

金融深一度

排队抢金与理性观望交织

实探北京菜百黄金投资群像

本报记者 王宁

寒风料峭的北京冬日清晨,位于西城区的北京菜市口百货股份有限公司(以下简称“北京菜百”)门前已人头攒动、暖意渐生。《证券日报》记者注意到,彼时距离门店开门营业还有一段时间,但已有数十位投资者裹着厚外套在门外排队,只为尽早入场选购中意的黄金类商品。

如果说,黄金销售的“A面”是火热,那么“B面”则是风险。受访专家对记者表示,当前国际金价涨幅过快,风险持续累积,多头获利了结意愿升温,叠加海外地缘风险缓和,短期内黄金多空博弈将加剧,大概率进入大幅震荡区间。投资者需防范价格回调风险,也可根据自身风险偏好,适配ETF(交易型开放式指数基金)、衍生品等金融产品,实现资产多元化配置,分散单一风险。

追逐“首批成交价”

“这种热闹情况自去年起便成为常态,主要原因在于大家普遍看好金价走势。”北京菜百一位工作人员向《证券日报》记者表示,每日上午营业前商场外就已排起了长队,高峰时段队伍还可延伸至马路边,众人关注的焦点是当日首批成交价。

一位来自河南新乡的投资者向记者表示,隔夜国际金价波动趋势清晰,国内金价通常会跟随调整,每天开市的价格跟国际市场关联度最高。首批成交价的可预判性更强,直接关联买卖收益高低,这也是众多投资者早早排队的关键原因。

作为北京菜百黄金交易场所之一,北京菜百一楼至四楼均布局了黄金交易区。上午9点半,北京菜百大门开启,投资者蜂拥而入。记者在位于四楼的实物黄金交易柜台看到,柜台前挤满了前来交易的投资者,工作人员娴熟地维护着现场秩序,显然已对这般火爆场景习以为常。

一位手持票据挤出人群的女性投资者向《证券日报》记者介绍,自己是从去年开始加大黄金投资力度的,兼



图1北京菜百四层黄金销售柜台前人头攒动 图2北京菜百门口聚集的消费者 王宁/摄

顾买人与卖出操作,“北京菜百支持随时卖出与回收黄金,这是我选择在此进行黄金投资的重要考量。”

此外,卖场内还会循环播报提示:“请各位消费者在领取小票或账单后,一小时内完成全额付款。”这一细节也从侧面印证了当前黄金交易的火爆。

投资者购金动机不一

记者在现场注意到,卖场墙上的电子屏正在显示当日实物黄金价格,有投资者低声盘算“今天黄金每克又涨了100多元”。不少受访投资者虽对金价后市持乐观态度,但由于担忧价格已经偏高,资金有限等因素,选择持币观望。一位在卖场中徘徊的投资者向记者表示,暂时还处于观望中。当前金价处于高位,此时出手买入不是最佳时机,一方面是由于自己资金有限,即使少量买入盈利也将有限;另一方面,他也担忧金价短期会回调。

还有部分年轻投资者在购买古法金与投资金条两个选择间犹豫不决。一位刚入职的年轻投资者表示,自己收入有限,十几克金条的投资需动用年终奖,在黄金投资品类选择上较为纠结。据记者了解,古法金属于饰品,其凭借

传统手工艺、哑光质感及文化内涵受到年轻人青睐,核心价值在于工艺与文化,并非单纯的实物黄金投资品。

除了投资属性外,黄金的抗通胀特性及消费用途也吸引了大批投资者。在投资金条专柜前,一位手持国内外金价报价单努力研究的老年投资者表示,自己虽看不懂金价走势图,但关注财经报道,认可黄金的保值功能,此次入手既是为了抵御通胀,也是为日后儿女结婚时变现或兑换婚金提前做准备。

北京菜百一位工作人员表示,投资者对黄金的热情已持续许久,每日营业前排队,傍晚仍有客流是常态,从新人到熟客全覆盖,投机、保值、婚庆刚需的投资者都有。

警惕金价波动风险

虽然看好黄金的投资者众多,但1月30日,黄金市场通过尾盘给投资者上了一堂风险警示课。在接连创下历史新高后,近期国际金价波动加剧。北京时间1月30日,纽约商品交易所(COMEX)黄金期货主力4月份合约出现回调走势,截至记者发稿,该合约报收于5250美元/盎司,盘中跌幅达3%,与前一交易日的5626.8美元/盎司历史新高相比,回落近377美元/盎司。

同时,国内沪金期价也有所回调,截至1月30日收盘,沪金主力2604合约报收于1161.42元/克,全天下跌57.46元/克,跌幅为4.71%。

对此,东证衍生品研究院宏观策略首席分析师徐颖向记者表示,此前,避险情绪升温,资金涌入实物资产,一度推高金价。但当前多头获利了结意愿升温,短期金价波动将加剧,投资者需警惕下跌风险。“贵金属投资品类多元,建议投资者根据自身风险承受能力挑选资产,搭配配置以分散单一风险。黄金ETF、实物金条等非杠杠产品适合普通投资者中长期配置,期货期权等衍生品更适配专业及高风险偏好投资者,投资者整体需理性控制仓位,以适应自身风险承受能力。”

金瑞期货贵金属分析师吴梓杰则向记者表示,贵金属小幅回调更符合高位后的技术性修正与资金流出特征。同时,由于市场对美元资产的担忧情绪并未消退,长期来看,贵金属依旧被投资者看好。考虑到贵金属价格较高的波动性,建议投资者通过仓位控制来规避回调风险。

年内千亿元资金借“基”入市

本报记者 彭衍松

2026年公募基金发行市场迎来强势开局。Wind资讯数据显示,截至1月30日,开年以来已有118只新基金宣告成立,合计募集资金1137.80亿元,成功突破千亿元大关,较2025年1月份的832.64亿元增长36.6%。发行特征上,权益类基金、FOF(基金中的基金)两类产品热度持续攀升,批量涌现爆款,同时提前结束募集现象频发,反映出市场资金借道公募基金入市的热情高涨。

权益类基金(股票型+混合型)在此轮发行中担当绝对主力。数据显示,年内成立的91只权益类基金共募集793.93

亿元。其中,广发研究智选混合、华宝优势产业混合、大成沪港深科技混合等一批主动权益类爆款基金开始批量出现。

晨星(中国)基金研究中心总监孙昕向《证券日报》记者表示,2026年开年公募基金发行回暖,核心是市场、政策、资金与监管的多重利好共振:A股开年结构性的行情带来明显赚钱效应,权益基金业绩亮眼激发投资者认购热情,爆款产品频现;监管推动逆向销售与考核机制优化,叠加低利率环境下存款、理财收益下行引发“存款搬家”,保险等长期资金增配权益资产,为发行提供资金支撑;基金公司聚焦科技、科创等热门赛道及FOF等稳健型产品,精准匹配投资者多元配

置需求,进一步提升了发行热度。从产品主题看,聚焦科技创新、高端制造等方向的基金成为发行主力,映射出市场对经济转型机遇的长期看好。

除权益类基金外,FOF产品延续2025年四季度以来的高热度,今年已成立11只FOF,成为基金发行市场的另一大亮点。对比来看,2025年前9个月并未出现单月FOF成立数量达10只及以上的情况,自2025年第四季度起,FOF发行节奏明显加快。

前海开源基金首席经济学家杨德龙向《证券日报》记者表示,FOF凭借分散配置、风险稳健的特性,契合险资、年金等长期资金及稳健型个人投资者的需求,进一步提升了发行热度。从产品主题看,聚焦科技创新、高端制造等方向的基金成为发行主力,映射出市场对经济转型机遇的长期看好。

除权益类基金外,FOF产品延续2025年四季度以来的高热度,今年已成立11只FOF,成为基金发行市场的另一大亮点。对比来看,2025年前9个月并未出现单月FOF成立数量达10只及以上的情况,自2025年第四季度起,FOF发行节奏明显加快。

前海开源基金首席经济学家杨德龙向《证券日报》记者表示,FOF凭借分散配置、风险稳健的特性,契合险资、年金等长期资金及稳健型个人投资者的需求,进一步提升了发行热度。从产品主题看,聚焦科技创新、高端制造等方向的基金成为发行主力,映射出市场对经济转型机遇的长期看好。

除权益类基金外,FOF产品延续2025年四季度以来的高热度,今年已成立11只FOF,成为基金发行市场的另一大亮点。对比来看,2025年前9个月并未出现单月FOF成立数量达10只及以上的情况,自2025年第四季度起,FOF发行节奏明显加快。

去年新能源车险保费同比增长超三成

本报记者 冷翠华

近日,《证券日报》记者从业内独家获悉,2025年,全行业实现车险签单保费(包含商业车险和交强险)约9963.7亿元,同比增长2.99%。已结赔款约6224.6亿元,同比增长4.06%。其中,新能源车车险投保率高于传统燃油车。据国家金融监督管理总局相关负责人此前介绍,去年前三季度,新能源汽车商业车险投保率达91%,比燃油车高6个百分点。

对此,对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格向《证券日报》记者表示,新能源汽车维修成本通常高于燃油车,车主更有动力通过保险转移风险。同时,新能源汽车销量快速增长及险企承保能力的强化也推动了投保率的提升。

去年车险保费整体低速增长

2025年,车险签单保费同比增长2.99%的小幅增长,市场以存量竞争为主。业内人士认为,随着我国汽车保有量的持续增加,车险市场以存量业务为主的特征将长期延续,增量市场则主要集中在新能源车险领域。同时,不同险企针对新能源车险的战略选择差异,或将重塑市场格局。

从增量市场来看,新能源车险无疑是增长主体,其商业车险保费同比增速远高于车险整体增速。业内人士向记者

表示,这一方面与我国汽车销售结构有关。中国汽车工业协会近日发布的数据显示,2025年,我国汽车销量为3440万辆,同比增长9.4%。其中,新能源汽车销量为1649万辆,同比增长28.2%。新能源汽车国内新车销量占比突破50%。另一方面,新能源汽车的商业车险投保率高于传统燃油车。据国家金融监督管理总局相关负责人此前介绍,去年前三季度,新能源汽车商业车险投保率达91%,比燃油车高6个百分点。

对此,对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格向《证券日报》记者表示,新能源汽车维修成本通常高于燃油车,车主更有动力通过保险转移风险。同时,新能源汽车销量快速增长及险企承保能力的强化也推动了投保率的提升。

去年车险保费整体低速增长

目前基本不参与新能源车险业务,主要是赔付率过高。但也有中小险企明确表示重点经营新能源车险业务。例如,现代财险总经理张宗超近期明确表示,为推动差异化发展,该公司车险业务聚焦新能源运营车险,其核心竞争力在于自主研发的算法与定价模型,通过精算团队与算法团队,构建了以数据和模型为前驱的动态定价体系。目前,该公司车险业务赔付率明显优于行业水平。

上述财险公司车险负责人认为,整体来看,当前新能源车险经营难度较大,但部分险企瞄准细分市场,借力股东资源,推进精细化经营,有望找到一套行之有效的错位竞争经营模式。随着新能源车险占比的提升,车险市场格局将逐步发生改变。

今年1月份车险保费显著下滑

去年车险保费低速增长,今年走势又将如何?受访的业内人士认为,全年保费预计将继续保持同比低速增长。而从1月份来看,行业统计数据虽未出炉,但多家险企表示其车险保费预计同比降幅在10%以上。

“核心原因在于今年1月1日起新能源汽车的车辆购置税从全额免征调整为减半征收,短期内新车销量显著下

降,车险同步受影响。”上述财险公司车险负责人表示。根据相关政策,对购置日期在2024年1月1日至2025年12月31日期间的新能源汽车免征车辆购置税,其中,每辆新能源车购置税不超过3万元;对购置日期在2026年1月1日至2027年12月31日期间的新能源汽车减半征收购置税,其中,每辆新能源车购置税不超过1.5万元。去年底,汽车消费者抢抓政策红利“末班车”,因此今年1月份市场出现明显下滑。

从市场销量来看,中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会统计数据表示,1月1日到1月18日,全国乘用车市场零售67.9万辆,较去年同期下降28%,较上月同期下降37%。其中,全国乘用车新能源车市场零售31.2万辆,较去年同期下降16%,较上月同期下降52%。

龙格表示,除了1月份新车销量下降这一因素,部分险企调整经营思路,摒弃“规模至上”的思路,转而重视“经营效益”,提高高风险汽车自主定价系数,主动收缩部分高风险业务,这也在一定程度上拉低了车险整体保费增速。

多家银行召开经营管理工作会议为2026年工作“划重点”

本报记者 杨洁

银行是金融系统的重要组成部分。据《证券日报》记者梳理,目前已有多家银行(涵盖政策性银行、国有大型商业银行、全国性股份制银行)陆续召开2026年经营管理工作会议,梳理总结2025年工作,并结合当前形势,部署安排2026年工作举措,为新的一年谋好篇、布好局、开好头、起好步。

政策性银行是落实国家发展战略的重要平台。中国进出口银行会议要求,强化政治担当,做优业务专长,积极践行使命。持续巩固政策性业务主体地位,提升境外业务核心竞争力,全力落实新型政策性金融工具投放。

作为我国金融体系的“压舱石”,多家国有大型商业银行充分发挥责任担当,锚定“做优做强”,把高质量发展要求融入经营管理的全流程中,以更加精准有力的金融服务,落实好党中央各项决策部署,为“十五五”开好局、起好步贡献力量。

多家大行均强调聚焦主责主业,突出优势业务。例如,农业银行会议要求,要始终将服务“三农”作为重中之重,全力支持乡村振兴和城乡融合发展;中国银行会议要求,持续提升全球布局能力、全球产品服务力、全球一体化营销能力、跨境人民币业务能力、全球化科技保障能力、全球合规管理能力、参与全球金融治理能力;建设银行会议强调,把“建设”的服务重心转换到支持建设现代化产业体系、推进新型工业化、发展新质生产力、建设强大国内市场、扩大高水平对外开放、城乡融合和区域协调发展、金融强国建设上来。

防控风险是金融工作的永恒主题。前述银行均在会议中强调,树牢底线思维,统筹发展和安全,筑牢资产安全防线。与此同时,多家银行也提到发挥科技在其中的作用。例如,工商银行提出“加快智能化风控平台进业务进场景”;农业银行提出“增强科技安全韧性,提升新型风险防范化解能力”;建设银行强调,构建全面主动智能敏捷的风控体系,推进风险早识别、早预警、早暴露、早处置。

券商调整组织架构全面提升综合实力

本报记者 周尚任

1月29日晚间,中泰证券一则组织架构调整公告,再度将券商架构变革推向市场视野。近年来,证券行业在核心业务条线与后台支撑体系方面持续发力,多家券商主动打破内部业务壁垒,优化资源配置,通过架构革新突破发展瓶颈,强化专业能力。

多元调整路径显现

当前,券商组织架构调整呈现多元化特征,核心聚焦于专业能力提升与业务协同增效。中泰证券发布公告称,董事会会议审议通过了《关于公司组织架构调整的议案》,根据业务发展需要,同意公司设立承销保荐分公司、自营分公司、研究咨询分公司。同时,待三家分公司取得经营证券期货业务许可证后,中泰证券将撤销公司投资银行业务委员会、金融市场委员会、研究院及其下设一级部门。

不仅是中泰证券,近年来证券行业组织架构调整步伐不断加快,已形成头部券商整合聚合、中小券商深耕特色的差异化发展格局。其中,头部券商凭借资金、资源、人才优势,通过大规模整合实现规模效应与协同效应的双重提升。

例如,国泰海通在去年4月份启动架构重组,设立财富管理委员会、研究与机构业务委员会、投资银行业务委员会等七个实体化运作的委员会,构建强大前中、专业中台,集约后的组织体系,实现了资源的深度整合,全面提升客户服务能力和综合实力。

中小券商则立足自身定位,以架构优化打造专业化、差异化优势。例如,2025年以来,东方证券财富管理业务持续坚持净资产收益率经营导向,以近三年战略规划为牵引,实现业务规模的有序扩张和财务业绩的稳健提升。其中,优化组织架构,打造“总—分—营”的经营架构。顺利设立上海、北京、福建、深圳四地分公司,并积极推进其他分公司的筹备工作,强化区域市场布局。

此外,其他中小券商去年至今的架构调整同样亮点颇多。例如,天风证券精简区域架构,撤销成渝总部及其下设部门;南京证券优化战略管理体系,将“创新发展办公室”更名为“战略发展部”,强化战略管理职能。

“券商密集推进架构调整,核心在于实现从‘职能管控型’向‘利润中心实体化’演进。这预示着行业组织架构进入以专业化、市场化为导向的新变革阶段。”盘古智库(北

京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示,一方面,分公司制赋予业务条线独立核算、自主决策和资源调配权,有助于激发经营活力,提升对市场变化的响应速度,尤其在注册制全面落地背景下,投行业务需要更强的项目执行与定价能力;另一方面,上述模式通过明确权责利边界,可以优化企业内部资源配置效率,减少跨部门协调成本,同时便于绩效考核与人才激励,强化核心业务的专业深度与竞争力。

战略转型纵深推进

券商组织架构调整不仅是当下的行动,更是战略转型的纵深推进,也是证券行业顺应资本市场改革趋势,契合实体经济发展需求的必然选择。

以投行业务为例,市场需求的动态变化促使券商架构不断优化升级。注册制改革对投行的项目判断、质量把控、专业服务提出更高要求,券商通过设立专业分公司,优化投行架构,强化全流程服务能力,适配注册制下的监管要求与企业融资需求。在此背景下,西南证券去年的投行架构调整颇具代表性,公司确立人员、业务、机构回归的发展战略,强化专职服务重庆地区业务力量建设,不断夯实重庆“基本盘”,通过坚持深耕培育区域市场,日益形成良性的可持续发展格局。

此外,AI技术的深度应用以及财富管理业务的快速升级,也推动券商积极搭建适配数字化转型与财富管理升级需求的组织架构。以招商证券为例,该公司正积极践行“AI+金融”战略布局,全力推动业务发展模式、服务模式、运营管理机制以及科技平台架构的全方位AI变革,建设智能升级、敏捷专业的组织架构。

江瀚向记者表示:“未来,券商组织架构调整将向‘平台化+垂直化’融合方向纵深推进,头部券商依托科技中台整合数据与风控能力,同时设立细分赛道子公司实现业务穿透。中小券商则聚焦区域或特定客群,构建轻型化、敏捷型组织。同时,在并购整合加速背景下,架构调整将更注重治理扁平化与资本协同效应,推动资源整合。此外,中小券商应避免与头部机构同质化竞争,可围绕财富管理转型、区域性产业服务等领域,采用‘事业部+外包合作’模式,降低固定成本。头部券商则需通过子公司分拆、国际化架构搭建,提升全球资产配置与综合金融服务能力,形成生态级竞争优势。”