

财智

理财热线：66988519

E-mail: qdrb0532@126.com

开启
财智生活

新闻资讯

12月证券软件月活
创2025年单月新高

券商App已成为观察各家券商综合实力及服务创新趋势的重要窗口。易观千帆最新数据显示,2025年12月份,证券类App月活跃人数达1.75亿,环比增长1.75%,同比增长2.26%,创2025年单月新高。

从行业竞争格局来看,华泰证券的“涨乐财富通”和国泰海通的“国泰海通君弘”稳居券商App月活“第一梯队”,去年12月份月活分别为1212.07万、1040.1万,分别环比增长2.59%、2.12%。同期,多家头部券商App也展现出较高的用户活跃度。平安证券App“平安证券”月活为887.92万,环比增长2.06%;中信证券App“中信证券e投”、招商证券App“招商证券”、国泰海通App“国泰海通通财”月活均超700万。

在行业竞争加剧背景下,券商正密集对旗下App进行功能优化,聚焦投顾体系完善、增设保险代销服务等方面,持续朝“财富管理综合管家”角色迈进。

辛文

黄金投资带动银行
保管箱“一箱难求”

“目前,我们营业部排队预约小规格保管箱的人数有200多位,如果客户需要预约大规格保管箱可能需要等好几年。”1月18日,招商银行一分行营业部工作人员表示。

居民黄金投资热持续催化银行保管箱业务的市场需求,诸多银行的保管箱堪称“一箱难求”,当前各大银行网点的保管箱普遍处于供不应求的状态,仅个别银行网点有部分规格的空箱可供租用。客户想要租用保管箱大多需要排队预约,等候人数最多可达200余人,等待时间甚至长达3年至5年。

面对显著增长的市场需求,存量保管箱流转速度相对缓慢,且增量供给在短期内难以大幅扩容。多重因素叠加之下,银行保管箱供需失衡的局面预计将持续。存量市场上,银行保管箱租赁业务正焕发新生机,向数字化、智能化防护升级。

宗和

被评为中国肉类行业的质量标杆

喜旺礼盒提前引爆年货市场



■消费者在选购喜旺礼盒。



■喜旺CNAS认可实验室。

春节临近,年货市场逐步升温。刚刚被评为中国肉类行业质量标杆的喜旺集团,新推出的14款喜旺礼盒在市场上持续走热,成为年货消费中的亮点。从商超终端到企业团购渠道,喜旺礼盒的热销表现,折射出今年年货消费正朝品质化、健康化、品牌化方向升级。无论是家庭走亲访友,还是单位发放员工福利,消费者和采购方在选择节日礼品时,更加注重产品品质、营养结构和品牌公信力。

喜旺被评为中国肉类行业的质量标杆

喜旺礼盒成为节日市场热门选择的背后,源于企业长期坚守的“品质首位”理念。多年来,喜旺持续推动肉制品质量提升和健康升级,积极引领行业向高质量发展转型,为消费者提供更安全、更安心的肉食品。

近期,喜旺荣获由工业和信息化部主导、中国质量协会认定的全国“2025年质量标杆典型经验”,一举成为中国肉类行业的质量标杆企业。这一国家级荣誉,是对企业质量管理体系和实践成效的权威肯定,也体现了喜旺在服务“质量强国”建设、推动行业规范发展中的示范价值。

目前,喜旺在山东省内布局近2000家直营连锁店,构建起覆盖“从牧场到餐桌”的全链条品质管控体系。此前,喜旺还先后获得“山东省工业企业质量标杆典型经验”“泰山品质”“好品山东”“烟台市市长质量奖”“鲜美烟台好礼”等多项荣誉,品牌公信力和市场口碑持续提升,逐步成长为具有代表性的山东礼品品牌。

不同的增强策略在市场不同阶段会呈现出差异化的业绩表现。展望未来,市场机构对“固收+”赛道持续看好,中信证券预测,2026年“固收+”产品规模增量将至少在1.2万亿元以上,持续作为理财市场的核心增长点。

新年求安“薪” 银行理财做加法

理财子公司加大对“固收+”理财产品宣传 以多元投资策略增强产品竞争力



“三年期的存款马上到期了,现在利率不比往年,这笔钱该去哪儿?”投资者李女士的困惑正成为许多家庭的共同议题。2026年初,银行存款利率正式步入“0字头”时代,A股市场在经历阶段性上涨后也重归理性。寻求一份“稳健之上的可能性”,成了普通投资者当下最迫切的理财需求。

在此背景下,一类名为“固收+”的理财产品正悄然站上风口。数据显示,截至2025年12月末,全市场理财产品存续规模已达31.63万亿元,其中“固收+”品类正以惊人的速度扩容。它不再只是资产配置中的“配角”,而逐渐成为追求平衡投资者的“核心仓位”。

与此同时,近期多家理财公司密集推介相关产品,主打在稳健基底上寻求收益增强,为投资者增添一份“惊喜”。

1.3万亿短持“固收+”理财

“固收+”本质上是一种以绝对回报为目标的投资策略。其通常将约80%的仓位配置于债券等低风险固收资产,构筑安全垫;同时以不超过20%的仓位投向股票、可转债等权益类资产,或通过打新、对冲等策略增厚收益,形成“稳健为底、弹性增强”的资产配置体系。

2026年初,随着存款利率持续下行、传统固收产品收益率普遍承压,以债券等资产为底仓、以权益等策略为增强的“固收+”理财产品,迅速成为投资者资产配置中的重要选择。

根据普益标准数据,截至2025年12月末,理财机构最短持有一期“固收+”类型理财产品月末存续数量达5878只,最新存续规模突破1.3万亿元,月内发行数量达365只,显示出强劲的市场需求与活跃度。

当前理财公司推出的“固收+”产品,其“增强”部分已呈现高度专业化与细分化的特征。主流策略主要包括五类:“固收+优先股”策略通过配置商业银行优先股获取稳定股息;“固收+黄金”策略借助黄金ETF或场外期权参与贵金属市场;“固收+高股息”策略精选分红稳定的股票资产;“固收+FOF”策略通过投资基金组合实现风险的二次分散;以及“固收+指数ETF”策略跟踪沪深300等宽基指数。

中等风险的收益和波动

尽管“固收+”产品以稳健为基底,但其名称中的“固收”二字并不等同于本金绝对安全。投资者需清醒认识到,这类产品实质上是一种平衡型投资工具,市场上主流产品的风险等级普遍定为R3(中等风险)。

一位国有大行理财经理对此解释:“产品设定的业绩比较基准通常在4%至5%区间,这反映了管理人的投资目标。然而,正因其组合中包含了一定比例的权益资产,产品净值的波动性会显著高于纯债类理财产品。投资者在追求潜在更高回报的同时,应对这种波动建立合理的心理预期。”

农银理财1月20日发布“固收+”精选理财产品推荐,以一款固收增强系列产品为例,其以精选固收类资产打底,20%以内权益仓位提高业绩弹性,近三个月来年化收益率5.24%。此外,工银理财、交银理财等也加大了对“固收+”产品的宣传力度。

部分产品展现出不俗的收益表现。工银理财·悦鑫系列下的“优先股策略优选最短持有

180天混合类开放理财产品”,其产品展示的近一个月年化收益率达到了5.55%。

交银理财多元精选系列下的“日开180天持有期理财产品”,以约90%固收资产打底,辅以约10%的权益资产通过“股票直投”模式管理,成立以来年化收益率达4.5%。另一款新成立的“慧选日开101号”产品,则在固收底仓外,以约10%的资产精准跟踪黄金与有色金属板块,力争捕捉周期红利。

不同的增强策略在市场不同阶段会呈现出差异化的业绩表现。展望未来,市场机构对“固收+”赛道持续看好,中信证券预测,2026年“固收+”产品规模增量将至少在1.2万亿元以上,持续作为理财市场的核心增长点。

机构投研能力显现

面对众多的“固收+”产品,做出合适选择需要一些清醒的认知。青银理财提醒道,投资者要认清三个方面的问题。首先要认清自己的风险承受能力。“固收+”产品分为低波、中波、高波三大类,对应的是不同档位的权益仓位。

其次是要明确自身的投资目标,追求稳健收益,优先考虑低波微权产品,争取更高回报,可考虑固收增强、固收+策略产品。

再者,投资者应该评估自身的投资期限,如果持有的是短期资金,则不太适合长期封闭的“固收+”产品,避免流动性压力;如果持有中长期资金,则要选择合适锁定期的产品,避免频繁操作导致的亏损。

在投资者完善自我认知的同时,理财机构之间的竞争格局也日益清晰。“固收+”赛道已成为检验各家机构投研能力的重要竞技场。

根据普益标准发布的2025年12月“固收+”类理财产品收益榜,理财公司有19款上榜,城农商行有11款产品上榜。其中,兴银理财的“兴银理财丰利灵动多策略一年持有期2号增强型固收类理财产品-A份额”获取桂冠,其近6个月收益率约为7.2867%;青银理财的“青银理财璀璨人生成就系列开放式净值型人民币个人理财计划(两年开放行业主题10)”和信银理财的“中信理财·信颐2040净值型人民币理财产品A204A2568”则分别居第二、三位,近6个月收益率分别为6.95%和6.58%。

市场格局的演变与投资者选择能力的提升,正在共同推动“固收+”市场走向更加成熟的发展阶段。业内人士建议,对于投资者而言,理解产品特性、明晰自身需求、关注机构能力,三位一体的审慎考量,将有助于在这片万亿级市场中做出更明智的配置决策。

徐晶

2025年保险理赔超千亿元 人工智能催生“秒级”赔付

近日,多家险企陆续披露了2025年度理赔报告。从理赔规模看,主要险企保障实力进一步增强,多家中小险企业务增速亮眼。而重疾险与医疗险分别呈现出“高金额”与“高频次”的互补性特点。另外,以人工智能、大数据为代表的信息技术已在险企核理赔全流程条实现深度渗透。

理赔规模保持稳定态势

数据显示,已披露理赔报告的险企理赔规模保持稳定态势。

2025年,中国人寿寿险理赔总件数超6224万件,同比增长7%;理赔总金额超1004亿元,同比增长10%。平安人寿理赔总件数495.8万件,理赔总金额415.1亿元。新华保险赔付501万件,赔付金额147亿元。

部分中小险企2025年理赔业务增长情况亮眼,例如中邮保险服务客户数超249万人次,同比增长超370%;赔付金额32亿元,同比增长超90%。中宏保险赔付金额7.7亿元,同比增长19.3%;理赔件数6.25万件。

多家险企还披露了服务评价指标。在理赔获赔率指标上,多家险企维持了较高水准。2025年,交银人寿、中信保诚人寿、平安人寿的理赔获赔率分别为99.8%、99.7%、99.2%。依据原保监会发布的《保险公司服务评价管理办法(试行)》,理赔获赔率是人身保险公司服务评价的重要指标,指的是一段时间内实际获赔的案件数占已决赔案件数的比例。此外,中邮保险披露的理赔服务满意度超99%。

重疾险赔付金额较高

从险企披露的细分赔付类型来看,重疾类型金额占比较高。平安人寿披露,重疾理赔是金额最高的类别,2025年共赔付重疾险26.1万件,赔付重疾保险金额超208.6亿元,超过总理赔金额的50%。重疾险在新华保险、中宏保险、泰康人寿2025年各理赔类型赔付金额中占比同样最高。

此外,2025年重疾类型和身故类型的件均赔付额也较高。中宏保险披露,重疾类型和身故类型件均赔付额分别为18.15万元和18.45万元;阳光人寿身故类型和重疾类型件均获赔金额分别为14.3万元和9万元。

虽然重疾类型件均赔付金额较高,但重疾险赔付金额与治疗成本之间存在较大的保障缺口。中邮保险表示,该公司2025年重疾险平均赔付金额为10万元,而恶性肿瘤的平均治疗成本达40万元,中间有数十万元的保障缺口。阳光人寿建议客户在配置重疾险时,重点关注高发疾病的保障覆盖,同时理解条款中疾病的理赔定义与给付条件,以实现保障与需求的有效匹配。

华泰证券非银首席分析师李健认为,随着人口老龄化程度不断加深,重疾险的潜在客户群体将不断扩大。而且在医疗改革背景下,消费者会寻求更好的医疗资源,对疾病风险保障的潜在需求将逐步增长,重疾险或迎来一轮销售增长期。

信息技术赋能理赔服务升级

在信息技术加持下,不少险企赔付速度显著加快。新华保险表示,该公司5000元以内小额医疗险理赔平均时效为0.5天,全部案件申请至结案平均时效为0.77天,有17%赔案1小时内赔付到账,有70%赔案8小时内赔付到账。富德生命人寿披露,该公司案均索赔支付周期1.17天,件均审核时效0.36天,件均结案时效0.45天。平安人寿“111极速赔”服务在2025年再提速,该公司引入DeepSeek大模型打造全新智能审核引擎,93%的自动审核理赔案件可在60秒内完成精准责任判定,最快赔付仅需8秒。

东吴证券非银金融首席分析师孙婷表示,近年来,险企在IT领域的布局重点逐步延伸至智能核保与理赔系统;头部险企在核保环节加速引入数字员工与智能审核,在多个核保场景显著替代人工;在理赔环节,则依托图像识别与智能理算平台实现案件自动审理,显著缩短赔付周期。

郑权