

过渡期近半 基金“业绩标尺”展示快慢不一

·15家头部基金代销机构业绩比较基准改造情况一览·

打开基金代销机构App看一只基金涨跌多少的同时,有没有留意过旁边那根“业绩比较基准曲线”?今年3月起,监管已要求基金代销机构在展示产品过往业绩时,把基金合同约定的业绩比较基准摆到“同一位置”同框亮相,并对相关要求设置1年的过渡期。如今过渡期近半,北京商报记者对银行、券商及独立基金销售机构保有规模排名居前的15家机构旗下App逐一实测发现:这条“标尺”的上线进度正呈现鲜明的分化——银行、券商多数已交卷,独立基金销售机构则相对掉队;而更隐蔽的是,部分平台虽已上线业绩比较基准展示,却需要投资者手动翻找,否则难见真容。

机构名称	可得性	易得性
招商银行	✓	✓
工商银行	×	×
中国银行	✓	✓
交通银行	✓	✓
农业银行	✓	✓
蚂蚁基金	×	×
天天基金	✓	×
腾安基金	×	×
盈米基金	×	×
京东肯特瑞基金	✓	×
中信证券	×	×
华泰证券	✓	✓
国泰海通证券	×	×
招商证券	✓	✓
广发证券	✓	✓

银行、券商改造进度居前

2026年1月,中国证监会正式发布《公开募集证券投资基金业绩比较基准指引》(以下简称《指引》),并于同年3月起施行。其中,第十六条对基金业绩比较基准展示作出明确合规约束。新规要求,基金管理人、基金销售机构、基金评价机构以图形、表格、数字、文字等形式展示股票基金、混合基金、基金中基金(FOF)等产品过往区间业绩时,需在同一位置同步展示对应基金业绩比较基准表现。

该条款配套一年过渡期,即2027年3月1日前需完成改造,目前过渡期进度近半。北京商报记者根据中基协最新披露的基金销售机构权益基金销售保有规模数据,对排名居前的银行、券商及独立基金销售机构展开调研,观察到各家旗下App平台“基金”专栏改造进度差距显著,银行、券商的改造进度整体快于独立基金销售机构,多数已正式上线业绩比较基准各区间收益率并与基金业绩“同框”展示。但部分机构也仍存在仅展现宽基指数、行业基准或隐蔽展示业绩比较基准等情况。

从可得性(是否展示)维度看,作为公募代销主力,银行渠道整体合规落实进度相对靠

前,筛选出的5家头部机构中,北京商报记者随机点选多只主动权益基金进行测试,招商银行、中国银行、交通银行、农业银行旗下App均已完成改造,契合新规合规要求,在基金业绩走势图中,同步展示业绩比较基准曲线。

与此同时,工商银行App展示中证800、沪深300、深证成指等部分宽基指数作为参考对照,尚未展示基金业绩比较基准。

对于当前合规整改进度,某大行相关负责人向北京商报记者表示,公司高度重视基金业绩比较基准展示新规要求,严格对标监管规则,依托过渡期有序开展业务规范、数据治理和渠道展示优化工作。目前正按照合规、统一、全覆盖的原则,对全渠道基金业绩展示场景进行系统性优化完善,确保全面符合监管披露规范要求,按期完成合规落地。

而从权益基金保有规模排名前五的独立基金销售机构的改造进度来看,天天基金、京东肯特瑞基金旗下App已落实新规要求,增加展示业绩比较基准曲线。相较之下,目前蚂蚁基金页面展示行业基准、宽基指数等参考;腾安基金、盈米基金也仅展示宽基指数对比。

另有独立基金销售机构向北京商报记者透露,目前公司旗下App业绩比较基准改造尚在方案研讨阶段,预计2026年底前完成落地。

另外,权益基金保有规模前五的券商中,过半已完成改造。目前华泰证券、招商证券、广发证券旗下App已展示业绩比较基准曲线。而中信证券、国泰海通证券旗下App现阶段仅提供宽基指数对比。

不规范展示易造成多重误导

在分析人士看来,银行与独立基金销售机构、券商之间的改造进度差距,根源在于监管约束的传导强度与系统改造的边际成本差异。中国人民大学重阳金融研究院研究员刘英表示,银行改造覆盖率领先,一是银行作为公募代销的“基本盘”,监管检查与处罚力度历来最重,合规压力倒逼其优先响应;二是银行IT架构集中,数据治理规范,业绩基准数据可依托托管行与基金公司接口直接获取,实现“同一位置”展示的技术难度较低。

反观独立基金销售机构与券商,刘英直言,改造难度相对较高。其中,独立基金销售机构平台产品货架庞大、页面形态多元,需在数百种展示场景中逐一嵌入基准,且其商业模式高度依赖区间收益排名引流,改造触及“流量逻辑”根本,动力与阻力并存。券商则因场内、场外代销,投顾组合等多业务线并存,

业绩展示口径复杂,且部分产品基准数据分散,需跨系统整合,改造周期更长。

南开大学金融学院院长田利辉则表示,改造的核心难点在于数据、系统与体验三方面。首先,底层数据的治理是最大痛点,需要打通多个数据源,确保每只基金各区间业绩与基准的精准匹配和动态更新。其次,是前端界面的重构,要在有限的屏幕空间内,在保证视觉舒适度的同时,以同等显著性展示多组数据,对交互设计是巨大考验。改造后对销售的影响是深远的,短期或会引发客户的重新审视甚至“用脚投票”,那些跑不赢业绩比较基准却营销过度的产品将面临赎回压力。但长期看,这将迫使销售逻辑从简单粗暴的收益比拼,转向对基金经理超额收益稳定性的专业解读,倒逼销售队伍提升资产配置和专业顾问能力。

“虽然改造的难点不少,但不规范的展示方式会对投资者构成多重误导。”刘英指出,“未落实机构以宽基或行业指数替代展示,本质是用‘泛化标尺’掩盖‘真实坐标’,对投资者选基造成显著困扰,且因基金类型而异。”

以易方达医疗保健行业混合A为例,截至8月12日,北京商报记者通过天天基金App查看其区间业绩,显示近一年累计收益率为0.13%,其默认对比展示的沪深300指数曲线显示近一年累计收益率为13.2%,基金大幅“跑输”。但若下拉菜单选择业绩比较基准曲线来看,则显示近一年累计收益率为-5.84%,变为“跑赢”。从“跑输”到“跑赢”,正说明不当的对比指标会掩盖基金的真实表现,大大影响普通投资者对相关基金主动管理能力的认知。

“归根结底,替代展示其他指数会使业绩比较基准难以发挥‘锚’与‘尺’的功能,投资者既无法判断真实投向与风险,也无法客观评价管理人能力,加剧信息不对称,与《指引》‘以投资者为本’的初衷背道而驰。”刘英总结道。

反馈此前从未留意过业绩比较基准,更不知道如何用它判断基金业绩。还有投资者坦言:买基金都是凭感觉乱买。

这就凸显了展示业绩比较基准的重要性,作为基金合同中约定的专属参照——基金跑赢了基准,说明基金经理创造了超额价值;跑输了基准,则说明连最能真实反映自身业绩的标准都没达到。清晰的业绩比较基准有助于投资者形成对基金产品投资策略和投资方向的基本认识,并对预期风险收益特征形成基本判断。规范的“同框”展示能让投资者直观判断基金是否真正跑赢市场,切实降低投资决策门槛。

盈米基金相关人士表示,从行业长期发展看,规范展示有助于推动销售机构从“卖产品”向“买方”转型。业绩比较基准的规范展示,让投资者能够更客观地评估基金产品的真实表现,而非仅仅被短期业绩数字吸引。这有助于销售机构将关注点从“把产品卖出去”转向“帮客户选对产品、配置好资产”。当业绩比较基准成为标配,投资者能够更直观地比较不同基金的表现,也会推动销售机构提升投研能力和专业服务水平,不再是靠营销吸引客户,而是靠真正的配置能力和专业建议赢得信任,提升投资者的获得感。

前述某大行相关负责人也从投资者和行业角度给出观点:对投资者而言,同步规范展示业绩比较基准,能够补齐信息披露维度,打破仅看绝对收益的单一认知,帮助投资者更加客观、全面评判基金运作表现,树立理性、长期的投资预期,进一步降低信息不对称,优化投资服务体验。对行业发展而言,新规有助于进一步规范基金销售信息披露行为,纠偏片面化、单一化的业绩展示导向,引导行业回归公允评价、理性推介的销售本源。

当然,上述积极变化的前提是“同框”展示必须落到实处。目前多家机构已率先完成改造,说明技术等因素并非不可逾越的障碍。过渡期已近半,尚未完成改造的机构也亟待提速。将基金合同约定的业绩比较基准放回展示页面的显著位置,与基金业绩“同框亮相”,让投资者真正看得清楚、比得明白。

北京商报记者 刘宇阳 实习记者 王思奕

重塑公募行业“度量衡”

整体来看,替代展示背后的问题并非纸上谈兵,更令人担忧的是,北京商报记者查询部分主流社交平台评论区发现,不少投资者

侃股 Stock talking

看好国有控股上市公司并购趋势

周科竟

据报道,年内有超千家国有控股上市公司发布了并购计划。国有控股上市公司通过并购重组可以提升效率、降低成本、扩大市场份额,对于股东和资本市场的未来发展具有积极意义,未来这类并购重组将会越来越多,其中也可能存在值得关注的投资机会。

国有控股上市公司开展并购重组,是资本市场优化资源配置、推动产业提质升级的重要方式,也是国企深化改革、实现高质量发展的必然选择。

相较于市场一般的并购行为,国有控股上市公司的并购重组更具规范化、常态化、战略性的特征,核心目的不在于短期资本炒作,而是立足长期经营发展,整合产业资源、优化业务结构,从根本上提升企业的核心竞争力。

长期以来,部分国有控股上市公司存在业务布局分散、同业竞争、资源重复投入等问题。同类业务分散在不同主体独立运营,容易造成运营成本偏高、资源利用效率不足、市场集中度偏低的情况,制约上市公司规模化发展。而市场化的并购重组,能够有效解决这类经营痛点。通过同业整合、强强联合,可以归并重合业务、精简运营体系、减少无效开支,进一步提升整体经营效率。

在产业发展层面,并购重组能够帮助国有控股上市公司集中优势资源,聚焦主业发展。整合之后的公司,可以依托规模优势扩大市场覆盖范围,提升行业话语权,进一步巩固自身在产业链中的核心地位。同时,资

源集中投入核心业务与关键领域,能够推动技术升级与产能优化,让企业经营更加稳健,抗风险能力持续增强,为长期稳定经营打下坚实基础。

对于资本市场而言,国有控股上市公司持续推进并购重组,能够有效改善市场整体资产质量。优质国有资产通过整合实现提质增效,上市公司基本面稳步向好,能够持续释放成长红利,为股东带来稳定回报。

而且,常态化的并购整合,能够引导市场资金更加关注上市公司长期价值,弱化短期题材炒作氛围,进一步完善A股的价值投资生态。

当然,并购重组属于中长期经营布局,利好兑现不会一蹴而就。并购方案公布不等于整合落地,后续还需要经过审核、资产交割、业务融合、团队磨合等多个环节,整合周期相对较长。部分投资者容易看到并购公告就盲目跟风炒作,博取短期股价收益,忽视整合过程中可能存在的不确定性,这种投资方式存在一定风险。

值得注意的是,并非所有的并购重组都能产生正向收益,整合效果取决于方案合理性、业务匹配度以及后续经营管理能力。如果业务协同性不足、整合推进缓慢,也可能出现表现不及市场预期的情况。因此,投资者不能简单地将国有并购等同于绝对利好,仍需保持独立判断,重点跟踪并购落地进度、业务协同效果与后续的业绩表现,以基本面改善程度作为价值判断的核心依据。

4股单月涨幅翻倍 A股再现“吃药”行情



8月13日,医药板块集体爆发,A股再度上演“吃药”行情。当日博济医药(300404)、南模生物等多只医药股斩获20cm涨停,板块内掀起涨停潮。拉长时间来看,近一个月内,哈药股份、五洲医疗、陇神戎发、百花医药4只医药股的股价已翻倍。

交易行情显示,截至8月13日收盘,新赣江涨幅达29.6%,博济医药、南模生物、万邦医药、近岸蛋白、陇神戎发、兰卫医学20cm涨停;主板方面,澳洋健康、新里程、誉衡药业、中基健康、方盛制药、佛慈制药、神奇制药也均以涨停收盘。

实际上,医药板块近一个月持续成为A股的“主角”。据Wind数据统计,7月13日—8月13日,申银万国行业分类下的医药生物板块中,共有12只医药股区间涨幅超过50%,其中,哈药股份、五洲医疗、陇神戎发、百花医药实现股价翻倍,区间涨幅分别高达161.42%、157.59%、110.27%、106.32%。

其中,8月13日,哈药股份收于8.86元/股,上涨0.57%,对应总市值约223亿元;五洲医疗收于90.62元/股,上涨3.47%,对应总市值约62亿元;陇神戎发

收于18.92元/股,上涨19.97%,对应总市值约57亿元;百花医药收于14.5元/股,上涨3.35%,对应总市值约56亿元。

不过,股价短期暴涨的背后,多家公司已密集发布风险提示。诸如,百花医药近一个月内已6次发布交易异常波动风险提示公告。8月12日晚间,百花医药在公告中提示,公司是以小分子化学仿制药研发为主的CRO企业,不涉及创新药研发;控股股东无在未来36个月内进行重大资产重组的计划或安排。公司同时提示,公司最新市盈率水平显著高于同行业上市公司水平,已严重偏离基本面和合理估值区间,换手率突增至34.43%,存在市场情绪过热、非理性炒作风险,泡沫化特征明显。

哈药股份近一个月内已4次发布交易异常波动风险提示公告,公司在8月11日晚间发布的公告中提示,公司静态市盈率显著高于同行业上市公司水平。公司股价短期上涨幅度较大,显著高于同期行业及上证指数涨幅,目前交易风险较大,存在快速下跌风险,可能存在非理性炒作风险。此外,五洲医疗、陇神戎发也分别披露了3次、2次股票交易异常波

动风险提示公告。

值得一提的是,近一个月内股价实现翻倍的几家医药股业绩表现出现分化。其中,哈药股份发布的2026年半年度业绩预告显示,受医药工业板块业绩提升影响,公司预计2026年上半年实现归属净利润约3.8亿—4.37亿元,同比增长46.4%—68.36%。针对公司股价上涨的相关问题,北京商报记者向哈药股份发去采访函,但截至发稿未收到回复。

2026年一季度,五洲医疗实现营业收入约1.01亿元,同比下降3.33%;对应实现归属净利润约为805.1万元,同比增长42.89%。陇神戎发在今年一季度实现营业收入约2.32亿元,同比下降15.69%;对应实现归属净利润约2466.15万元,同比增长28.18%。

不过,百花医药则出现营收、净利双降情形。2026年一季度,公司实现营业收入约6718.29万元,同比下降30.68%;对应实现归属净利润664.27万元,同比下降67.94%。

在奥优国际董事长张玥看来,本轮医药行情是估值修复、资金轮动叠加产业预期共同驱动,但内部分化明显。板块里有部分标的业绩兑现、创新出海逻辑扎实,具备基本面支撑;但也有个股的业绩并未同步改善,股价上涨更多是短线资金情绪推动,多家公司密集发布风险提示也印证了这点。预计后续行情会持续“去伪存真”,资金会逐步向有真实订单、管线落地、业绩可验证的企业集中,纯题材炒作标的波动风险会显著放大。

北京商报记者 董亮 王悦彤