

# 基金“抢跑”春季行情 10只产品拿到开年“大红包”



AI生成

2026年开局,A股市场便迎来了一场酣畅淋漓的“开门红”行情,在这场被市场誉为“最强开年”的行情背后,是公募基金等机构资金早已提前“抢跑”布局的身影。

记者采访调研了解到,众多基金经理在2025年四季度末便已悄然提升仓位,精准抓住“春季躁动”行情。随着市场行情回暖,商业航天、半导体芯片、创新药等板块多点开花,10只基金在开年第一周便大涨超20%,市场赚钱效应显著。

## 基金“抢跑”春季行情

“我们在去年10月到11月的时候,眼看市场持续缩量震荡,果断执行纪律,基本上把仓位降到了70%,躲过了一波回调。”近期,一位管理规模超50亿元的公募基金基金经理向记者回顾了他去年年底至今的操作。

他坦言,等待市场确认信号的过程是煎熬的,但一些积极因素在去年12月开始出现。“我们观察到一系列宏观和产业层面的边际变化,比如PMI(采购经理指数)数据初现企稳迹象、海外流动性预期转向,以及我们重点跟踪的半导体产业链出现了供不应求的情况,综合判断下,我们认为市场回调差不多了,于是在去年11月底到12月份开始加仓,因为我们判断,一定不能错过这波力度可能超预期的‘春季躁动’行情。”

据了解,该基金经理以科技成长风格见长,并且在近期大幅加仓了以存储芯片为代表的半导体芯片股票,其代表作在今年的开门红行情中已经录得了超15%的收益率。

除上述基金经理的“自述”外,近期,一些上市公司的回购公告也将更多知名基金经理的“潜伏”操作公之于众。公告显示,多位基金经理已经自去年四季度以来提前加仓,“抢跑”“春季躁动”行情。

比如,近期,洁特生物和华凯易佰均因为回购披露了最新的前十大股东信息。公告显示,苏秉毅管理的大成景恒在去年四季度不仅加仓了洁特生物,新晋成为其第九大股东,而且加仓了跨境电商概念股华凯易佰,新晋成为其第十大流通股。1月9日,华凯易佰大涨10.45%。

再比如,东宏股份也因为回购披露了最新的前十大股东名单,公告显示,王平管理的招商量化精选在去年四季度对其进行了大幅加仓,已经位列第四大股东;此外,一品红的回购公告显示,赵伟管理的富国精准医疗、吴兴武管理的广发医疗保

健均在去年四季度对该股进行了加仓,分别位列第八、九大股东。

从整体数据来看,机构资金的“抢跑”并非个例。据西南证券的研报测算,截至去年末,全市场主动权益基金平均仓位为85.74%,较前一周加仓0.74%。从最近一个月主动权益基金仓位变动情况来看,基础化工、非银金融、家电等行业仓位明显增加,分别加仓0.70%、0.69%、0.41%。

## 10只基金开年首周大涨超20%

基金经理提前“抢跑”的“春季躁动”行情,在2026年开年第一周便迅速兑现为亮眼的业绩。市场呈现出多点开花的结构性特征,尤其是在商业航天、科创芯片、创新药等成长主线上的精准布局,直接带动了一批主题基金的净值强势上攻,为投资者带来了丰厚的“开年红包”。

Wind数据显示,截至1月11日,全市场已经有10只基金年内收益率超20%,赚钱效应显著。其中,招商基金、富国基金、广发基金、易方达基金、鹏华基金旗下的5只卫星ETF以超22%的收益率霸屏,此外还有重仓科技的广发远见智选、重仓创新药的广发创新医疗两年持有A和万家健康产业A等产品,在2026年开年首周斩获超20%的收益率。其中,商业航天无疑是本轮跨年行情中“最亮眼的星”,自2025年11月24日至2026年1月9日,中证卫星产业指数在一个

多月的时间大涨85.7%,板块内牛股奔腾,臻锆科技、航天环宇、航天发展等多只核心个股涨幅超200%。

受此带动,上述5只卫星ETF成为年内领跑全市场ETF的现象级产品。鹏华卫星ETF基金经理钟成亮表示,商业航天属于产业、政策、资本三重共振的窗口期,2026年是中国商业航天的“质变元年”,技术突破、资本助力、政策支持三重共振,行业将从探索验证阶段正式迈入规模化、商业化的新阶段。

另一位重仓商业航天的基金经理也表达了相似的看法:“我们看到的不仅仅是指数的上涨,更是整个产业链订单的爆发式增长。从上游的火箭制造、卫星研制,到中游的发射服务,再到下游的卫星应用与地面设备,整个链条的需求都在被点燃。特别是我国卫星星座计划的加速推进,给整个产业链带来了确定性极高的增量订单,这是我们敢于在去年四季度重仓布局的核心逻辑。”

近期,科技产业也利好不断,特别是AI算力的激增拉动高端存储需求暴增,存储芯片产业带动整个半导体芯片产业一路高歌猛进,相关基金也赚得盆满钵满。以近期业绩优异的广发远见智选为例,该基金重仓的华虹半导体、芯原股份等个股均在今年以来录得超20%的涨幅。

基金经理唐晓斌表示,国内存储龙头公司技术迭代超预期,在海外巨头供给停滞的背景下,有望充分享受本轮存储“超级周期”的红利。未来,

随着技术迭代的加速,以及国产化的不断推进,“两存”在全球的市占率有望达到30%以上,围绕“两存”提供半导体设备的供应链,比如刻蚀、沉积、键合,以及良率检测等环节有望充分受益,先进制程也有望实现“达尔文时刻”。

## 2026年或是科技与周期共振

这场酣畅淋漓的“开门红”行情,不仅点燃了投资者的热情,也引发了各大机构对行情持续性的思考。展望后市,宏观环境向好、增量资金入市以及经济基本面的改善,被普遍认为是本轮行情的核心驱动力,这也为2026年行情的延续提供了底气。

汇丰晋信宏观及策略分析师李学伟认为,近期A股表现强势的原因,一方面是因为美联储降息和人民币升值为国内权益资产上涨创造了良好的宏观环境,国内重要会议定调积极、去年12月PMI和物价等基本因素改善进一步提振情绪,市场风险偏好显著改善;另一方面,保险“开门红”、存款和理财搬家等也持续为市场带来增量资金。长期来看,政策有望助力盈利周期回暖,各项经济数据也有望呈现更多亮点,将为A股跨年行情的延续提供一定支撑。

在对2026年市场主线的判断上,机构则出现了一定的“激辩”,但“科技”与“周期”成为被普遍提及的关键词。

博道基金研究总监兼基金投资部总经理、基金经理张迎军认为,2026年市场风险偏好或仍将维持较高水平,主题投资或仍将受到市场追捧,而“涨价”可能成为新的市场主线。

尽管中国经济依然面临价格下滑压力,但“固定资产投资增速持续下降并且转负”意味着在PPI(工业品出厂价格指数)长期低迷的情况下,市场机制开始作用于新增产能供给增速,加上“反内卷”政策执行,部分行业价格触底回升已经可以看到曙光。张迎军表示:“事实上,需求维持较高增速的行业,在2026年可能率先看到产能缺口的拐点,产品价格上涨将成为可能,例如锂电行业。经历漫长下跌煎熬的证券市场,将会为涨价乃至预期中的涨价提前定价交易。”

在具体的投资方向上,平安基金权益投资总监神爱前明确表示,看好科技与周期这两条投资主线。

科技端,全球AI巨头资本开支持续高增,技术迭代加速使领先优势难被追平,供应链趋稳支撑盈利向上。神爱前认为,2026年国内AI投资或提速,互联网大厂资本开支加码,中下游应用创新加速有望反哺上游算力需求,叠加自主可控大趋势下,国产半导体产业链有望迎来投资机会。

周期端,产能扩张步伐明显放缓,市场的供给结构正朝着更健康的方向调整,当前重点看好供给约束良好、需求温和复苏的周期品种,如化工、工业金属及其他品种。

据《证券时报》作者:裴利瑞

# 中国首家万亿级ETF基金公司诞生

1月12日,公募基金行业迎来标志性时刻。Wind数据显示,华夏基金旗下ETF产品管理规模正式突破1万亿元,达10166.84亿元,成为国内首家跻身“万亿ETF俱乐部”的基金管理公司。

## ETF规模攀升,头部公司领跑新企加速进场

截至1月12日,全市场ETF总流通市值已达6.27万亿元,较年初增长0.25万亿元,ETF管理规模超过千亿元的基金公司共有16家。此外,易方达基金以9248.2亿元的规模位居第二,与华夏基金共同构成了行业第一梯队。华泰柏瑞基金、南方基金分别以6490.23亿元和4560.66亿元的规模位列第三、四位,形成了明显的头部集团效应。

根据统计,行业前五名管理公司的ETF总规模已达34243.07亿元,占行业总规模的54.6%。前十大基金公司ETF规模总和更是占据了全市场超过七成的份额,头部集中趋势明显。

近年来,ETF市场呈现加速发展态势。2024年9月,国内ETF规模突破3万亿元;2025年4月,国内ETF规模站上4万亿元关口;2025年8月,ETF市场实现了5万亿元的规模跨越;2025年年底,国内ETF规模突破6万亿元。

截至去年底,ETF总规模达6.02万亿元,较2024年底增长2.29万亿元。A股开年首周大涨,ETF市场规模也持续增长。从规模变动来看,上周全市场ETF规模猛增1603.45亿元。其中,股

## ETF凭借创新优势,为资产配置注入新活力

展望未来,华泰证券分析师沈娟表示,在低利率环境下,居民与机构资金对稳定、透明、可持续回报的配置需求持续增强,权益市场在政策托底与经济结构转型支撑下呈现中长期稳步上行特征,推动ETF逐步由交易工具向基础配置工具演进。相较主动型产品,ETF在费率、风格稳定性与风险暴露可控性方面具备显著优势,更契合长期资金的资产配置逻辑。随着产品形态持续创新,兼顾风险分散与配置稳定性的股债恒定ETF、策略ETF等新品类,也有望承接配置型资金增量,成为市场新的增长极。

深圳一家公募基金投研人士称:“最近几年,无论是中央汇金大手笔增持宽基ETF,还是个人投资者大量买入各种宽基、行业ETF,都显示出ETF在交易端的影响力在增大。由于目前ETF的种类众多且流动性更佳,投资者可以根

票型ETF单周大增1729.99亿元,总规模一举突破4万亿元。

在头部基金公司领跑的同时,ETF市场持续吸引新玩家入场。2025年以来,创金合信基金、鑫元基金、长城基金、兴证全球基金等首次布局ETF产品。业内预计,后续将有更多基金公司进军ETF赛道。

ETF的快速发展,与监管层的政策推动密不可分。2025年1月,中国证监会发布的《促进资本市场指数化投资高质量发展行动方案》提出,持续丰富指数基金产品体系,包括积极发展股票ETF,稳步拓展债券ETF,支持促进场外指数基金发展,稳步推进指数产品创新。同时,加快优化指数化投资发展生态,包括优化ETF注册发行安排,全面完善ETF运作机制,以及降低指数基金投资成本等。

2025年5月发布的《推动公募基金高质量发展行动方案》强调,实施股票交易型开放式指数基金快速注册机制,原则上自受理之日起5个工作日内完成注册。

据自身需求来买卖,通过买入ETF交易一方面可以把握行业波动的机会,另一方面也可以回避单个股的投资风险,因此受到追捧也不足为奇。”

整体而言,我国ETF的持续爆发式增长,既彰显了国内资本市场产品体系的不断成熟与完善,也反映出投资者对低费率、高透明、广覆盖的指数化投资工具的强劲需求。华夏基金率先迈入ETF万亿管理规模行列,既是其20余年深耕指数投资、构建完整产品生态的必然结果,也为行业树立了标杆。

随着更多基金公司的布局发力,ETF市场竞争与创新将持续深化,既为投资者提供更丰富的资产配置选择,也为资本市场的长期健康发展注入持续动力。

据《深圳商报》作者:陈燕青

# 增资、收购动作不断 券商加速布局公募赛道

近年来,随着公募基金市场的迅速发展,券商积极把握业务机遇,通过对公募基金子公司增资、收购公募基金子公司股权等方式,持续加码布局公募基金赛道,完善资管业务版图,深化业务协同,提升行业竞争力。

## 谋求公募基金控股权

1月12日晚间,华安证券发布公告称,拟向子公司华富基金增加出资额1020.41万元,对应增资价款为2646.16万元。增资完成后,华安证券持有华富基金股权比例将由49%增加至51%,成为华富基金控股股东。

公开信息显示,华富基金注册资本为2.5亿元。2025年前三季度,华富基金实现合并营业收入2.54亿元,净利润1921.87万元(未经审计数据)。Wind数据显示,截至1月16日,华富基金旗下共有87只基金产品,基金资产净值合计1065.17亿元。

对于本次交易的影响,华安证券表示,本次交易有助于提升公司对华富基金的控制力,完善公司财富管理业务布局,增强对客户资产配置服务能力,进一步提升公司核心竞争力。同时也有利于华富基金更好落实《推动公募基金高质量发展行动方案》,实现差异化经营和高质量发展。

从行业实践来看,除对基金子公司增资外,券商也积极通过收购股权的方式获取基金公司控制权。例如,去年9月份,中国证监会核准上海证券成为新疆前海联合基金管理有限公司(以下简称“前海联合基金”)主要股东,对上海证券依法受让前海联合基金2亿元出资(占注册资本比例100%)无异议。

对此,深圳市前海排排网基金销售有限责任公司公募产品经理朱润康表示:“券商通过增资或收购股权来控制公募基金子公司,是其优化业务结构、把握发展机遇的重要举措。强化对公募基金公司的控制权,有利于券商推动投行、经纪、资管与公募业务深度融合,深化资源协同,推动收入结构进一步多元化,从长远来看有助于券商更好地融入公募基金发展浪潮,构筑长期优势。”

## 打造业务协同新生态

券商收购公募基金子公司股权,一定程度上是出于获取公募基金业务牌照的考量。通过参股、控股公募基金子公司等形式获取公募牌照后,券商可以将存量的“大集合产品”(参考公募基金模式运作的产品)交由旗下公募基金子公司来管理,以顺利完成公募化改造,避免产品清盘带来的冲击。例如,去年11月24日,前海联合基金发布公告称,从当日起,“上海证券弘利债券型集合资产管理计划”产品名称变更为“新疆前海联合弘利债券型证券投资基金”,该产品管理人也相应由上海证券变为前海联合基金。

在“一参一控一牌”的监管要求下,不少券商对公募赛道的布局已较为完善,通过参股、控股公募基金子公司或设立资管子公司来开展公募业务,例如,兴业证券控股兴证全球基金(持股比例51%),参股南方基金(持股比例9.15%),同时旗下100%持股的兴证资管也拥有公募业务牌照。

在当前市场竞争日益激烈的背景下,公募基金业务有望为券商带来新的盈利增长点。“加速公募化布局有利于助推原本聚焦高净值客户服务的券商资管打开普惠金融市场,服务更广泛的群体,为不同风险偏好的客户提供财富管理。”东吴证券非银金融首席分析师孙婷表示。

聚焦公募赛道的战略布局,多家券商披露了最新“打法”。例如,东方证券表示,未来将围绕公募与私募双轮驱动的发展策略,通过持续完善产品线布局、推进多元投研能力建设等举措,着力提振经营业绩。国信证券则表示,将持续开拓与公募基金公司的合作空间,从传统代销模式走向更深层次的战略协同,包括定制化策略输出、投研资源共享等,共同构建“产品+服务+生态”的综合创收模式。

“未来,券商布局公募赛道需聚焦整合协同与差异化发展。”朱润康进一步表示,一方面,券商应打通“投研-销售-托管”全链条,提升运营与服务效能;另一方面,应立足特色化竞争,重点强化主动管理能力,或携手中小基金公司深耕细分赛道,提供“投研+销售”一体化解决方案,从而优化业务模式与收入结构,形成在财富管理领域的综合竞争优势。 据《证券日报》作者:于宏