

政策优化! 年金基金启动长周期考核机制

作为中长期资金的重要力量,规模超7万亿元的年金基金启动长周期考核机制。记者独家获悉,完善年金基金长周期考核的指导意见已经出台,相关工作正在推进中。

这是打通中长期资金入市卡点和堵点、持续构建“长钱长投”政策体系的一部分,无疑对年金投资形成重大影响。长周期考核机制将改变目前年金基金投资中的短期主义倾向,促进年金基金长期投资,壮大耐心资本,并有望为资本市场注入更多源头活水。

7万亿元年金基金迎来长周期考核

企业(职业)年金是我国养老保障体系的“第二支柱”,年金基金也是资本市场中长期资金的重要组成部分。人力资源社会保障部(下称“人社部”)数据显示,截至2025年9月底,我国企业(职业)年金投资运营规模超过7.7万亿元。

2025年7月,人社部相关人士在基金业协会活动上表示,年金投资管理方面,人社部正在牵头出台完善长周期考核机制的指导意见,构建“长钱长投”政策体系,切实促进年金基金长期投资。这一指导意见的出台,意味着年金基金长周期考核迈出了关键步伐。

据悉,完善年金基金长周期考核举措包括延长年金合同期限、拉长考核周期、以中长期目标为主要考核依据,优化中长期考核评价机制等,以此推动年金基金健全三年以上长周期考核机制、开展长期投资。

实际上,2025年人社部公布全国企业年金基金业务数据时,已将当期收益率改为“近三年累计收益率”,被认为是引导企业年金基金“长钱长投”的实操之一。

年金作为养老金,是典型的长期配置型资金。不过,长期以来,企业年金并非真正意义上的“长钱长投”,长期配置型资金“短期化考核”问题凸显。



完善长周期考核机制,对于引导年金基金进行长期投资、稳健投资意义重大。

据记者了解,此前年金基金普遍实施年度收益排名与绝对收益考核,有的还会按照季度、月度业绩来进行排名“赛马”,同时将排名结果与资金的分配联系起来。“这种机制下,为了不流失份额,投资决策不可避免地导向短期化。”来自年金投管理机构的一位人士表示。

年金基金考核期限过短,易使投资管理人的投资行为和收益目标短期化。一方面,投资管理人在进行资产配置时更加注重短期绝对收益,难以开展对于长期优质资产的配置,并获得长期超额收益;另一方面,在市场波动较大时,投资人迫于排名压力被动加仓或者减仓,给年金平稳运行带来挑战。

在多位业内人士看来,完善长周期考核机制,对于推动投资管理人以更长期的视角开展投资具

有积极意义。通过拉长考核周期,可以引导投资管理人淡化短期排名,注重长期风险控制和跨周期资产配置,从而提升年金基金的稳健性和收益能力。

更多中长期资金有望入市

完善年金基金长周期考核,也是年金基金投资应对新形势下外部挑战的需要。

近年来,随着外部环境复杂多变,年金基金的投资环境也发生了重大变化,年金基金投资和到期资金再投资面临巨大挑战。其中一个突出变化是,随着利率中枢不断下行,作为年金基金主要投资品种的固定收益类资产收益率下行明显,对年金基金的业绩贡献下降。

某年金投管理机构人士分析,随着固收资产贡献下降,未来权益类资产在年金基金投资中将发挥越

来越重要的作用。引入长周期考核机制后,年金基金权益类资产配置中枢有望抬升。

同时,新的投资环境和长周期考核机制也对年金基金管理机构提出了更高要求。年金基金管理机构应坚持以委托人和受益人的权益为核心,提升自身管理水平。

中国证监会主席吴清此前表示,考核周期短是多年来制约商业保险资金、年金基金等一些中长期资金扩大A股投资的卡点,考核周期过短,长钱就难以长投。实施长周期考核,能够有效熨平短期市场波动对业绩的影响,提升中长期资金投资行为的稳定性。

耐心资本将进一步壮大

完善年金基金长周期考核相关指导意见的落地,是我国推动中长期资金入市、壮大耐心资本等一系列政策的重要组成部分。

2024年9月,中央金融办、中国证监会联合印发《关于推动中长期资金入市的指导意见》;2025年1月,中央金融办等六部门联合印发《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》,一系列举措聚焦打通中长期资金入市卡点和堵点,引导中长期资金入市。其中,推动专业机构投资者建立健全三年以上长周期考核机制是重要内容。此后,公募基金、国有商业保险公司的长周期考核机制相继落地。

天职国际金融业咨询合伙人周瑾表示,2024年以来,政策层面持续引导中长期资金入市,并推动商业保险资金、各类养老金等中长期资金建立健全长周期考核机制,引导树立长期业绩导向。对于年金基金而言,完善考核机制可推动放宽对其短期业绩波动的容忍度,引导其提高对权益类资产的配置比例,丰富投资工具,从而优化整体资产配置结构,实现长期稳健的增值目标,支持资本市场稳健发展。

中国社会科学院世界社保研究中心主任郑秉文近日也表示,中长期资金长周期考核已经开始铺开,这意味着资本市场监管方式从数量限制规则转向谨慎规则。这是一个巨大的变化,从长期看有利于中国中长期资金的大发展。

据《证券时报》作者:邓雄鹰

2025年主动权益类基金诞生75只“翻倍基”

2025年正式收官。过去一年中,A股市场在结构性震荡中走出了上升曲线,上证指数一度站上4000点关口,创下近10年来新高;人工智能、半导体等“硬科技”板块贯穿全年,成为引领行情的清晰主线;全市场市值历史性突破100万亿元,展现出强劲的韧性。在此背景下,作为投资者参与市场、分享经济增长红利的重要工具,主动权益类基金交出了不俗成绩单,2025年共诞生了75只净值增长率超过100%的“翻倍基”。

资本市场改革催生“翻倍基”

A股市场的稳健运行,离不开一系列资本市场改革政策的护航。从《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》的发布,到《推动公募基金高质量发展行动方案》(以下简称《行动方案》)的出台;从公募基金费率改革的持续推进,到业绩比较基准新规的发布……这一系列举措旨在推动公募基金行业真正践行以投资者为本的理念,重塑健康的行业生态。

Wind数据显示,在成立满一年的逾4100只主动权益类基金中,2025年实现正收益的产品数量超过4000只。这充分展示出在结构性的市场环境中,专业的主动管理能够有效地捕捉超额收益。尤为引人注目的是,2025年共有75只主动权益类基金净值增长率超过100%,成为市场上耀眼的“翻倍基”。

其中,永赢科技智选混合基金以2025年净值增长率达233.29%成为年度冠军,打破华夏大盘精选基金在2007年创下的年度收益率(226.24%)纪录。该产品的优异表现既与2025年AI算力需求的爆发高度相关,也充分展现了基金经理对产业趋势的敏锐洞察与精准把握。

此外,还有公募机构凭借投研平台扎实、团队能力突出,在2025年手握多只“翻倍基”。以易方达基金为例,其旗下共有10只产品跻身“翻倍基”行列,该数量在行业内领先。其中,易方达基金基金经理武阳在管的3只基金,其在2025年净值增长率约达120%,展现了出色的行业配置能力;秉持均衡成长风格的易方达基金基金经理刘健维,在管的3只产品2025年的净值增长率均超过110%。

展望2026年权益市场投资策略

一时的业绩爆发或许有市场风格的加持,真正衡量基金管理能力的,是其能否为投资者提供可持续的长期回报。基金净值能否不断创出新高,是一个重要的观察维度。根据Wind数据统计,截至2025年12月,上述4100只主动权益类基金中有500多只产品创下了自成立以来的净值新高。

业内人士分析称,2025年,主动权益类基金诞生75只“翻倍基”,既是对过去一年公募基金管理人主动管理能力的一次检验,也在一定程度上预示着未来行业发展的趋势——业绩的爆发或将更依赖于对产业趋势的深刻洞察、对上市公司的深度研究,以及建立在强大投研平台之上的、可持续的投资方法论。

展望2026年权益市场投资主线,永赢基金首席权益投资官、权益投资部总经理高楠表示:“2026年有望看到A股上市公司盈利出现整体性拐点。整体的策略可以概括为‘优选成长,布局周期’。一方面,未来一段时期内能够兑现成长业绩的成长股仍然具备优势,另一方面,市场风格有望趋于均衡,除成长主线外,那些具备价格弹性的周期类资产也值得关注。”

据《证券日报》作者:昌校宇

理财风向

19家上市银行布局财富管理新赛道

随着高净值客户群体快速扩容,国内上市银行正加速设立专门财富管理部门,将零售银行的战略重心从“产品销售”转向“全生命周期资产配置”。

2025年,国有大行如邮储银行、中国银行、交通银行等纷纷完成总行层面的财富管理业务整合,股份制银行和城商行也通过平台化模式打通私人银行与财富管理职能。业内人士指出,这一轮布局不仅是组织调整,更标志着银行从传统渠道角色向“生态主导者与整合者”转型,财富管理正在成为新的增长引擎。

19家上市银行设立财富管理部门

随着高净值客户群体快速扩容,银行对财富管理专业化的需求日益迫切。中信证券在组合配置报告中预测,2025年国内居民金融资产总量将接近300万亿元,高净值客户呈现年轻化、专业化、多元化特征,整体偏好稳健配置,现金及存款仍为主要资产配置方向。财富管理从“产品销售”向“全生命周期资产配置”转型,成为零售银行新的增长引擎。

截至2025年末,据记者不完全统计,共有19家上市银行设立或调整财富管理相关部门。其中,有3家国有行、6家股份制银行、8家城商行及2家农商行。

国有大行方面,邮储银行在2025年年初在总行层面新设“财富管理部”,依托覆盖全国近4万个网点、6.7亿个人客户的渠道优势,将财富管理作为核心战略。

中国银行则在2025年8月完成个人金融条线调整,将原有个人金融部、财富管理与私人银行部及网络金融部整合为“个人数字金融部”和“消费金融部”,其中个人数字金融部下设数字化平台和私人银行中心,实现财富管理与数字化服务协同。

2025年12月,交通银行完成总行层面的财富管理业务整合,正式成立“财富管理部”,以全行范围统筹个人财富管理业务。交行此次整合,更多强调业务协同和战略统筹,旨在优化零售业务结构、提升高净值客户服务能力,同时强化数字化平台和财富管理产品线的连接。

股份制银行和城商行则普遍采取财富管理与私人银行业务整合模式。浦发银行将原私人银行部更名为“财富管理及私人银行部”,整合财富与私行业务职责;招商银行零售金融总部下设“财富平台部”,与私人银行部、零售客群部协同;上海银行、杭州银行均在总行层面新设财富管理部门,以平台化模式推动业务整合和资源共享。

“独立财富管理部门不仅是组织调整,更体

现总行职能向“大脑”模式转变,通过统一的专业输出和风控决策,提高全行财富管理服务的专业性和一致性,为从产品驱动向价值驱动转型奠定基础。”中金公司在一份研报中指出。

多家国有大行强化财富管理战略

三家国有大行在2025年先后在总行层面设置财富管理部门或调整战略,引起业内关注。在财富管理赛道上,国有大行既有天然优势,也面临结构性挑战。南开大学金融学教授田利辉指出,国有行拥有庞大客户基础、深厚信任和广泛网点布局,以及海量存量资产,这为高净值客户获取与深度经营提供了稳固基础。例如,交通银行截至2025年6月末零售AUM(资产管理规模)达5.79万亿元,零售客户2.02亿户,网点2800余个。凭借分层经营策略和高净值客户培育,国有银行中间业务收入增长迅速,财富管理已成为收入结构优化的核心引擎。

然而,国有银行在财富管理发展中也面临结构性挑战。由于长期依赖传统业务模式,机构在向以客户为中心的敏捷服务转型时存在一定难度,同时在专业化能力与市场化机制的匹配上仍有提升空间。投研能力、资产配置能力以及覆盖全生命周期的客户陪伴服务尚需进一步强化,部分理财子公司在产品创新和客户体验上已面临来自市场的竞争压力。

田利辉分析称,成立财富管理部门不仅是组织调整,更是战略转向。全球低利率环境下,传统存贷利差盈利空间受限;同时,居民财富持续增长、人口老龄化加速,多元化资产配置与养老财富管理需求扩大。成立专设部门、整合资源、提升专业化能力,旨在将财富管理升级为驱动银行轻型化发展的核心战略。

相比之下,股份制银行和城商行在财富管理赛道布局更注重精准市场定位。比如,招商银行将财富管理列为三大核心能力首位,浦发银行提出“财富金融”五大赛道布局,中信银行实施“五个领先”战略,杭州银行深化“制胜财富”战略转型,大力发展财富管理业务。

上市银行全力打造财富管理生态

财富管理业务发展周期长,投入前置性强。业内人士认为,财富管理是“高投入、高产出”业务,其前期投入主要集中在人才储备、科技基础设施、客户运营体系建设等方面,而利润贡献通常滞后。“机构在战略蛰伏期内,应重点关注潜力指标,如投顾数量、AUM增长,而非短期利润指标,以实现从规模驱动向价值驱动的跨越。”中金公司在研报中指出。

在业务逻辑上,银行正在从“产品销售”向“全场景陪伴”转型。例如,平安银行将财富管理深度嵌入“综合金融+数字化”生态;中信银行推进“财富管理-资产管理-综合融资”大价值循环;兴业银行通过“财富与资管战略工作组”打通投资银行、资产管理、财富管理的价值

链。一位股份行财富管理人士对记者表示,银行角色已从“渠道推荐方”转向“生态主导者与整合者”,通过主导综合方案设计、整合信托、法律、税务等专业机构,形成以客户为中心的“服务联盟”。

最新行业数据印证了银行财富管理业务的良好发展态势,2025年三季度上市银行财富管理领域AUM实现持续扩容,部分银行展现出强劲的增长动力,行业整体呈现“规模扩张-结构优化-收入提升”的良性循环格局。从具体机构表现来看,邮储银行凭借其广泛的零售渠道网络优势,零售AUM达到17.89万亿元,继续稳居行业前列,彰显出强大的客户基础与规模优势;浦发银行财富管理AUM同比增速达到19.07%,增速位居上市银行第一梯队,反映出其在客户拓展与资产留存方面的显著成效;南京银行表现同样亮眼,零售AUM同比增速17.14%,同时代销业务中间业务收入同比增长47.42%,实现了规模与收入的同步高增长,印证了其业务结构优化的成果;北京银行私人银行客户数同比增长近18%,高净值客户群体的快速增长为其财富管理业务的高质量发展奠定了坚实基础。

业内分析人士指出,上市银行财富管理业务的全面增长,一方面得益于居民财富持续向金融资产配置的大趋势,另一方面也离不开银行近年来在业务转型、服务升级、科技赋能等方面的持续投入,规模扩张为业务结构优化提供了基础,而结构优化又进一步推动了中间业务收入的提升,形成了可持续的发展闭环。

展望2026年,银行财富管理业务有望进入加速布局与深度竞争的新阶段。支撑行业发展的核心驱动力依然强劲:一方面,随着国内经济持续稳定恢复,居民人均可支配收入稳步增长,财富积累效应持续显现,为财富管理业务提供了广阔的市场空间;另一方面,高净值客户群体规模不断扩大,其财富管理需求已从传统的资产增值向资产保全、传承规划、跨境金融、税务筹划等多元化、综合化方向延伸,为银行财富管理业务的升级提供了新的增长点。

业内普遍分析认为,未来一年,机构在财富管理领域的战略投入力度、组织架构优化成效以及长期客户运营能力,将成为决定其在行业竞争格局中地位的核心变量。值得注意的是,在行业竞争日趋激烈的背景下,银行财富管理业务的胜负关键已不再局限于短期产品销售规模的比拼,而是转向对客户资源的深度挖掘与价值绑定。

具体而言,银行能否将海量的零售客户转化为对其深度信赖的“主财富账户”客户,通过持续的专业服务与全生命周期陪伴,构建起长期、闭环的财富管理生态体系,将直接决定其在未来财富管理赛道中的核心竞争力。对于银行而言,唯有坚持长期主义,持续深化数字化转型,强化专业能力建设,优化客户服务体验,才能在日趋激烈的行业竞争中占据有利地位。

据《第一财经日报》作者:陈君君