需求正在从“可选”转变为“刚需”,这为行业长期发展注入了源源不断的动力。

基于对行业趋势的坚定看好,平安人寿已清晰规划未来的核心发展战略。平安人寿相关负责人表示,公司将全面贯彻落实中央经济工作会议精神,充分发挥保险“经济减震器”和“社会稳定器”的功能,聚焦三大核心方向:一是把保障民生放在更加突出的位置,持续扩大健康、养老等保险产品与服务供给,满足居民多样化、多层次的保障需求;二是充分发挥保险资金“耐心资本”“长钱长投”的优势,进一步提升服务实体经济质效,重点支持科技创新、绿色低碳等国家战略领域,为新质生产力发展注入稳定资金来源;三是坚守稳健经营底线,持续强化风控能力,切实维护金融稳定。

改革：以差异化构建核心竞争力

把握黄金发展期的机遇,关键在于找准契合需求变化的转型路径。平安人寿认为,随着居民收入水平提升与老龄化进程加快,寿险客户的需求已发生深刻变革——从传统的财务保障、财富增值,逐步升级为对多元化金融服务与高品质医疗养老服务

务的综合需求。但当前医疗和养老行业仍面临供给端结构性失衡、服务标准不完善、服务质量参差不齐等挑战,因此,构建“金融+服务”一体化解决方案成为行业突破的关键。

平安人寿依托中国平安集团“综合金融+医疗养老”战略,将“服务差异化”作为构建核心竞争力的关键抓手,形成应对行业变革的独特路径。

事实上,中国平安集团从多年前便开始布局医疗、养老生态,打造覆盖健康管理、疾病诊疗、养老护理的全链条服务体系,精准匹配保险客户的长期服务需求。依托这一生态优势,平安人寿聚焦客户核心诉求,持续优化产品设计与服务生态,推动保险的价值从“经济补偿”向“高品质生活服务链接器”延伸。

服务生态的升级与业务链条的拓展,离不开渠道体系的高效支撑。为了让优质产品与服务精准触达消费者,平安人寿稳步推进渠道改革,并取得显著成效:2025年上半年,公司新业务价值大幅增长,背后正是渠道转型释放的增长动能。据介绍,该公司持续深化渠道多元化建设,推动代理人渠道、银保渠道、社区金融服务渠道协同发展,不断拓宽服务客群范围,提升服务质效。

具体来看,在代理人渠道,平安人寿推出保险康养顾问培养计划,构建起一套涵盖职涯发展、技能提升、客户服务、产品覆盖的全维度支持体系,推动保险代理人实现从“销售员”向“专业顾问”的身份跃迁;在银保渠道,通过开拓优质渠道、扩充高质量

队伍,提升产品竞争力,推动价值成长;在社区金融服务渠道,则以“农友式”精耕存续客户为首要任务,实现网点高质量铺设和队伍稳步发展,让保险服务更贴近消费者。

稳健：资产负债两端统筹联动

寿险行业的高质量发展,离不开稳健的经营底盘,而在低利率环境下,资产负债匹配则是维系经营稳健性的核心命题。平安人寿相关负责人表示,面对低利率这一行业共性挑战,公司的破局思路是推进资产负债两端统筹联动,通过一系列针对性举措,持续提升资产负债匹配度,为长期稳健发展筑牢根基。

其中,三大核心举措构成了资产负债联动的关键支撑。一是强化前瞻性研判,开展长期利率沙盘推演,针对利率未来走势的不同情景,提前研究推演经营潜在变化及风险,制定应对预案;二是完善管理体系,建立与公司经营管理实质挂钩的资产负债管理指标体系,优化模型工具,客观、精准反映资产负债匹配情况;三是推动负债端转型,在负债端持续探索产品体系转型,以客户需求为导向,打造多元化、多层次的保险保障和财富管理产品,实现资产负债两端良性互动。

值得关注的是,在负债端转型中,平安人寿2025年持续提升分红险占比,这一举措成为行业关注的焦点。对此,平安人寿相关负责人解释