

境内规模最大ETF今起变更简称

本报记者 方凌晨

1月9日,我国境内规模最大的ETF正式“更名”。华泰柏瑞基金日前发布的公告显示,华泰柏瑞沪深300交易型开放式指数证券投资基金的场内扩位简称将由“沪深300ETF”调整为“沪深300ETF华泰柏瑞”,该变更于1月9日生效。

除华泰柏瑞基金外,近日还有多家基金管理人陆续修改旗下ETF场内扩位简称。在业内人士看来,这一行动对行业规范发展、投资者产品选择、公募机构品牌建设等具有多重积极意义。

推动多只ETF“更名”

华泰柏瑞沪深300交易型开放式指数证券投资基金成立于2012年5月

份,是一只跟踪沪深300指数的ETF产品。Wind资讯数据显示,截至1月8日,该基金最新规模达4366亿元,是我国ETF市场唯一一只规模超过4000亿元的产品,是目前规模最大的产品。截至2025年三季度末,该基金成立以来累计为持有人创造利润超1424亿元,累计分红逾165亿元,其管理费率与托管费率也处于目前权益类指数基金的最低一档水平。

华泰柏瑞沪深300交易型开放式指数证券投资基金此次场内扩位简称的调整,响应了2025年11月份沪深交易所发布的基金业务指南要求,按照“核心投资标的+ETF+管理人”的格式,在原有简称基础上增加“华泰柏瑞”的管理人标识。

事实上,华泰柏瑞基金在ETF标准化命名方面早有动作。2025年2月份,华泰柏瑞基金批量调整12只ETF

场内简称;同年7月份,华泰柏瑞中证A500交易型开放式指数证券投资基金的扩位简称由“中证A500ETF基金”变更为“A500ETF华泰柏瑞”;同年12月底,再次完成2只科创主题ETF的标准化命名。

业内普遍认为,“更名”这一举动看似细微,却是推动ETF市场迈向标准化、透明化与投资者友化的重要标志,有助于降低投资者因名称相似导致的辨识困难与操作风险。

ETF品牌建设步入新阶段

随着指数化投资蓬勃发展,ETF市场持续扩容。当前,我国ETF市场总规模已突破6万亿元,产品数量接近1400只。在经历快速发展后,市场基础制度的完善与行业生态的优化成为高质量发展的关键。其中,产品

命名标准化作为一项基础性工作,有助于减轻投资者决策成本,推动行业竞争重心向质量与服务升级。

2025年1月份发布的《促进资本市场指数化投资高质量发展行动方案》提出,规范ETF场内简称与上市管理。2025年11月份,沪深交易所修订发布基金业务指南,要求存量ETF在2026年3月31日前完成扩位简称规范化调整,必须包含基金管理人简称。此举被视为完善指数化投资生态、推动行业走向高质量发展的重要制度安排。

华泰柏瑞基金相关人士对《证券日报》记者表示:“将管理人标识明确写入产品名称,是行业逐步走向规范化的重要一步。”

除了华泰柏瑞基金外,近期,还有富国基金、易方达基金、广发基金、汇添富基金、华宝基金等多家公募基金发布公告,变更旗下部分ETF场内扩位简称。例如,富国基金自1月7日起变更旗下5只ETF场内扩位简称;1月5日,易方达基金旗下45只ETF的扩位简称变更正式生效。

谈及基金管理人推动ETF产品“更名”,深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营曾方芳对《证券日报》记者表示,“更名”能够更清晰地展示产品标的属性和管理人信息,降低投资者的信息识别成本与误购风险,有助于提升行业整体规范化水平。

“此外,从基金管理人角度看,此举也有利于强化品牌识别度与主体责任意识,促使其不断提升运营管理与服务能力。长期来看,此举可进一步优化ETF市场生态,加速同质化低效产品的出清,推动行业竞争从规模扩张向产品与服务质量提升转型。”曾方芳同时表示。

工商银行提高个人积存金投资准入门槛

本报记者 熊 悅

伴随黄金价格震荡走强态势延续,商业银行持续加强贵金属业务风控。

新年伊始,工商银行发布公告称,鉴于近期影响市场不稳定的因素较多,为进一步保护个人投资者权益,该行将对个人客户积存金业务风险承受能力等级进行调整。

受访专家表示,为应对黄金价格高位震荡,银行持续通过提高投资门槛来强化投资者适当性管理。这一调整旨在抑制由市场短期波动而引发的非理性交易,匹配风险承受能力合格的投资者,进而降低市场风险。

具体来看,自2026年1月12日起,个人客户办理积存金业务的开户、主动积存或新增定期计划的,需通过工商银行营业网点、网上银行或中国工商银行App等渠道,按该行统一的风险测评问卷进行风险承受能力评估、取得C3-平衡型及以上的评估结果并签订积存金风险揭示书。

“已开立积存金账户的个人客户办理积存金的赎回与兑换,有效期内定期计划的执行、修改和终止,积存金账户的注销等操作的,不受前述条件的限制。”工商银行在公告中表示。

记者从工商银行客服处了解到,上述时间点之前,个人客户在工商银行办理积存金业务,包括开立积存金交易账户等,仅需取得C1-保守型及以上的风险评估结果,并签订个人积存金风险揭示书便可实现。

目前商业银行普遍会把投资者风险承受能力划分为五个等级。工商银行的投资者风险承受能力划分,由低到高分为C1-保守型、C2-稳健型、C3-平衡型、C4-成长型、C5-进取型。此次工商银行调整个人客户积存金业务风险测评等级准入要求,实则是提高了个人投资者购买积存金的门槛。

据记者了解,多家商业银行已通过上调积存金起存门槛、调整积存金风险等级、提高积存金业务准入风险测评等级等方式,增强投资者适当性管理、引导投资者理性投资。这些银行涵盖国有大行、股份制银行、城商行等多个类型,且调整动作较以往更加频繁。

南开大学金融学教授田利辉对记者表示,当前商业银行贵金属业务正经历从规模导向到风险导向的定位转变。以往银行将贵金属作为吸引客户、扩大资产的工具;如今业务重心逐步转向精细化管理和风险隔离。

“这意味着贵金属不再定位为普适性投资产品,而是服务于特定风险偏好客户的专业化资产类别。”田利辉说。

金属板块高位震荡
多个期货品种资金净流出

本报记者 王 宁

今年前三个交易日,在国际市场影响下,国内期货市场金属板块整体呈偏强运行格局,其中沪银、沪铜等品种相继创出历史新高,沪金、沪锡等品种也出现强行情。1月8日,金属板块整体处于高位震荡态势。截至当日收盘,沪银主力合约2604跌幅逾4%,沪铜主力合约2602跌幅逾2%。

中衍期货投资咨询部研究员李琦向记者表示,多因素驱动近日金属板块走势偏强。一是投资者对于宽松流动性预期较高,为贵金属和有色金属期价走高提供支撑;二是全球金属供应链重构,加剧了部分金属的供应紧张预期;三是新能源等新兴领域的扩张,对铜、锡等关键金属的持续性需求拉动,形成中长期供需紧平衡预期。

金瑞期货贵金属研究员吴梓杰告诉记者,本轮贵金属走强的核心推手是风险偏好的再定价:一方面,投资者对国际市场利率回落预期较强,抬升黄金和白银等资产吸引力;另一方面,海外市场地缘风险强化避险与资产配置需求促使资金提高对冲比例。

值得关注的是,1月7日,上海期货交易所发布通知称,近期国际形势复杂多变,金属品种波动较大,各有关单位应采取相应措施,提示投资者做好风险防范工作,理性投资,共同维护市场平稳运行。同时,上期所还对白银期货相关合约交易保证金比例和涨跌停板幅度、相关合约交易手续费等作出相应调整。

在上期所采取措施后,交投资资金有明显降温势头。上海文华财经资讯股份有限公司数据显示,1月8日金属板块资金流出迹象显现,其中多个品种全天净流出数亿元,例如沪金净流出9.53亿元、沪铜净流出12.32亿元。

受访人士普遍认为,投资者在把握投资机遇时,对潜在波动风险也应保持警惕。在李琦看来,当前金属板块部分品种短期涨幅显著偏离长期基本面支撑,未来合约期价震荡幅度可能会加大,投资者需要做好仓位管理,避免在价格高位过度追涨,可考虑采用分批布局的方式平滑成本。

“对于产业客户来说,积极锁定利润、做好库存管理等工作是首要任务;同时可结合期权工具控制风险、优化成本结构。”中粮期货研究院有色资深研究员徐婉秋表示,对于机构投资者来说,在波动率持续走高下,建议主动降低操作频率,降仓位、严止损,并结合更多期权和互换等衍生品工具对冲回撤风险。”

平安人寿连发两份举牌公告

去年险资举牌增至41次

本报记者 杨笑寒

1月8日,中国平安人寿保险股份有限公司(以下简称“平安人寿”)发布公告称,平安资产管理有限责任公司受托平安人寿资金,投资于招商银行H股股票,于2025年12月31日达到招商银行H股股本的20%,根据香港市场规则,触发举牌。1月7日,平安人寿披露了举牌农业银行H股的公告,公告称其持股比例于2025年12月31日达到农业银行H股股本的20%,触发举牌。

至此,2025年全年险资举牌次数增至41次。受访专家表示,这反映出市场信心恢复,配套激励措施陆续出台的积极作用。

青睐银行股

港交所披露易信息显示,2025年12月30日,平安人寿增持农业银行H股股份9558.2万股,增持后持股数约61.81亿股,持股比例为20.10%;2025年12月31日,平安人寿增持招商银行H股股份1401.25万股,增持后持股数约9.22亿股,持股比例为20.07%,两者均触发举牌。这是平安人寿分别对农业银行H股和招商银行H股的第四次举牌。

2025年,平安人寿多次增持并举牌银行股,其中,四次举牌农业银行H股、招商银行H股,三次举牌邮储银行H股。

从2025年全部险资举牌的案例来看,银行股是主要方向之一。例如,2025年,弘康人寿保险股份有限公司举牌郑州银行H股四次等。

东兴证券银行首席分析师林瑾璐表示,在债券市场利率不断走低、存量高息非标陆续到期的再配置压力下,保险资金近年来加大股票配置力度,特别青睐兼顾高股息、低波动性的银行股,加速举牌上市银行。

天职国际金融行业咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,上市银行普遍经营稳健,股息流动性好,股息率较高,分红稳定且具有升值空间,因此是险资青睐的对象。

高股息策略或仍为主流

近年来,险资举牌逐渐活跃。去年险资举牌次数达41次,涉及14家保险机构和28家上市公司,这一数据仅低于2015年举牌62次的历史峰值。

对此,周瑾表示,针对险资的“长期入市”要求和配套措施陆续出台,险资增配权益资产的动力明显增加。

另外,从险资投资收益率的角度考量,随着利率不断下行,固收资产的收益也不断下降,而另类资产的风险较大且供给减少,这也使险资加大权益投资成为必然选择。

值得关注的是,在2025年险资41次举牌中,有34次举牌标的为上市公司的H股,占比超八成。北京排



告诉《证券日报》记者,H股相对于A股普遍存在估值折价,这使得H股不仅股价更具吸引力,股息率也往往更高,为险资提供了更高的安全

垫和潜在收益空间。但更加审慎和精准。在利率中枢长期下行的背景下,通过举牌获取优质上市公司股权、分享长期稳定回报,仍是险资重要的资产配置方向。从举牌标

的来看,未来的举牌将更聚焦于符合国家战略、具备核心竞争力、估值合理的“核心资产”,高股息策略仍将是主流。同时,随着市场环境的变化,举牌的行业和标的也可能适度多元化,但长期主义、价值投资的核心理念不会改变,险资作为资本市场稳定器的作用将更加凸显。

基金纷纷降费让利 行业生态重塑进行时

本报记者 彭衍菘

2026年开年,公募基金行业掀起费率优惠热潮。截至1月8日,包括华商基金、银河基金、泰康基金等在内的19家基金管理人密集推出费率优惠活动,主动权益类产品成为让利主力。

例如,1月8日,华商基金发布公告称,旗下华商科创新业精选混合A在直销中心及多家代销平台推出费率优惠活动,多个代销渠道申购费率最低1折起,直销中心根据支付方式不同可享4至8折优惠。

1月7日,财通泓盛平衡混合A启动发行,基金管理人公告称,为更好地满足广大投资者的理财需求,降低投资者交易成本,根据相关法律法规,公司决定于基金初始募集期间,

对通过公司直销平台认购该基金的投资者免收认购费用(含固定费用)。

从参与费率优惠活动的产品类型来看,主动权益类产品较多。银河智慧混合A、泰康金泰回报3个月持有期A等产品纷纷加入优惠阵营,凸显出机构对权益市场的布局信心。

“今年以来基金公司密集对权益类产品实施费率优惠,是顺应市场趋势与优化产品线布局的双重考量。”前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示,当前A股“春季躁动”行情预期强烈,权益类资产吸引力提升,此时对这类产品实施“让利”,能降低投资者入场成本;而且,权益类基金原费率相对较高,让利效果更直观,能有效激发投资者配置意愿。

另外,《管理规定》明确规定持有满一年的非货币基金免收销售服务费,引导投资者长期持有,也让机构更倾向于通过费率优惠吸引长期资金,而非追求短期首发规模。

费率优惠活动的背后是基金销售渠道的深刻变革。《管理规定》实施后,直销渠道免认购费、低销售服务费的成本优势凸显,而依赖申购费、尾随佣金的传统代销渠道则面临收入挤压,转型压力陡增。

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在接受《证券日报》记者采访时表示,新规压降费率与直销优势形成合力,倒逼渠道跳出“赚交易佣金”的短期逻辑,转向靠资产配置、投后陪伴等增值服务创收。

费率让利也对基金管理人提出了更高要求。在管理费普遍下调、研发投入高企的背景下,申购费让利压缩了销售端一次性收益。晨星(中国)基金研究中心总监孙玲表示,这

将倒逼基金公司从单纯追求首发规模,转向更注重产品业绩的持续性和规模的稳定性。管理费收入的核心支撑将从长期规模与业绩口碑,只有持续稳定的超额收益才能吸引投资者长期持有,形成“业绩—规模—收入”的良性循环。这也与监管引导行业回归长期价值、以投资者利益为核心的方向高度契合,将推动行业竞争

焦点回归到投研能力、产品创新和客户服务的本质上来。

业内人士普遍认为,开年基金费率优惠热潮不仅是短期的市场布局动作,更是行业生态重塑的缩影。

随着费率改革红利持续释放,公募基金行业将逐步构建起更健康、更可持续的发展生态,更好地赋能居民财富管理与实体经济发展。

费率优惠活动的持续推进,将倒逼基金公司从单纯追求首发规模,转向更注重产品业绩的持续性和规模的稳定性。管理费收入的核心支撑将从长期规模与业绩口碑,只有持续稳定的超额收益才能吸引投资者长期持有,形成“业绩—规模—收入”的良性循环。这也与监管引导行业回归长期价值、以投资者利益为核心的方向高度契合,将推动行业竞争

焦点回归到投研能力、产品创新和客户服务的本质上来。

业内人士普遍认为,开年基金费率优惠热潮不仅是短期的市场布局动作,更是行业生态重塑的缩影。

随着费率改革红利持续释放,公募基金行业将逐步构建起更健康、更可持续的发展生态,更好地赋能居民财富管理与实体经济发展。

业内人士普遍认为,开年基金费率优惠热潮不仅是短期的市场布局动作,更是行业生态重塑的缩影。

随着费率改革红利持续释放,公募基金行业将逐步构建起更健康、更可持续的发展生态,更好地赋能居民财富管理与实体经济发展。

费率优惠活动的持续推进,将倒逼基金公司从单纯追求首发规模,转向更注重产品业绩的持续性和规模的稳定性。管理费收入的核心支撑将从长期规模与业绩口碑,只有持续稳定的超额收益才能吸引投资者长期持有,形成“业绩—规模—收入”的良性循环。这也与监管引导行业回归长期价值、以投资者利益为核心的方向高度契合,将推动行业竞争

焦点回归到投研能力、产品创新和客户服务的本质上来。

业内人士普遍认为,开年基金费率优惠热潮不仅是短期的市场布局动作,更是行业生态重塑的缩影。

随着费率改革红利持续释放,公募基金行业将逐步构建起更健康、更可持续的发展生态,更好地赋能居民财富管理与实体经济发展。

业内人士普遍认为,开年基金费率优惠热潮不仅是短期的市场布局动作,更是行业生态重塑的缩影。

随着费率改革红利持续释放,公募基金行业将逐步构建起更健康、更可持续的发展生态,更好地赋能居民财富管理与实体经济发展。

费率优惠活动的持续推进,将倒逼基金公司从单纯追求首发规模,转向更注重产品业绩的持续性和规模的稳定性。管理费收入的核心支撑将从长期规模与业绩口碑,只有持续稳定的超额收益才能吸引投资者长期持有,形成“业绩—规模—收入”的良性循环。这也与监管引导行业回归长期价值、以投资者利益为核心的方向高度契合,将推动行业竞争

焦点回归到投研能力、产品创新和客户服务的本质上来。

业内人士普遍认为,开年基金费率优惠热潮不仅是短期的市场布局动作,更是行业生态重塑的缩影。

随着费率改革红利持续释放,公募基金行业将逐步构建起更健康、更可持续的发展生态,更好地赋能居民财富管理与实体经济发展。

业内人士普遍认为,开年基金费率优惠热潮不仅是短期的市场布局动作,更是行业生态重塑的缩影。

随着费率改革红利持续释放,公募基金行业将逐步构建起更健康、更可持续的发展生态,更好地赋能居民财富管理与实体经济发展。

费率优惠活动的持续推进,将倒逼基金公司从单纯追求首发规模,转向更注重产品业绩的持续性和规模的稳定性。管理费收入的核心支撑将从长期规模与业绩口碑,只有持续稳定的超额收益才能吸引投资者长期持有,形成“业绩—规模—收入”的良性循环。这也与监管引导行业回归长期价值、以投资者利益为核心的方向高度契合,将推动行业竞争

</