

87只待发 4月公募基金发行潮再起

清明假期结束后,A股二季度交易全面铺开,公募基金新发市场也同步迎来爆发式开局。公开数据显示,仅4月7日,就有27只基金同步首发,掀起年内新一轮发行高峰,4月已有87只基金明确发行档期,从主题产品的布局情况看,科技、医药、消费等百花齐放。而刚刚收官的一季度公募发行数据也格外亮眼,超3240亿元的发行规模同比大增近三成,权益产品占比突破59%,资金回流趋势明确。在业内人士看来,年内新基金发行回暖,主要和赚钱效应等因素有关。展望二季度,短期波动依然不可避免,但市场有望迎来反弹。另外,4月新发的火热开局以及短线交易新规落地等也将继续为资本市场输送增量资金。

4月发行开局火热

进入4月,公募基金发行节奏明显加快,二季度首轮发行潮也拉开帷幕。Wind数据显示,仅4月7日,就有27只基金同步启动募集,覆盖主动权益、被动指数、“固收+”、公募FOF等各类产品,成为开年以来为数不多的单日新发数量突破25只的交易日之一。放眼4月全月,已有87只基金确定发行计划,发行氛围持续火热。

从产品结构来看,权益类基金依旧是本次发行潮的绝对主力。在87只产品中,股票型基金和混合型基金总计59只,占比超三分之二,主动权益、被动指数及指数增强产品扎堆亮相。不仅新发数量占比突出,多只权益类基金也设置较高的募集规模上限,表明

基金管理人对于首发规模的高预期。例如,4月7日开启发行的建信消费严选股票、大成启元价值混合、易方达中证细分有色金属产业主题ETF等5只基金均将募集上限规模定为80亿元。

赛道布局上,科技相关主题仍是基金公司重点布局的方向,东财上证科创板100指数、鹏华上证科创板200指数增强、景顺长城中证科创创业人工智能ETF联接等,紧贴当前行情主线。同时,在结构市行情下,各家基金管理人积极推动消费、医药、新能源、红利等主题产品的发行。

在业内人士看来,今年4月权益基金的发行热潮,并非单纯的产品集中上新,而是多重利好因素共同催化的结果。前海开源基金首席经济学家杨德龙表示,年内新基金发行回暖,主要和市场在今年1月出现了17连阳并形

成了一定的赚钱效应有关,叠加2025年公募基金业绩普遍出现回升,特别是一些投向科技行业的基金业绩比较突出,吸引居民存款搬家,一部分居民储蓄也由此通过认/申购基金入市。

一季度新发权益回归成亮点

正如上述观点所说,年内新发火热的局面,离不开此前A股的赚钱效应。从刚结束的一季度来看,公募发行市场就已显著回暖。

Wind数据显示,按照基金成立日进行统计,一季度全市场累计新成立公募基金378只,总发行规模达3240.28亿元,分别较2025年一季度的297只和2499.76亿元,同比增长27.27%和29.62%。若单从新发规模看,该数据也创下自2022年一季度以来近五年的同期

新高,扭转了此前公募发行持续低迷的态势,迎来真正意义上的“开门红”。

值得关注的是,规模大涨的同时,一季度新发基金的结构也向权益类基金倾斜,股票型与混合型基金合计发行规模占比突破59%,较2025年同期的44%大幅提升15个百分点。而这一比例也创下近五年的同期新高,意味着沉寂已久的权益类基金重新成为市场主流。

财经评论员郭施亮认为,本轮资金回流权益市场,核心驱动力在于存款利率持续下降,股票市场活跃度提升,资金存款的投资转化意愿提升。

除了规模大涨与产品结构的同步优化,一季度公募发行还呈现出诸多积极特征。具体包括首发规模突破50亿元的主动权益爆款产品密集涌现,最高超72亿元;FOF产品迎来

发行爆发期,单季度新发规模创下历史新高;多只新品因认购火爆提前结束募集,市场资金向头部公募旗下优质新品集中的趋势愈发明显。

多重因素助推增量资金入市

综合来看,4月的新发热潮与一季度的发行回暖完美接力,为希望布局权益资产的市场资金提供更多的配置工具。但不可忽视的是,自2月底美以袭击伊朗事件发生以来,国内权益市场震荡明显。自3月至今,A股三大股指均回调超4个百分点,市场风险偏好有所回落,震荡结构行情更加突出。由此,权益市场后续将如何演绎,在新一轮产品发行的推动下,能否带动更多增量资金入市,并进一步推动长牛行情延续,也引发市场关注。

展望二季度,景顺长城股票投资部总监、基金经理董晗表示,战争的不确定因素理论上会在4月底逐渐明朗,市场有望迎来反弹。短期市场的波动率依然不可避免,毕竟战争烈度的变化超出资本市场的预测框架。结构上,看好能源安全和不受全球经济影响的自主可控方向。

郭施亮认为,若股市日均成交额长期保持在2万亿元以上且维持一定赚钱效应,存款资金转向投资的需求也将持续存在。

杨德龙也表示,公募基金新发市场带来的新增资金,为市场的上涨带来更多的增量资金,有望为二季度市场行情回暖带来更多的弹药。

此外,业内人士也认为,4月7日正式施行的短线交易新规将助力中长期增量资金入市。杨德龙表示,短线交易新规为公募基金的交易提供了豁免,有利于推动中长期资金入市。对于公募基金的发行热以及资金入市的意愿也有提振作用。同时,新规也促使基金管理人更加注重基本面研究,配置受益于经济转型的好行业、好公司,通过良好的业绩来回馈投资者。北京商报记者 刘宇阳

Focus

五大上市险企银保“成绩单”量价齐涨



银保渠道按下加速键。4月7日,北京商报记者梳理A股五大上市险企2025年年报发现,几家头部寿险公司银保渠道保费收入合计约3128.72亿元,同比增幅高达41.5%。更令市场侧目的是,该渠道新业务价值井喷式爆发,多家公司银保新业务价值同比增长超100%。

但在这份亮眼“成绩单”密集披露之际,监管部门下发了关于细化银保渠道“报行合一”的新通知。在业内人士看来,费用口径收紧、问责机制强化、监管手段补漏……这场从“费用驱动”向“价值驱动”的转型,才刚刚进入深水区。

队伍专业素养与综合服务水平;进一步扩建服务生态圈,满足客户多元化、全生命周期的保险保障需求。

中国平安则跑出一套成熟的业务管理和发展模式。中国平安联席首席执行官郭晓涛在业绩会上介绍,这套模式涵盖销售队伍管理、产品设计、费用管控、中台系统建设等多个维度。从实际效果看,平安银行银保渠道的人均产能和网均产能均处于行业领先水平,较同业有数倍优势。中国平安在2025年年报中亦表示,将坚持多元化布局,重点深化国有行及头部股份行合作。

其他上市险企也在年报中披露了各自的银保策略。中国太保提出,要把握市场机遇,深化中高端客户开发,巩固价值增长基础;中国人寿在年报中提出,要持续强化银行合作,深挖渠道线上、线下销售潜力。

整体来看,银保渠道正迎来规范化、精细化转型的关键期。在业内人士看来,后续银保业务虽会增长,但增速可能会因此放缓。竞争将从单纯的“费用驱动”转向“价值驱动”,即未来行业要比拼的是产品、服务和专业能力。

郭施亮分析认为,未来银保渠道将更讲究高质量发展,会从产品端、服务端等方面下功夫,进一步提升产品创新能力,重塑团队的专业能力与服务水平,利用互联网大数据以及AI等技术提升用户的体验感,提升高质量服务水平,打造出具有高质量服务、专业化服务的发展新模式。

北京商报记者 胡永新

千亿赛道崛起

2025年成为银保渠道的“爆发之年”。中国人寿银保业务总保费跨越千亿元大关,达到1108.74亿元,同比增幅为45.5%。紧随其后的新华保险,银保渠道总保费721.02亿元,同比增长39.5%。人保寿险银保渠道保费收入为682.78亿元,同比增长33.5%。太保寿险银保渠道规模保费则达到616.18亿元,同比提升46.4%。综合四家公司的表现,银保渠道保费收入合计约为3128.72亿元,整体同比增长超四成。

数字背后,是银保渠道商业逻辑的重塑。长期以来,银保被视为“规模至上”的通道,价值贡献有限。但在个险代理人队伍持续收缩、增员困难的背景下,银保渠道凭借银行客群天然的理财偏好,正成

为险企低成本高效触达客户的关键路径。一位业内人士向北京商报记者打了个比方:“渠道不仅是销售路径,更是价值筛选器。”

更值得关注的信号来自新业务价值,这个衡量寿险业务盈利能力和增长质量的核心指标。太保寿险、人保寿险、新华保险银保新业务价值均同比增长超100%。中国平安虽未单独披露银保总保费,但其寿险及健康险业务银保新业务价值达94.08亿元,同比增幅高达138%。

这些数字意味着什么?财经评论员郭施亮在接受北京商报记者采访时表示,银保渠道实现如此增长,说明银保渠道已经探索出新的合作模式,实现强强联合、优势互补。对银行等金融机构而言,会优先考虑与规模大、专业化强的优质险企进行合作,银保渠道增长反映出彼此之间已经找到了合适的发展方向,有利于实现

互利共赢。

而面对长期利率下行的市场环境,上市险企在2025年加快业务转型步伐,将分红型等浮动收益产品作为布局重点。从年报数据看,分红险正加速成为银保主力产品,几家险企分红险占比均有明显提升。

东吴证券非银金融首席分析师孙婷分析认为,在银保渠道“报行合一”深化、银行网点与保险公司合作的数量限制放开的背景下,头部险企在银保市场上的竞争优势和展业积极性明显提升。

转向“价值驱动”

银保渠道的高增长态势,恰逢监管政策进一步收紧的关键节点。

但在各大险企密集披露银保成绩单之际,监管部门于近日在业内下发《关于进一步加强银行代理渠道费用管理有关事项的

通知》。这份被业内视为“补漏”的文件,在费用口径、问责机制和监管手段三个维度上收紧,其中要求保险公司将合规管理纳入公司考核与问责机制,并建立违规问题和典型案例行业通报机制。

这意味着,银保渠道的竞争规则正在被重新书写。新华保险副总裁王练文在业绩会上表示,“报行合一”政策深入推进,消费者权益保护机制不断完善,客户对产品与服务体验的体感提升,银行对合作方的综合经营服务能力提出更高期待,行业需在合规中求发展、在发展中创价值。

面对这一变局,各大险企已开始布局。例如,新华保险已明确2026年的发展路径。王练文透露,2026年新华保险银保将以“以进促稳,稳中有进”为核心策略,具体落实三大举措:进一步深化银行合作,与合作银行围绕做好金融“五篇大文章”,共谋共赢发展之路;进一步强化科技赋能,提升