

以专业投研与数智化赋能高质量发展

公募基金的长期主义新实践

■本报记者 昌校宇 方凌晨

近年来，中国公募基金行业在坚守与创新中持续发展，依托专业的投资能力，在践行国家战略、服务实体经济、满足居民财富管理需求等方面发挥着积极作用。同时，公募基金总规模屡创新高，并在今年首次突破35万亿元。

随着行业体量持续增长，多家公募机构公开发声表示，行业进一步成长需要以长期主义为锚点。当前，各家机构正将长期主义理念全面融入业务发展和经营管理的各个环节。

长期主义成共识

对公募基金而言，长期主义并非可选项，而是行业发展的必然路径，这已成为普遍共识。

易方达基金总经理吴欣荣对《证券日报》记者表示：“高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。金融要为经济社会发展提供高质量服务，必须做好金融‘五篇大文章’。而金融推动科技创新、促进绿色转型、支持数字经济、助力民生福祉，都需要着眼长远、保持耐心、久久为功。”

“长期主义是公募基金发展的基石。”景顺长城基金认为，公募基金使命是向投资者提供长期稳定回报，而投资规律决定价值的实现需要时间，只有长期资金才能陪伴优质企业成长，从而真正支持国家经济转型和创新战略。

今年5月份，证监会发布《推动公募基金高质量发展行动方案》（以下简称《行动方案》），被视为行业迈向高质量发展的重要指南。《行动方案》明确提出“强化核心投研能力建设”等要求。在南方基金副总经理、首席投资官茅炜看来，《行动方案》为行业破解发展痛点、锚定长期主义方向提供了根本遵循。

茅炜同时表示：“在践行高质量发展过程中，我们深刻认识到：长期主义是公募基金行稳致远的必然选择，而投研一体化、平台化则是将长期主义从理念转化为实践的‘桥梁’。唯有通过体系化建设夯实投研人才底座，以数智化平台沉淀价值，用机制化设计锚定长期导向，才能真正实现‘为投资者创造长期价值’的目标，让长期主义成为驱动行业自身成长、赋能高质量发展的核心动力。”

投研是关键抓手

在业务发展和经营管理的全流程中，公募机构正将长期主义落到实处，其中投研体系成为践行该理念的重要着力点。

吴欣荣介绍称，在投资端，易方达基金强调过程管理、闭环管理，不断完善长效激励机制，在考核中偏重长期业绩、团队贡献及合规风控等指标，多年以前就将近三年、近五年的中长期业绩在考核中的占比提升至80%，是行业较早执行这一标准的公司，并将风格稳定性、回撤水平、投资者盈利情况等

指标纳入考核范围，多维度引导投研人员践行长期投资、价值投资。

南方基金以“人才梯队建设”为核心推进投研体系升级。茅炜表示：“对公募基金而言，投研能力的核心在于‘人’，而长期主义的落地，首先需要一套能推动人才持续成长、确保理念有效传承的体系化机制。这既是投研一体化的起点，更是公募基金高质量发展的能力根基。南方基金致力于打造梯次合理、风格鲜明且队伍稳定的专业人才团队，为此，我们构建了分层培养、经验传承、跨域协同的立体化培养模式。”

工银瑞信基金表示，20年来，公司始终坚持以投研能力建设为基石，持续推进“平台型、团队制、一体化、多策略”投研体系建设，将“长期主义”理念深度融入公司战略、投研运作及人才培养等各个方面，逐步构建起以长期价值为导向的企业文化通过金字塔式投研人才培养模式打造高素质专业化队伍，打造了股债双优的多资产管理能力。

景顺长城基金则要求基金经理坚持从基本面出发，追求持续的长期收益，与持有人利益和市场长期方向保持一致。对基金经理的考核中，三年及五年的长期业绩考核占据更高权重。同时，通过定期投资回顾，深入回顾其组合的投资纪律、投资风格和中长期业绩表现，帮助基金经理保持风格不漂移，并持续沉淀和优化其投资方法论。当基金经理的投资风格与市



场不匹配、业绩表现落后时，公司给予较长的观察与成长期，支持和鼓励基金经理投资风格保持稳定。

借助数智化提升运营效能

随着金融科技快速发展，公募机构正积极借助数智化工具有效提升运营与投研效能。

茅炜表示：“在金融科技飞速发展的背景下，投研一体化已超越‘研究支持投资’的传统范畴，需通过数智化、平台化手段，将分散的投研资源整合为‘可沉淀、可复用、可协同’的价值网络，切实提升投研效率，践行长期主义。”

在金融科技领域布局方面，吴欣荣介绍称：“易方达基金着眼于未来十年乃至更长期的技术变革，

在行业内率先组建金融科技团队，不断探索人工智能等创新技术与资管业务的深度融合，为长期可持续发展赋能。”

“南方基金借助数字化手段增强投研协同与条线共享能力，完善反馈机制，有效提升投研转化效率；通过智能化工具对投资过程和结果开展量化分析，确保投资行为始终锚定长期价值，增强投资决策的科学性。”茅炜说。

工银瑞信基金则持续加快数字化转型。近年来，该公司加快推进新一代资产管理平台MIRRORS（智镜），推进管理驾驶舱以及智能投研、智能营销、智能风控、智能运营、智能办公等“一舱五平台”，提升数字化服务能力，为高质量发展注入强劲科技动能。

券商首席经济学家及核心研究员“转会”持续升温

■本报记者 周尚任

近期，东兴证券一则公开招聘首席经济学家的公告，再度将券商研究领域的“转会”推至聚光灯下。2025年以来，已有数十家券商发生首席经济学家或核心研究岗位人员变动，荀玉根、燕翔、陈果等行业“名将”相继转换赛道或机构，成为市场关注焦点。

在采访中记者了解到，受政策引导、行业并购、费率改革及AI赋能等多重因素影响，券商研究业务正加速回归价值本源，研究服务需直接匹配客户投资决策需求以实现价值转化的行业共识逐步深化。

多位行业“名将”流动

今年以来，券商研究核心岗位的人事变动呈现高频次、高规格特征。9月份，国泰海通原首席经济学家荀玉根正式履新国信证券，担任首席经济学家、经济研究所所长，兼任博士后工作站办公室主任。8月份，光大证券原首席经济学家、研究所所长高瑞东加盟光大保德信基金，出任总经理一职。

3月份则出现三起关键变动：华福证券原首席经济学家燕翔重回方正证券，担任首席经济学家和研究副所长；天风证券原宏观首席分析师宋雪涛加盟国信证券，担

任首席经济学家、研究所常务副所长、首席宏观分析师；中信建投原策略首席分析师陈果加盟东方财富证券，担任东方财富证券研究所副所长、首席策略官。

券商研究“名将”的流动轨迹，不仅反映出个人职业选择，背后是多重外部因素的共同驱动，也反映出券商研究业务格局的动态调整。对此，盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示：“当前，公募费率改革深化促使研究服务‘买方化’，要求券商研究所转向提供可量化、可验证、可交易的研究产品，提升专业能力需求。同时，行业并购重组与监管政策导向共同作用，增加了外部压力和战略驱动，部分人才因不适应新环境而退出或转型。此外，AI赋能降低了基础研究边际成本，提升了对高阶研究人才的需求，促使角色转变。”

其中，公募基金费率改革的持续深化，成为触发券商研究人才流动与行业格局重构的关键变量。上半年，券商分仓佣金同比下降33.98%，在佣金蛋糕持续缩水的背景下，行业分化趋势愈发显著，头部券商凭借综合研究实力守住基本盘，而部分中小券商通过精准卡位特色赛道实现逆袭，分仓佣金同比激增，市场竞争进一步加剧。

政策层面的引导也为券商研究业务发展与人才流动提供了方向。3月份，中证协正式发布《证券公司文化建设实践评估指标（2025年修订稿）》，为更好发挥智库作用，在“发挥行业智库作用”加分指标中增设加分事项，明确对券商首席经济学家或研究部门负责人积极正面发声的，予以加分鼓励。引导券商积极作为，更好发挥智库作用。

此外，《证券日报》记者从券商处获悉，今年券商分类评价自评工作底稿报送工作已于近日完成，在加分项目自评中，新增了“证券公司文化建设实践评估结果”指标，政策导向正深度影响券商研究业务布局与人才配置逻辑。

行业并购重组的加速，则成为研究岗位变动的另一重要推手。国泰海通、国联民生等公司整合期间，均出现多名分析师离职的情况。这种团队式流动背后，是研究资源与战略方向的深度绑定。

人才引入路径分化

在券商研究人才需求持续释放的背景下，行业人才引入路径明显分化，公开招聘与内部培养并行，满足不同券商的发展需求。

一方面，公开招聘成为不少券商，尤其是中小券商引入顶尖研

究人才的主要方式。从近日东兴证券发布的公开招聘首席经济学家的公告来看，此次招聘的首席经济学家需承担多重核心任务，包括跟踪分析国内外宏观经济形势、进行政策研判及解读；预判资本市场走势、全球产业链发展方向；开展专题研究，就相关专题撰写深度研报；通过上门路演、委托课题等形式，为外部客户提供投资咨询等服务；对集团及公司内部提供研究支持，引导研究所不断向新质生产力发展相关方向聚焦等。

从任职资格来看，东兴证券设置了较高门槛：首席经济学家需要拥有5年以上知名券商研究所或公募基金公司等机构工作经验，担任研究团队的主要负责人或核心骨干；具备国家宏观政策研究机构工作经验，或中国首席经济学家论坛等组织工作经历者优先；在业内具备较高知名度。

对于中小券商而言，在资源有限的情况下，如何通过研究岗位的优化实现差异化竞争？江瀚告诉记者：“中小券商研究业务需聚焦细分产业赛道，如新能源材料等特定领域，构建垂直研究能力，避免与头部券商直接竞争。同时，摒弃‘明星首席’导向，引进具有实体经济工作经验的人才，增强研究与企业实践的融合，提升客户黏性和综合变现能力。此外，采用机制创

新，如与高校合作建立联合实验室，借助AI工具提高效率，将有限资源集中于高附加值环节，实现竞争力跃升。”

另一方面，与部分券商选择公开招聘不同，大型券商更倾向于通过内部培养或定向引进的方式构建研究人才梯队，以保障研究风格的延续性与团队稳定性。申万宏源研究相关负责人向《证券日报》记者表示：“公司重视全流程干部培养机制，相继补充了多位‘懂研究’的领军人物，且绝大多数由应届生成长而来，从基层逐步成长为骨干带头人。通过内生培养与外溢赋能结合，形成申万宏源研究独有的人才生态。这种模式既保障研究风格的延续性，又通过年轻力量注入保持了创新活力。”

从行业整体来看，券商首席经济学家及核心研究员的“转会”，本质是行业发展阶段与竞争格局变化的必然结果。正如陈果所言，公募费率改革有望推动券商研究业务进一步强化专业导向，回归研究本质。从行业格局来说，预计会推动行业洗牌，而从商业模式与空间角度，券商研究所除了需要继续获取公募基金交易佣金外，也会加强探索通过研究拓展对外综合服务和对内赋能各项业务来创造更多价值。

券商“秋招进行时”：投顾、金融科技人才需求旺盛

■本报记者 于宏

近期，多家券商启动“秋招”。截至9月12日，已有中信建投、申万宏源、东方财富、国信证券等多家券商开启秋季校园招聘，积极储备优质人才。据梳理，在近期券商“秋招”中，投资顾问（以下简称“投顾”）、金融科技类岗位招聘力度加大，折射出券商加速买方投顾转型、深化金融科技赋能的行业趋势。

加速买方投顾转型

券商对各业务线人才的需求，往往直接受到市场情况和自身发展战略的影响。今年以来，A股市场走势向好，交投活跃，作为市场中的重要服务机构，券商多业务线直接受益，带动用人需求显著增长。从已公布的岗位和具体需求来看，券商对投顾、金融科技相关

岗位的招聘力度进一步加大。

在岗位方面，多家券商对投顾人员展开招聘，其岗位职责主要为深入了解客户需求，为客户提供个性化的资产配置方案、提供投资建议等。此外，多家券商还积极招聘投顾策略、投顾运营等岗位，例如，东方财富的招聘中包含投顾业务策略、投顾助理等职位，职责主要包括规划、设计投顾类产品或策略工具，参与策略工具的经营分析，适时调整策略方向等。

从业人员的数量变化也反映出券商对投顾业务的加码布局。东方财富Choice数据显示，截至9月12日，证券行业从业人员共33.04万人，较去年末减少了5928人；而投顾人数则逆势增长，较去年末增加3840人，增幅为4.78%。

“券商对投顾人才的需求增长，既受到市场向好、投资者数量增加的推动，也折射出证券行业向买方

投顾加速转型的趋势。”盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示，近年来，居民财富管理需求蓬勃增长，为券商带来了丰富的业务机遇。在此背景下，券商需进一步推进买方投顾体系建设，以丰富的产品服务组合、全周期的服务陪伴满足客户深层次的财富管理需求，全方位提升客户体验，以提升市场竞争力。

当前，券商正持续探索投顾服务升级之路。比如，华泰证券不断完善中心化支持与分布式服务相结合的投顾服务体系，通过“省心领航官”功能扩大投顾服务覆盖面、提升服务能力，实现客户需求与投顾能力的精准匹配，不断增强客户获得感。东北证券则探索建立以客户为中心的体系，针对财富管理客户、企业家客户和机构客户组建跨业务条线的团队，加快买方投顾转型，提升财富管理业务

精细化、集约化运营水平。

金融科技人才受青睐

除投顾人才外，券商对金融科技相关人才也保持着旺盛需求。例如，国信证券“秋招”中包含科技研发部产品经理等岗位，负责进行证券类App等功能需求分析、用户调研及竞品分析，设计证券交易、行情展示、资讯推送等核心功能的用户体验优化方案等。中信建投的招聘中也包括多个金融科技类岗位，包括人工智能、数据管理、算法开发、运营管理、网络安全等具体方向。

对此，中央财经大学中国金融科技研究中心主任张宁对《证券日报》记者表示：“在证券行业数字化转型加速的背景下，以金融科技赋能服务升级和业务创新已成为行业共识。近年来，券商持续加大信息技术投入，推进业务与金融科技的

上半年基金代销“百强机构”揭晓 券商分类评价新增相关加分项

■本报记者 周尚任

中国证券投资基金业协会披露了备受市场关注的2025年上半年公募基金销售保有规模百强榜单（以下简称“基金代销百强榜单”）。在此次榜单中，券商作为基金代销领域的重要力量，整体表现十分抢眼，一举占据百强榜单的半壁江山，多达57家券商上榜，其中，中信证券继续稳居券商“代销一哥”的宝座，华泰证券、国泰海通紧随其后。

据《证券日报》记者梳理，截至上半年末，前100家基金代销机构的“权益基金保有规模”总计达到51374亿元，相较于2024年末增长了5.89%；“股票型指数基金保有规模”合计为19522亿元，与2024年末相比，增长幅度高达14.57%，增长态势十分显著；“非货币市场基金保有规模”则为101993亿元，较2024年末增长了6.95%。

从“基金代销百强榜单”的构成来看，券商占据57席，银行有24家上榜，独立基金销售机构占据18个名额，保险公司则有1家人入围。长期以来，基金代销领域市场集中度较低，这使得券商之间的竞争异常激烈。

截至2025年上半年末，中信证券和华泰证券这两家券商依然跻身基金代销总榜前十，分别位列第八和第十。

在“权益基金保有规模”方面，中信证券以1421亿元的保有规模在券商中独占鳌头；华泰证券紧随其后，保有规模为1266亿元。此外，国泰海通、招商证券、广发证券、中信建投、中国银河、国信证券、平安证券以及东方财富证券的保有规模均超过500亿元。

在“非货币市场基金保有规模”方面，保有规模位居前三名的券商分别为中信证券、华泰证券、国泰海通，保有规模分别为1752亿元、1752亿元、1605亿元。广发证券、招商证券、中信建投的保有规模也均超1000亿元。

“股票型指数基金保有规模”总榜前十名券商占据了7席。中信证券持续保持领先地位，保有规模为1223亿元；华泰证券位居第二，保有规模为1150亿元；国泰海通、招商证券、中国银河、广发证券的保有规模分别为757亿元、659亿元、563亿元、509亿元；东方财富证券保有规模达474亿元。

值得关注的是，《证券日报》记者从券商处获悉，今年券商分类评价自评工作底稿报送工作已于近日完成，在加分项目自评中，新增了“上一年度代理销售权益类基金保有规模增量是否位于行业前10名、前20名，或者基金投资顾问服务资产规模是否位于行业前10%、20%”指标。

当前，代销金融产品能力已成为衡量券商财富管理转型成效的核心指标。从上市券商的表现来看，Wind资讯数据显示，上半年，42家上市券商共实现代销金融产品收入55.68亿元，同比增长32.09%。其中，中信证券实现代销金融产品收入8.38亿元，遥遥领先；其次是中金公司，实现代销金融产品收入6.03亿元；国泰海通、中信建投、广发证券的代销金融产品收入分别为4.48亿元、4.17亿元、4.03亿元；光大证券、华泰证券、招商证券、国信证券、中国银河的代销金融产品收入分别为3.25亿元、2.91亿元、2.77亿元、2.57亿元、2.35亿元。

从增速上看，南京证券、国联民生、国金证券等中小券商表现最为抢眼，代销金融产品收入同比增幅均超100%，分别为191.28%、135.08%、124.5%；西南证券、国海证券、信达证券、国泰海通、中金公司、国信证券等券商的同比增幅均超50%。

QDII基金总规模年内增长26.5%

■本报记者 王宁

Wind资讯统计显示，截至9月12日，QDII（合格境内机构投资者）基金总量已达314只，总规模为6730亿元，较年初的5320亿元增加1410亿元，增幅达26.5%，同时有多达25只产品年内净值增长超过80%。

其中，股票型QDII基金数量为215只，规模为5677亿元，产品数量和规模占比最高，而混合型 and 债券型等QDII基金的数量、规模均偏低。

市场人士认为，年内QDII基金规模增长明显高于以往水平，或反映出投资者对全球资产配置需求有所提升，投资者风险承受能力有所提升，同时也与年内部分QDII基金业绩表现有关。

今年以来，港股市场表现较好，部分QDII基金业绩走强。数据显示，截至目前，有25只QDII基金年内净值增长率超过80%，其中，多只产品超过100%。分主题来看，创新药和生物科技主题基金表现居前。

多家受访机构认为，港股市场在今年受益于充裕的流动性和科技、估值修复行情表现强劲，尤其是创新药、消费和科技等行业的QDII基金，成为业绩领跑者。此外，QDII基金投资范围较广，特有的灵活性使其在选股和行业配置上更具优势，尤其在港股创新药等非港股通标的中表现突出。

据了解，近年来，基因编辑、创新药、合成生物学等领域创新不断，生物医药不仅成为全球高科技行业“皇冠上的明珠”，也是引领我国新质生产力发展、加快建设健康中国的引擎。嘉实基金大健康研究总监郝淼向记者表示，从产业发展的底层逻辑出发，刚性需求是生物医药行业长期发展最本质、最显著的投资逻辑；生物科技行业因在近年来的突破创新正成为广大投资者眼中的优质赛道，这背后源自供需两方面的动力。

华夏基金相关人士告诉记者，今年以来，国内医药行业多项利好政策发布，全链条支持创新药发展，从研发端到支付端，行业顶层设计正加速变革。同时，目前中国创新药企正在重塑全球医药行业格局，引进中国资产可为跨国药企提供低成本、高效率的研发解决方案。