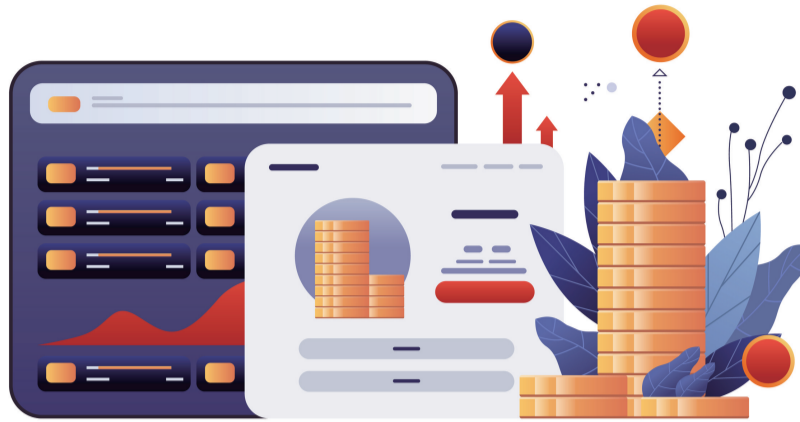


# 一季度“黑马”基金重仓哪些股



2026年公募基金一季报正式披露完毕。在沪深300指数一季度下跌3.89%、主动权益类基金平均收益率为负的震荡市中，一批产品却凭借对景气赛道的极致押注斩获亮眼收益，最高单季度大赚58%。从一季报来看，这批基金的持仓结构呈现出高度共性——普遍将仓位集中押注于光通信、光模块与黄金等资源品两大方向，但在具体配置逻辑、规模变化和风险特征上却表现迥异，体现出一季度部分绩优基金在震荡市中的不同生存法则。

## 共性：集中押注高景气赛道

4月22日，公募一季报披露完毕，包含普通股票型、偏股混合型、灵活配置混合型等在内的主动权益类基金的最新持仓情况同步公布，部分一季度业绩“黑马”也揭开配置的神秘面纱。

具体来看，一季度业绩排名前五的主动权益类基金分别为广发远见智选混合A、国寿安保数字经济股票A、国寿安保策略精选混合A、国寿安保产业升级股票A、银华同力精选混合。从净值增长率看，5只产品的收益率均超30%，其中，广发远见智选混合A更以58.03%的收益率领涨同类。

持仓情况方面，5只产品的前十大重仓股虽各有侧重，但都与光通信、光模块以及黄金资源品等热门行业相关，且几只基金不约而同地采用高集中度策略，将仓位押注于当期景气度较高的细分赛道。

“无论是光通信还是黄金资源品，本质都是寻找‘供给受限+需求通胀’的板块。”中国企业资本联盟副理事长柏文喜向北京商报记者解释道，“在选股标准上，5只基金偏好业绩

可见度高、订单与价格能够季度跟踪的细分龙头。”

以广发远见智选混合为例，基金经理唐晓斌在一季度大幅切换持仓重心，将第一大重仓股从存储芯片标的调整为光通信领域的长飞光纤(A股)，同时加仓中天科技、亨通光电等光通信热门股，前三大重仓股持股市值合计就占基金资产净值的26.88%。与此同时，银华同力精选混合的前三大重仓股则聚焦在黄金、石油化工等资源股，持股市值合计占基金资产净值的26.94%。此外，其余3只基金的前五大重仓股也都集中在光通信和光模块领域。

柏文喜在采访中指出，这种共性并非偶然，而是震荡市中的必然路径。当市场缺乏普涨动力时，资金主要向少数有基本面验证的赛道极致抱团，形成“景气度溢价”。这反映出当前部分公募基金在宏观不确定性高企的环境下，更倾向于用产业趋势的确定性来对冲潜在风险。

## 两大阵营：光通信VS黄金

尽管上述绩优基金同样追求高景气度布局，但5只基金的细分配置方向却呈现泾渭分

明的两大阵营，一边是对光通信、光模块的追捧，另一边则是对黄金等资源品的信赖，反映出基金经理对市场表现核心驱动变量的不同判断。

整体来看，光通信、光模块阵营(广发远见智选混合、国寿安保数字经济股票、国寿安保策略精选混合、国寿安保产业升级股票)押注AI算力基建的确定性爆发。基金经理普遍在季报中提及，光模块、光纤光缆等需求正经历“超级周期”。

唐晓斌在季报中提出，2026年是AI产业的“达尔文时刻”。重点聚焦供给受限、需求具备“通胀式”增长的优质板块。国寿安保数字经济股票和国寿安保策略精选混合的基金经理严望更直言“今年中国的光纤可类比去去年韩国的存储”，将光纤的配置定位为组合“锋利的矛”。同时，将其对绩优低估的光模块龙头的配置定义为组合的“压舱石”。

柏文喜指出，从资金趋势看，公募一季度增持亨通光电市值超130亿元，中际旭创、新易盛登顶公募前两大重仓股，显示机构资金正加速向光通信、光模块迁移。

而这一趋势在二级市场也得到进一步验证——作为一季度末公募主动权益类基金第

一大重仓股的中际旭创于4月23日盘中市值突破1万亿元。这只全球光模块龙头股，股价在近一年实现近10倍增长，并连续两个季度超越宁德时代，蝉联主动权益基金头号重仓股，成为光模块赛道热度最直观的注脚。

相较之下，黄金等资源品阵营(银华同力精选以及业绩前十中的西部利得新动力混合、西部利得策略优选混合)的布局则反映出对全球宏观不确定性、地缘冲突及美元信用风险的避险需求。银华同力精选混合基金经理王利刚和刘辉在季报中强调：“2026年一季度，地缘政治因素再次成为主导市场走势的核心因素。”“全球地缘政治以及经济金融秩序的重构，各国央行购金为其信用货币寻锚在持续推进，黄金在金融机构资产配置中的重要性也在持续提升，这是黄金长期牛市的基础。”西部利得基金经理何奇同样大幅增加贵金属股票的配置比重，其管理的两只产品前三大重仓股均为黄金股。

值得关注的是，虽然均取得了不错的业绩表现，但两大阵营代表产品的规模变化则不尽相同。例如，广发远见智选混合的总份额从期初约2.62亿份飙升至期末的77.64亿份，增长超28倍，基金规模也跃升至近120亿元。

而银华同力精选混合则在一季度遭遇总份额净赎回17.71%，规模也仅小幅增长7%左右至10.39亿元。

柏文喜认为，这种分化本质是对“确定性”的不同定价。“前者相信科技革命的产业趋势确定性，愿意为远期成长支付溢价；后者押注宏观滞胀环境下的实物资产保值确定性，更看重当期避险价值。”

## 隐忧与再平衡：二季度新考验

在业内人士看来，两类配置策略在一季度贡献高收益的同时，也面临各自的核心风险。对于基金经理和普通投资者而言，二季度如何在景气追逐与风险控制之间寻找平衡，成为关键命题。

“光通信、光模块方向面临估值透支与需求证伪的双重考验。”柏文喜指出，“当前板块涨幅巨大，长飞光纤(H股)一季度大涨近254%，若AI资本开支增速放缓或技术路径切换(如CPO、NPO替代传统光模块)，高估值将迅速承压。黄金等资源品则受美联储政策转向与地缘缓和的制约。若美元指数反弹或避险需求消退，价格波动将加剧，黄金的避险溢价也将被压缩。”

柏文喜建议，对基金经理而言，二季度需在光通信、光模块板块内部从“普涨”转向“精选”，关注光芯片、光纤上游等业绩确定性更强的环节，同时警惕部分个股加仓幅度过大的交易拥挤风险。对普通投资者来说，不宜简单复制极致重仓策略。“可采用‘核心+卫星’配置：以光通信或AI算力为核心仓位，但需严格控制单一赛道占比；以黄金、红利资产为对冲卫星，避免在单一景气赛道上过度暴露。”

北京商报记者 刘宇阳 实习生 王思奕

# 金价过山车 银行“掘金”热情不减

今年国际金价走出“过山车式”行情，伦敦金现自1月29日冲高至5598.75美元/盎司的历史高位后，一度又震荡回调至4098.25美元/盎司，随后再度逐步震荡走高，市场不确定性显著提升。

4月23日，北京商报记者注意到，尽管年内金价起伏不定，但从国有大行、股份制银行到城商行，多家银行的“掘金”热情不减，积极推出实物金、积存金等贵金属业务的克重优惠及手续费减免活动。在分析人士看来，银行顺应黄金资产属性回归和居民配置需求上升的趋势，进行前瞻性布局，用促销手段抓住投资热度的窗口期，既是为了对冲息差收窄的压力，也是在为长远业务布局。

## 银行打出黄金业务“优惠牌”

金价高位震荡，市场情绪起伏不定，但银行的“掘金”热并未降温。北京商报记者注意到，为吸引投资者，多家银行密集推出实物金、积存金等贵金属业务的优惠活动，且优惠力度各有侧重，形式也较为丰富。

工商银行自4月1日起启动个人积存金费率优惠，优惠力度因购买方式而异：主动积存的手续费在4月1日至6月30日期间从0.5%降至0.2%；而定投积存的优惠期更长，从4月1日持续到12月31日，费率从0.5%直接降至0。两种方式的费用率均保持0.5%不变。中国银行把优惠锁定在周五，2026年6月30日前，客户若在周五单独购买积存金或积存金定投扣款日为周五，每克可减1元。

中信银行的优惠方案也颇具吸引力。2026年6月30日前，客户签约积存金定投计划的可享手续费5折优惠，新客户签约积存金后，还能领取2张积存金手续费5折优惠券。不过需要注意的是，该优惠券不支持定投计划，且不可叠加使用。北京商报记者登录中信银行手机App发现，目前该行积存金买入费率为0.6%，卖出则无需手续费。这意味着参与5折优惠后，客户实际仅需支付0.3%的买入费率。

更值得关注的是，中信银行还设置了积存金“活期转定期”服务。客户在享受金价上涨收益的同时，还能获得额外的定期利率，该行手机

App显示，目前其1个月、3个月、6个月、1年期黄金定期利率分别为0.12%、0.2%、0.4%、0.6%。

除了积存金，实物金也有手续费减免活动。西安银行推出每周三限时活动，客户通过手机银行或网点柜面购买指定贵金属产品，可享受手续费优惠。如20克品牌金原价格为“基础金价+12元/克”，优惠后降至“基础金价+9元/克”。

金价的“过山车”行情，是否会对银行贵金属业务产生影响？银行集中让利，又有哪些考量？博通咨询首席分析师王蓬博指出，金价高位波动确实放大了银行贵金属业务的市场风险与风控压力，增加了极端行情下的对冲成本、流动性风险、客户投诉纠纷。但另一方面，高位波动也强化了黄金的避险与配置属性，吸引更多长期资金入场，带动业务规模与客户基数扩张。

他进一步表示，银行此时密集下调手续费，看中的是黄金业务在财富管理转型中的战略价值，用低费率抢占市场份额、沉淀零售客户、拉动非息收入增长，同时应对同业竞争，巩固客户粘性。

金乐函数分析师廖鹤凯则从更长周期分析称，当前地缘政治紧张、逆全球化趋势蔓延、经济增长高度不确定等因素，让黄金的避险功能依然强劲，官方和居民的需求持续释放。这种状态预计将持续较长时间，银行顺应黄金资产属性回归和居民配置需求上升的趋势，进行前瞻性布局，用促销手段抓住投资热度的窗口期，既是为了对冲息差收窄的压力，也是在为长远业务布局。

## 优惠背后的“厮杀”

若手续费优惠只是“引流”的表面体现，那么国有大行、股份制银行与城商行纷纷入局的背后，则是一场围绕贵金属业务的深度竞争。在银行业普遍面临净息差收窄、财富管理转型提速的大背景下，兼具避险属性与客户沉淀价值的贵金属业务，正成为各家银行必争的新战场。

苏商银行特约研究员武泽伟直言，各类银行竞相入局贵金属业务，既反映出行业整体面临净息差压力的共识，也凸显出差异化竞争已悄然展开。

那么，未来银行在贵金属业务上的竞争，将朝着哪些方向演化？武泽伟表示，大型银行将依托网点覆盖广、产品体系全的优势，侧重将贵金属融入综合财富管理框架，以积存金为入口带动理财、保险等交叉销售；股份制与城商行则更多借力互联网平台代销，以流量获取年轻客群，并通过极低甚至零费率快速抢占市场份额。

王蓬博进一步预判，未来竞争将从单一的费率战向综合服务能力过渡。如国有大行将倚重品牌信任度、全渠道触达与全品类产品线；股份制银行则更侧重产品创新与数字化体验；而城商行等中小银行则深耕区域市场，在特色实物金、金饰回购等场景中寻找差异化生存空间。

目光放远，银行贵金属业务的盈利模式也将悄然重塑。过去主要依赖代销手续费的单一结构，将被更多元化的组合所替代。武泽伟指出，中长期看，黄金挂钩结构性存款、黄金租赁、供应链金融等对公服务有望成为新的利润增量；与此同时，依托银行自身交易能力构建的自营套保与做市商价差收入，也将筑起一道可持续的盈利护城河。

王蓬博也持类似观点，他认为未来银行贵金属业务的收入将逐步从“单一手续费”转向“交易手续费+存管利息+产品价差+增值服务+结构性产品收益”的多元组合。不过王蓬博坦言，手续费仍是刚性需求。最大的增长空间，来自零售客户资产配置需求的持续提升以及代理交易与财富管理深度融合所带来的增量市场。

北京商报记者 孟凡霞 周义力

# 险资“扫货”银行股保险股

北京商报讯(记者 李秀梅)

在追求长期稳健回报、对冲市场风险的需求驱动下，险资近期在资本市场的布局动作频频。4月22日，港交所披露易最新信息显示，平安人寿于4月17日在场内增持1215.2万股农业银行H股股份，增持完成后，平安人寿持有的农业银行H股数量增至64.58亿股，占该行H股总数突破21%。

除了布局银行股，险资在保险股板块同样布局频频。近期，平安人寿增持了中国人寿H股1261.5万股。据了解，此次增持完成后，平安人寿对中国人寿H股的持股数增至约8.24亿股，持股比例进一步攀升至11.07%。

为何险资会集中将目光锁定在银行股与保险股上？在业内看来，当前市场长端利率下行，长期低于保险产品预定利率，增大了险企的利差损风险，这使得具备高股息、低波动特性的银行股、保险股成为对冲风险的优质类红利资产。

经济学家、新金融专家余丰慧分析，银行股通常具有较高的股息率和稳定的盈利能力，能够为保险公司提供持续的现金流收入，这对于需要定期支付保单利益的险企来说非常重要。此外，银行作为金融体系的核心，其股票相对其他行业股票往往具有更低的风险。至于保险股，增持同业股份有助于在行业内形成战略合作关系，并且由于对行业的深入了解，保险公司能更好地评估和管理投资风险。

开启“买买买”模式的并非只有平安人寿，其他险资也在加速投资同业标的。据中国平安2025年年报，中国人寿旗下产品进入了中国平安前十大股东名单，位列第十，持有中国平安A股比例为1.14%。中国人保2025年年报显示，新华保险旗下两个

账户进入中国人保前十大流通股股东，持股比例分别为0.19%和0.17%，分列第五、第六大股东。

险资集体“买同行”背后，反映了行业怎样的趋势？余丰慧表示，险资“同业互买”的升温，首先可以促进保险行业的估值修复，通过相互持有股份，可以增强市场对于保险公司的信心，从而提升整个行业的市场评价。其次，在公司治理方面，这种趋势可能会促使更多的合作与交流，提高行业的透明度和规范性。从长期投资生态的角度来看，这有助于建立更加稳定的投资环境，因为保险公司的长期投资策略倾向于价值投资，而非短期投机。

业内更为关心的是，未来这样的险资互投潮能否持续？余丰慧预测，这一配置趋势预计会延续一段时间，因为它符合保险公司追求长期稳定回报的需求。当前环境下，保险公司倾向于寻找低风险且有稳定回报的投资渠道，而银行股和保险股正好满足了这样的需求条件。

从高息资产的配置策略来看，险资也将坚守这一方向。华泰证券研报分析，当前险资权益仓位处于历史较高水平，一季度以来的市场波动对险资权益投资收益造成影响，如何平衡权益投资长期收益和短期波动之间的关系成为险资的重要考量因素。红利策略是一种有效的应对方法，可以在不降低权益仓位的情况下减轻权益资产波动对盈利的影响，同时增厚现金投资收益率。2026年险资仍将大力开展红利策略。

不过，也有业内人士认为，在寻求高收益的同时也要加强风险分散管理。保险公司应该多元化配置资产，降低对单一资产或行业的依赖；同时，要关注市场动态和政策变化，及时调整投资策略。