

公募新发规模近2100亿元 增量资金蓄势待发

首个交易日18只新基齐发

马年多只新基金蓄势待发。东方财富Choice数据显示,以认购起始日为准,仅在2月24日当天,就有18只新基金集中启动发行;若从首个交易周来看,共有35只新基金拟在2月24日—27日密集入市。

从待发产品的结构来看,2026年春节后的基金发行市场可谓权益为主,类型“全面开花”。在2月待发的35只基金中,共有富国核心动力混合等13只主动权益类基金、华夏中证电池主题ETF等11只被动股票指数基金、国泰海通稳健汇利债券等6只债券型基金以及兴安安养稳健养老一年持有混合FOF等5只FOF基金等待发行。综合来看,权益类基金多达24只,占比超68%。

对于权益类基金占比较高的现象,前海开源基金首席经济学家杨德龙解释,这是权益市场走强的直接结果。“因为股市走出了慢牛、长牛,去年基金的业绩普遍不错,所以也提升了投资者对于权益基金的投资需求。今年约有50万亿元的定期存款到期,其中一部分可能就会通过买基金入市,成为资本市场的增量资金。另外,对基金公司来说,也希望通过多发权益类基金,来提高旗下权益产品的占比,更好地适应市场需求。”

财经评论员郭施亮则从发行节奏的角度进行了解读:“与往年相比,今年的发行密度与发行节奏更高,是因为权益资产的吸引力更强,市场预期更乐观,更容易完成募集的目标。马年开年新基金集中发行,权益产品占比明显较高,基金产品密集发行,意在趁着市场环境持续回暖,顺势而为,加快发行步伐,冲刺募集目标。”

值得一提的是,由于2026年春节假期相

春节假期余温未散,A股市场即将迎来马年首个交易日。公开数据显示,仅在马年首个交易日2月24日当天,就有18只新基金(份额合并计算,下同)齐发,首周更是多达35只新品密集亮相。若从年初以来的情况看,2026年前两个月公募基金新发数量则达到245只,规模更已接近2100亿元,双双创下近四年同期新高。在业内人士看来,2026年市场开局稳中有升,为马年行情创造了有利条件。同时,居民储蓄通过买基金入市向资本市场大转移的速度正在加快,有望为市场带来更多增量资金。对于马年市场的整体表现,业内人士同样保持乐观预期。

近四年前两个月基金发行情况

2023年	2024年	2025年	2026年
新发数量 189只	新发数量 212只	新发数量 177只	新发数量 245只
发行规模 1018.74亿元	发行规模 874.83亿元	发行规模 1062.92亿元	发行规模 2094亿元

数据来源:东方财富Choice

对靠后,对比往年看,2026年一季度基金发行节奏显著前移。东方财富Choice数据显示,截至2月23日,2月以来已启动发行的新基金数量为41只,若叠加上提及的35只新基金合并计算,2月全月新发基金总数将达到76只,再加上1月新发的169只,2026年前两个月的基金发行数量将达到245只。另外,还有31只新基金已明确定档3月开启发行。

对比之下,2025年前两个月共有177只新基金发售,2024年同期有212只新基金齐发,2023年则有189只新基金启动发售。不难看出,开年以来,新基金供给端持续放量。

赚钱效应延续是关键

除新发数量有所增长外,2026年开年至今的新发规模更同比增长迅速。以基金成立

日来看,截至2月23日,2026年基金新发规模已达2094亿元,较2025年同期的1062.92亿元同比增长97%。再向前追溯,2023年和2024年同期的新发规模分别为1018.74亿元、874.83亿元。换句话说,2026年开年新发规模已创下近四年同期新高。

在发行数量与规模双双走高的背景下,郭施亮向北京商报记者表示:“2025年市场行情表现亮眼,2026年市场开局稳中有升,为马年行情创造了有利的条件,也为马年入市带来了一些想象的空间。”郭施亮指出,本轮新发规模明显增长,存在一定的增量资金入市迹象,但持续性仍存疑,主要取决于未来市场环境变化。如果市场赚钱效应延续,投资回报预期提升,那么将有利于存款加快向投资转化,吸引更多增量资金入市投资。

杨德龙则认为,新发规模增长背后,是居民储蓄向资本市场转移的长期趋势。“居民储蓄通过买基金入市,向资本市场大转移的速度会加快,这可能会给市场带来更多的增量资金,这一趋势有望延续全年。而决定马年基金发行规模的主要因素还是股市表现,若股市继续走出慢牛、长牛走势,更多投资者通过买基金或股票赚到钱,就能支撑更多新基金的发行规模。”

郭施亮同样认可赚钱效应是发行规模增长延续的关键。他进一步预测:“如果市场赚钱效应能够延续,投资回报预期持续改善,将有利于存款向投资转化,吸引更多增量资金入场。今年市场维持在4000点上方的可能性较大,指数运行在4000点以上,更有利于新基金发行,也更有利于吸引场外资金入市。”

节后行情值得期待

那么,节后A股能否延续赚钱效应?短期内走势又将如何演绎?杨德龙认为,A股仍具备较大投资机会。“马年春节假期,外围市场普遍出现上涨,美股、日股特别是港股,均出现较大幅度上涨,这为A股市场节后首个交易日实现‘开门红’打下了基础。A股市场一般有春季攻势的季节性规律,春节之后市场有望开启春季攻势行情,为马年的行情打下基础。”

以港股表现为例,2月23日,恒生指数、恒生科技指数单日分别上涨2.53%和3.34%,若结合此前两个交易日(2月16日和2月20日)看,两大指数也分别涨1.94%和0.47%。可以看出,港股市场的积极表现为A股节后行情营造了良好氛围。

不过,杨德龙也表示,马年行情或将呈现明显分化。“由于之前很多科技股已经涨幅较大,真正具有核心技术、研发实力的科技龙头股还会继续表现,而一些炒题材炒概念的科技股可能会出现下跌。”细分板块方面,杨德龙提示:“科技已是马年的领涨板块之一。今年春晚四家机器人公司闪亮登场,人形机器人在节后有可能会持续表现;另外,春晚上展示的AI应用,也可能引发投资者对于AI应用板块的投资热情。整体来看,马年的行情依然是值得期待的。”

郭施亮也提示普通投资者注意投资风险。“当前点位与整体估值并不便宜,市场分化明显,对部分老蓝筹股、红利资产而言,仍具有一定吸引力,但成长股整体估值偏高,追高风险较大。”郭施亮建议,投资者参与基金投资时需重点关注产品溢价率水平,溢价率超过10%时需谨慎,超过20%则可能面临溢价率修复风险。

北京商报记者 刘宇阳 实习生 姚榕琰

专属存款利率“反超” 银行抢滩压岁钱生意

压岁钱不仅是春节期间长辈赠予孩子的新春祝福,也是孩子们的过年仪式感所在,而如何科学配置、合理管理这笔“成长资金”,已成为众多家长的共同关切。北京商报记者注意到,近期包括国有大行、股份制银行及城农商行在内的多家银行机构均密集推出未成年人压岁钱专属储蓄、理财产品,通过切入春节假期财富管理需求,为孩子和家长提供多元化的资金管理方案,部分存款产品利率较普通存款更有优势。分析人士称,此举不仅能为银行锁定长期稳定的低成本资金,更能提前抢占年轻客群,带动后续理财、保险、教育金等综合业务落地,进而有效提升银行长期收益与客户黏性。

银行上线未成年人专属储蓄

2月23日,北京商报记者梳理发现,春节期间工商银行、华夏银行、广发银行、招商银行、北京农商行等多家银行密集上线未成年人专属储蓄,定期存款及理财活动等多元化资产配置方案,精准对接家长与孩子的压岁钱管理需求。

国有大行中,以工商银行为例,其推出的“亲子专属账户”支持孩子自主规划资金投资,家长可实时查看账户动态并进行代管,助力孩子从小建立财商意识。同时,该行精选适配不同需求的基金池,针对短期闲钱增值、低风险偏好客户,提供汇添富短债债券C、工银尊益中短债债券C、富国短债债券型基金C等中短债产品;针对长期储蓄、陪伴孩子成长的需求,则推出汇添富中证500指数增强C、工银黄金ETF联接C、华夏中证A500ETF联接C等指数基金。

股份制银行亦推出差异化产品。华夏银行针对未成年人推出“阳光成长计划”,家长可陪同孩子线下办理儿童银行账户,并实现亲子账户一键绑定,孩子可选择“阳光存”“月成长”两种储蓄模式,资金自动转入生成定期;广发银行“自由卡”以“定制梦想卡面+专款专用+亲子共管”为核心,给予孩子独立金融账户,家长可通过手机银行代管并代买定制存款产品;招商银行App则上线“金小葵管家”专区,为未成年人压岁钱规划提供黄金、保险等多元理财选项。

城农商行则主打定制化与低门槛。如广西北部湾银行推出“梦想储蓄1号”整存整取产品,50元即可起存,1年期、2年期、3年期年利率分别为1.4%、1.65%、1.9%;如东农商行则面向18周岁以下青少年推出起存1万元、单户最高5万元的压岁钱定制存单,利率设定为1.3985%,寓意“一定上985”。

综合来看,当前银行对压岁钱市场的布局主要聚焦三类形态:一是未成年人专属储蓄或卡片账户,起存门槛低,附带卡面定制、专款专用等功能;二是压岁钱专属定期存款或特色存单,部分机构在合规框架内给予阶段性利率上浮及权益激励;三是亲子共管式资金管理方案,将压岁钱纳入家庭资产配置,提供定投、理财等多种服务。

对于银行为何会密集布局压岁钱赛道,全力争夺未成年人“小客户”,博通咨询首席分析师王蓬博表示,当前银行净息差压力凸显,传统业务利润空间持续压缩,扩大获客范围、挖掘新增盈利点成为行业共识。银行集体发力儿童金融,本质是从传统对公、大众零售业务,向全年龄段、全生命周期细分客群深度经营转型,通过差异化、场景化服务锁定长期低成本资金,这也是当前零售银行转型的核心方向。

王蓬博进一步指出,相较于成人金融,儿童金融不仅能为银行锁定长期稳定的低成本资金,更能直接绑定整个家庭客户资源,提前抢占年轻客群,后续可带动理财、保险、教育金等综合业务落地,在息差收窄背景下,有效提升银行长期收益与客户黏性。

儿童专属存款利率实现“反超”

值得关注的是,部分银行的儿童专属储蓄产品,利率优势尤为突出,甚至超过同类成人产品。北京商报记者注意到,广西北部湾银行50元起存的儿童储蓄产品最高利率为1.9%,与该行5000元起存的个人整存整取(尊享版)产品最高利率持平。

而北京农商行“阳光宝贝卡”专属储蓄产品,更是出现“孩子存1000元利率高于成人存20万元”的现象。该产品1000元起存,1年期、2

年期、3年期利率分别为1.5%、1.6%、1.75%,而同期限普通定期存款挂牌利率仅为1.15%、1.2%、1.3%,即便是20万元起存的2年期大额存单,利率也仅为1.5%,低于儿童专属产品同期水平。

对于儿童产品利率优于成人同类产品的现象,中国企业资本联盟副理事长柏文喜表示,未成年人客户对银行的价值,核心体现在“时间复利”与“生态锁定”两大优势。一方面,未成年人拥有50—60年的金融生命周期,有利于银行挖掘客户终身价值,且以孩子为纽带,可撬动整个家庭的金融服务需求;另一方面,“人生第一家银行”的情感连接易形成长期品牌依赖;同时,儿童账户由监护人代管,交易频次低、欺诈风险小,运营维护成本显著低于成人账户,且教育金、保险、留学等长链条需求,为银行嵌入场景、拓展业务提供了广阔空间,这种以点带面的生态效应,是成人客户难以比拟的。

柏文喜进一步分析称,从资金成本看,未成年人存款规模小、期限长,对银行流动性管理压力较小;从获客成本看,银行将儿童产品高利率视为“获客补贴”,换取一个具备50—60年生命周期的客户,投资回报率极高;从风险成本看,儿童账户由监护人代管,运营维护成本显著低于成人账户。他表示,这种定价策略在客户增长长期具有合理性,但需配套严格的成本核算与客户转化追踪机制。

王蓬博建议,银行需进一步扩大服务范围、完善产品体系,严控合规与风险,深耕财商教育与生活场景,形成完整业务闭环。而对于家长而言,应优先选择正规金融机构,优先考虑亲子共管账户,明确产品类型与风险等级,做好交易限额与信息保护,坚决规避高风险业务,实现压岁钱的安全增值与财商教育的双重目标。

北京商报记者 孟凡震 周义力

不足50万到超500万 险企董监高收入差距超10倍

“千万年薪”的传说渐远,分化悬殊的现实凸显。据北京商报记者不完全统计,截至2月23日,共有113家险企在披露的2025年四季度偿付能力报告中公示了董监高薪酬,但在业绩整体向好的态势下,险企董监高薪酬并没有想象般“水涨船高”。统计数据显示,董监高年薪超过500万元的公司由2024年的5家降至2025年的4家,且不同险企董监高薪酬差距明显,最高年薪突破500万元,最低者不足50万元,差距达10倍以上,而曾经被热议的“千万年薪”已难觅踪迹。

金融监管总局节前公布的数据显示,2025年全年,保险公司原保险保费收入6.1万亿元,同比增长7.4%;新增保单件数1168亿件,同比增长12.6%。此外,2025年,受益于“报行合一”、资本市场向好等因素,行业经营情况可圈可点,已经公布数据的非上市险企中,约九成机构实现盈利。

不过,在业绩整体向好的态势下,险企董监高薪酬延续了近两年的下降趋势。据北京商报记者统计,2023年同期,有10家保险公司董监高最高年薪超500万元,到2024年只剩5家,2025年再次减少至4家,包括中美联泰大都会人寿、中宏人寿、美亚保险等。其他险企董监高最高薪酬多数位于100万—500万元;不过,也有险企董监高薪酬少于50万元。

回溯更早时期,“千万年薪”曾是行业热议话题。2022年,合众人寿一名董事税前薪酬高达953.85万元,直逼千万门槛。北京商报记者在统计过程中发现,董监高薪酬与公司的盈亏情况并不明显挂钩,一方面,多数保险公司没有与盈利挂钩的奖励计划支付;另一方面,很多为董监高提供了高薪水的保险公司,其本身盈利规模和保费规模并不靠前。

那么,险企董监高薪酬具体受哪些因素影响?业内人士告诉北京商报

者,保险公司在确定董监高薪酬时,需要考虑管理人员在职责范围内的表现、对公司的贡献以及个人能力的提升等方面。部分公司的薪酬体系可能受到历史因素的影响,存在一定的惯性,即使公司业绩发生变化,薪酬体系也可能难以迅速调整。

从政策背景看,2022年财政部发布《关于进一步加强国有金融企业财务管理的通知》,提出金融企业应当合理控制岗位分配级差,充分调动一线员工、基层员工的积极性,有效平衡好领导班子、中层干部和基层员工的收入分配关系,加强了对金融行业董监高薪酬的管控。

虽然非上市险企董监高薪酬与险企本身的盈利规模、保费规模等相关性并不强,但是也有一定规律。

具体来说,一是人身险公司董监高薪酬普遍高于财产险公司;二是一些合资公司、外资公司,能提供的董监高薪酬更多。如前述董监高最高年薪超500万元的保险公司中,有3家人身险公司,1家财产险公司,这4家公司中,多数为外资或合资公司。此外,部分具有“互联网基因”或“科技基因”的财险公司,给董监高开出的薪酬也略高于同业,如京东安联财险、现代财险等,不过,这些公司本身也自带“合资血统”。

北京社科院副研究员王鹏表示,人身险产品生命周期长,业务复杂度及对精算、资产负债匹配的要求更高,对顶尖复合型人才的高度依赖及溢价能力超过以标准化、短险为主的财险公司。而合资、外资公司通常沿用全球化薪酬标准,以高现金、高福利吸引具备国际视野的董监高,受国内限薪政策约束较小。而带有互联网基因的保险公司,需与科技大厂争夺跨界人才,薪酬结构中包含了对抗行业风险的“人才溢价”。

北京商报记者 李秀梅