

前8个月私募证券投资基金备案总量同比增逾八成

■本报记者 昌校宇

私募排排网最新统计数据显示,今年前8个月,全市场私募证券投资基金备案总数达7907只,较去年同期的4340只大幅增长82.19%。此外,从月度走势来看,自3月份起私募证券投资基金备案呈现明显回暖态势,单月新增备案数量保持在千只以上,反映出行业发行热度不断攀升。

排排网旗下融智投资FOF基金经理李春瑜对《证券日报》记者表示:“2025年以来,私募证券投资基金备案数量大幅增长的主要原因包括四个方面:第一,A股市场稳步回升,人工智能等战略性新兴产业表现持续强劲,带动市场风险偏好上升,吸引更多投资者通过私募证券

基金参与市场;第二,私募基金行业信息披露和运作规范持续完善,增强了投资者信心;第三,私募证券投资基金展现出较强赚钱效应,进一步激发了投资者的参与热情;第四,量化投资策略迅速发展,并在当前市场环境中表现出显著优势,持续获得投资者的青睐。”

从策略类型来看,股票策略产品成为备案主力。数据显示,今年前8个月,私募市场备案的股票策略产品共5173只,占备案产品总量的65.42%,较去年同期的2704只大幅增长91.31%。

随着投资者对多元化资产配置的需求不断提升,多资产策略、期货与衍生品策略产品的备案数量也实现平稳增长。今年前8个月,私募市场备案的多资产策略产

品达1116只,期货及衍生品策略产品为841只,分别占备案产品总量的14.11%和10.64%,较去年同期的632只、504只分别增长76.58%和66.87%。

量化私募证券投资基金在整体备案产品中的占比持续提高。数据显示,今年前8个月,全市场合计备案量化产品3584只,占备案产品总量的45.33%,数量较去年同期(1789只)实现翻倍。其中,股票策略量化产品占绝大多数,达2601只;期货及衍生品策略量化产品为495只。

对此,前海矩阵资本管理(深圳)有限公司首席投资官龙筋在接受《证券日报》记者采访时表示:“私募机构对股票资产预期趋于乐观,积极把握市场调整机会,加快

布局股票策略产品。尤其是量化私募机构大量备案股票策略量化多头类产品,进一步巩固了股票策略在市场上的主导地位。此外,随着A股市场企稳回升,投资者信心得以增强,人工智能、人形机器人等科技板块表现突出,股价显著上涨,也大幅提升了股票策略产品对投资者的吸引力。”

百亿元级量化私募机构成为产品备案的主力。私募排排网最新统计数据显示,今年前8个月,有产品备案的私募基金管理人共计2154家。其中,管理规模在5亿元以下的私募机构备案产品数量最多,1436家机构合计备案产品2690只,占备案产品总量的34.02%;76家百亿元级私募机构合计备案产

品1936只,占备案产品总量的24.48%,平均每家机构备案产品不少于25只。

具体来看,百亿元级私募机构中,今年前8个月,宽德私募以备案产品118只位居榜首,其产品主要集中在股票量化多头策略,尤其偏重中证500指增产品。黑翼资产以备案112只产品紧随其后,其备案产品以股票量化多头策略和量化CTA策略为主,也侧重中证500指增产品。明达投资备案101只产品,排名第三,同样专注于股票量化多头策略,并倾向于空气指增产品。

此外,今年前8个月,备案产品数量不少于20只的53家私募基金管理人中,百亿元级私募机构占31家,包括25家百亿元级量化私募机构。

上半年公募基金行业 管理费收入同比增长1.37%

■本报记者 彭行蕊

Wind资讯数据显示,上半年公募基金行业收取管理费达623.13亿元,较去年同期增加8.44亿元,同比增长1.37%,但是较2023年7月份费率改革前的713.05亿元减少89.92亿元。费率调整对公募基金行业收入结构的长期影响仍在延续。

同时,各类型产品管理费收入分化明显,头部基金公司之间竞争激烈,开始从单纯“规模比拼”转向体系化能力较量,行业洗牌进程加速,公募基金行业正经历从“规模驱动”到“质量竞争”的深层变革。

管理费微增

根据中国证券投资基金业协会数据,公募基金行业总规模在今年上半年增加了1.56万亿元至34.39万亿元,这为管理费收入增长提供了基础,但不同类型基金的表现呈现显著分化。其中,率先启动降费的权益类基金(股票型+混合型)仍承压,上半年管理费收入为266.25亿元,同比降幅为6.27%,占行业总管理费比重降至42.73%,较去年同期下降3.48个百分点。业内人士认为,费率改革对权益类基金的影响持续释放,倒逼机构在投研能力、产品创新上寻求突破。

与之形成鲜明对比的是,低风险品类与特色品类成为管理费收入增长的“压舱石”。货币型基金、债券型基金上半年管理费收入分别达184亿元、146.21亿元,均创下同期历史新高,凭借稳健的规模增长支撑起行业管理费收入的“半壁江山”。此外,QDII(合格境内机构投资者)基金与另类投资基金上半年表现亮眼,管理费收入分别为19.41亿元、3.43亿元,同比分别增长22.85%、109.15%,前者受益于海外市场配置需求提升,后者则依托差异化策略打开增量空间,成为行业新的收入增长点。

深圳市前海排排网基金销售有限公司公募基金运营曾芳向《证券日报》记者表示,上半年公募基金行业管理费收入温和复苏,源于四大因素:一是公募基金行业管理规模创历史新高,为管理费收入增长提供了基础动力;二是产品结构持续优化,货币、债券基金等低风险品类成为增长主力,管理费收入创下同期历史新高,成为整体增长的重要支撑;三是费率改革的影响仍在延续,对管理费收入的调整效应仍在;四是市场环境带动权益类基金规模边际改善,间接推动管理费收入回升。

头部竞争升级

从机构维度看,行业“马太效应”持续加剧,但头部阵营内部的竞争焦点已发生转变。Wind资讯数据显示,截至目前已披露数据的196家公募机构中,上半年管理费收入超10亿元的机构达21家,易方达基金、华夏基金、广发基金、富国基金等头部公募机构稳居第一梯队,依次与差距呈现新变化:易方达基金虽以39.18亿元管理费收入居首,但同比减少1.67亿元;华夏基金以30.01亿元紧随其后,与易方达基金的差距进一步收窄;广发基金与富国基金的管理费收入分别为29.09亿元、25.17亿元,广发基金与华夏基金的差距已缩至0.92亿元。

值得关注的是,头部公募机构的竞争已从单纯的规模扩张,转向体系化能力的打造。晨星(中国)基金研究中心高级分析师吴粤宁在接受《证券日报》记者采访时表示,在管理费下滑的背景下,头部公募机构凭借规模、产品竞争力及运营成本等优势,持续保持较高盈利水平。其竞争重心已由规模扩张转向体系化能力的打造:其一,着力夯实多资产投研平台的深度与稳定性,持续输出超额收益;其二,积极推进产品创新,精准匹配投资者多元需求,开拓市场新空间;其三,充分借助数字化运营手段,有效削减边际成本,实现资源的高效利用;其四,依托直销与投顾服务的优质体验,提升个人客户的黏性,构建坚实的客户基础。

这种竞争逻辑的转变,也体现在头部公募机构的盈利表现上。以易方达基金为例,上半年净利润为18.77亿元,同比增长23.84%,其在投研、产品、服务上的综合投入推动业绩实现增长;广发基金则凭借产品结构优化,净利润同比增长43.54%至11.80亿元,排名从去年同期第7位跃升至第4位,展现出体系化能力对业绩的拉动作用。

行业洗牌加速

与头部公募机构的稳健表现形成对比的是中小公募机构仍面临严峻挑战。据统计,截至目前已有8家中小公募机构上半年净利润亏损,包括九泰基金、江信基金等,这些公司上半年营业收入均不足7000万元,最少营业收入仅有280余万元,反映出中小公募机构在规模、品牌、投研资源上依旧存在短板。

从行业看,104家公募机构上半年管理费收入同比增长,其中7家的管理费收入增加均超1亿元;有92家公募机构上半年管理费收入同比下降。多数中小公募机构仍处于“增收难增利”的困境。

对此,业内人士分析称,一方面,费率改革压缩了收入空间,中小公募机构难以通过规模效应摊薄成本;另一方面,在头部公募机构强势布局低风险、特色品类的背景下,中小公募机构的差异化优势难以凸显,进一步加剧了生存压力。

前海开源基金首席经济学家杨德龙向《证券日报》记者表示,未来行业洗牌将更聚焦“能力壁垒”:头部公募机构凭借综合优势持续巩固地位,部分具备细分领域特色的中小公募机构或可寻求差异化突围机会,但缺乏核心竞争力的公募机构将面临更大的出局风险。这种分化不仅是规模与收入的差距,更是投研、运营、服务等体系化能力的断层。

展望下半年,多位受访人士表示,随着费率改革的进一步深化与市场环境的变化,公募基金行业管理费的竞争将更加依赖“质量提升”——无论是头部机构的体系化竞争,还是中小机构的差异化突围,均需围绕为投资者创造价值核心,在产品创新、投研深耕、客户服务上持续发力。

聚焦·上市券商半年报

上市券商利息净收入同比增超30%

两融业务“以量补价”策略显成效

■本报记者 周尚彤

融资融券业务(以下简称“两融业务”)作为券商信用业务的核心支柱,其规模变化对券商业绩有着显著影响。

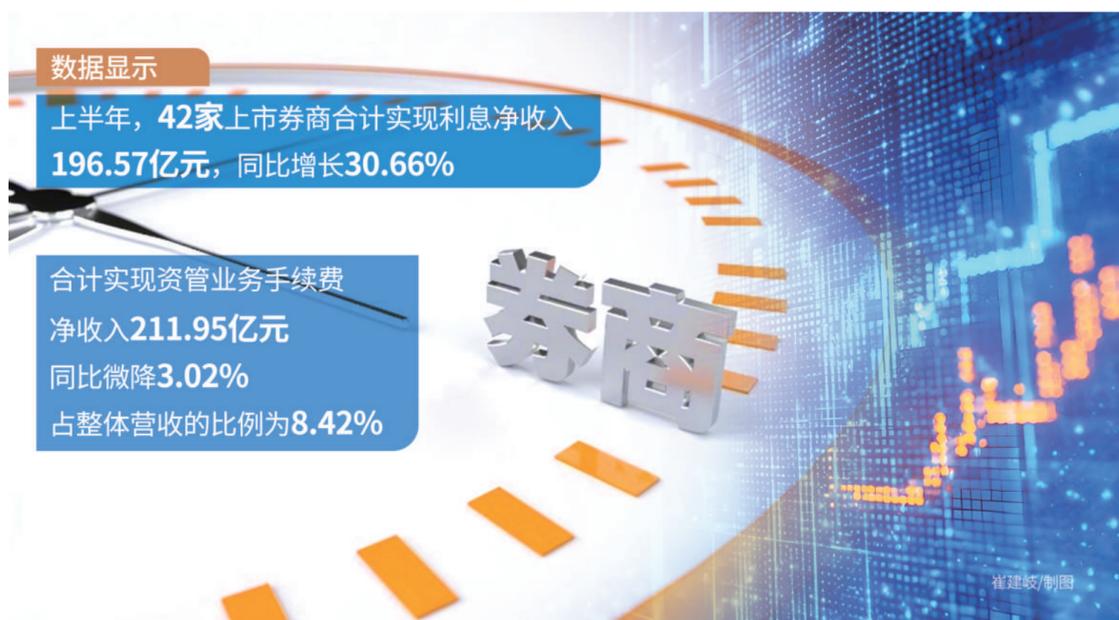
上半年,伴随A股市场活跃度回升与投资者风险偏好回暖,两融需求显著释放。在低利率环境下,上市券商普遍通过“以量补价”策略对冲利率下行压力,推动利息净收入实现同比30%以上的高增长。进入下半年,两融余额突破历史峰值后维持高位,券商正通过客户深耕、产品创新与风控升级,持续挖掘两融业务增长潜力。

分化趋势进一步凸显

上半年,两融余额维持在1.8万亿元高位运行,为券商利息净收入增长奠定基础。在此背景下,上市券商普遍采取扩大两融业务规模的策略,通过“以量补价”实现经营目标。

收入方面,42家上市券商上半年共实现利息净收入196.57亿元,同比增长30.66%。从具体券商表现来看,头部券商依旧占据两融业务主导地位。其中,国泰君安以31.87亿元的利息净收入稳居第一,优势显著。华泰证券紧随其后,实现利息净收入20.37亿元。中国银河证券、光大证券、长江证券、广发证券的利息净收入也均在10亿元以上,分别为19.44亿元、10.824亿元、10.815亿元、10.59亿元。

增速方面,头部券商与部分区域券商表现亮眼。国泰君安、华泰证券、中原证券上半年利息净收入同比增幅均超100%,分别为205.43%、186.62%、122.44%。财达证券、兴业证券、方正证券、浙商证券、招商证券、西南证券、国



信证券7家券商上半年利息净收入同比增幅也均在30%以上。

在两融业务整体增长的同时,上市券商内部分化趋势进一步凸显。上半年,申万宏源、东北证券、长城证券、山西证券、国联民生5家券商实现利息净收入扭亏为盈。不过,也有4家上市券商利息净收入仍处于亏损状态。

从业务实践看,上半年两融业务表现优异的券商,均围绕以客户需求为核心,结合自身资源禀赋打造差异化竞争力。

其中,国泰君安两融业务聚焦客户需求挖掘,通过优化业务场景与策略,实现新开户数与市场份额双提升;报告期内,净新增两融客户数2.64万户,同比增长

61%;两融余额1809.96亿元,市场份额9.78%,较上年末提升0.61个百分点,位于行业排名第一位。华泰证券采取融资拓生态、融券强合规的双轨策略,上半年,公司融资业务积极发掘新的业务合作点,构建多层次、差异化的客户服务体系;融券业务严格执行监管政策要求,确保合规展业;截至报告期末,母公司两融业务余额为1273.21亿元,整体维持担保比例为275.42%。作为区域券商代表,中原证券上半年聚焦存量客户激活与风险防控,实现业务稳健增长。

同时,两融市场的活跃程度,也体现在投资者参与热情的提升上。中证数据有限责任公司最新数据显示,截至9月3日,两融市场的个人投资者数量为762.22万名(2024年末为722.78万名),参与交易的投资者数量为492096名(2024年末为335247名)。

对于两融业务的未来走势,中信证券金融产业首席分析师田良表示:“虽然上市券商上半年两融费率同比下滑10%左右,但两融规模在下半年以来呈现加速扩张

趋势,有望实现‘以量补价’。目前部分机构通过降低融资比例的方式应对潜在流动性指标风险,以净稳定资金率作为限制条件测算,头部机构的资本实力优势有望展现。”

进入下半年,头部券商已明确业务重点,全力推动两融业务稳健发展,为整体业绩增长提供有力支撑。比如,国泰君安将加大拓客力度,提高潜在客户转化率;华泰证券将完善差异化营销政策和多元化营销工具,以产品创新、数字化转型驱动增长,深化全过程、各环节的业务管控;中原证券将持续跟踪市场动态,适时调整工作举措,完善利率定价机制,细化差异化利率管控,多措并举积极应对市场竞争。

拓客、创新与风控并行

进入下半年,两融市场热度

15家上市券商资管业务手续费净收入同比增长

■本报记者 于宏

近年来,券商资管业务保持稳健发展态势,业务结构不断优化。Wind资讯数据显示,上半年,42家上市券商合计实现资管业务手续费净收入211.95亿元,同比微降3.02%,占整体营收的比例为8.42%。整体来看,上半年券商资管业务收入虽同略有下滑,但仍展现出较强的业绩韧性,有15家上市券商资管业务手续费净收入同比增长。

业务收入呈现较大分化

券商资管业务主要包括向客户提供集合资产管理、定向资产管理、专项资产管理、公募基金管理等业务。具体来看,上半年,上市券商资管业务收入呈现较大分化,有4家券商资管业务手续费净收入均在10亿元以上;有22家券

商资管业务手续费净收入在1亿元到10亿元之间;有16家券商资管业务手续费净收入不足1亿元。

其中,中信证券以54.44亿元的资管业务手续费净收入保持领跑,同比增长10.77%;广发证券、国泰君安上半年资管业务手续费净收入分别为36.69亿元、25.78亿元,分别同比增长8.44%、34.2%;华泰证券、中金公司、中信建投等头部券商也保持着稳健的表现,上半年资管业务手续费净收入分别为8.93亿元、6.8亿元、6.61亿元。

值得注意的是,部分深耕资管业务的中小券商表现出色,在排名中位居前列。

例如,中泰证券超越多家头部券商,以10.78亿元的资管业务手续费净收入位列第四名。财通证券上半年实现资管业务手续费净收入6.07亿元,位列第八名。这两家券商上半年资管业务手续费净收入对整体营收的贡献度均在

20%以上,为业绩提供了重要支撑。

从增速来看,虽然上市券商上半年整体资管业务手续费净收入同比出现小幅下滑,但仍有15家上市券商该项收入同比增长。其中,部分中小券商因业绩基数较低,实现亮眼增长。例如,长城证券、国金证券资管业务手续费净收入分别同比增长79.27%、45.16%。部分头部券商则保持稳健发力,推动业绩增长,招商证券、中金公司分别同比增长29.27%、22.27%。

持续推进业务转型升级

近年来,券商积极推动资管业务转型升级,不断提升主动管理能力,优化业务结构。申万宏源资管业务立足“主动管理能力转型”和“专业化改革”的中心任务,主动促转型、调结构,重点部

署投研、产品规划、渠道服务等体系建设。东方证券旗下子公司东证资管持续推进平台化、一体化、多策略投研体系建设,进一步完善产品矩阵,以需求为导向细分市场客户群体,为其提供高匹配度的产品及策略服务。

中小券商则深耕细分赛道,寻求差异化发展路径。例如,中泰证券旗下资管子公司中泰资管重点发挥权益投资特色优势,持续丰富产品体系;发力养老基金和指数基金相关业务,并大力推进资产证券化项目的开发与申报。长江证券旗下子公司长江资管重点发力构建“直销+代销”双轮驱动机制,深入服务湖北区域市场需求。

对于券商资管业务的发展,深圳市优美利投资管理有限公司董事长贺金龙对《证券日报》记者表示:“上半年,资本市场的波动和资产价格分化为资管行