

私募证券投资基金9月份备案数量同比增超170%

■本报记者 昌校宇

根据私募排排网最新统计数据,9月份共有1028只私募证券投资基金完成备案,较8月份的1145只下降10.22%,不过与去年同期相比,备案数量大幅增长171.24%。上述数据直观反映出当前私募市场整体活跃度不断提升,以及资金对私募产品的配置热情持续回暖。

从一级策略类型来看,股票策略类私募基金依然占据主导地位。9月份备案的股票策略产品数量达到668只,占当月备案总量的比重超过六成;多资产策略产品紧随其后,备案数量为155只;债券策略和期货及衍生品策略产品备案数量相近,分别为71只和69只。

对于股票策略的强势表现,排排网集团旗下融智投资FOF基金经理李春瑜对《证券日报》记者表示:“随着权益市场逐步回暖,赚钱效应有所增强,投资者的市场信心得到有效提振,对权益类资产的配置意愿也随之回升。同时,叠加政策层面持续支持科技创新与高端制造等领域,股票策略在挖掘产业价值、把握结构性机会方面具备天然优势,能够更精准地捕捉到政策红利与产业升级带来的投资机会,多重因素共同推动了此类产品备案数量始终保持在高位水平。”

在各类产品中,量化产品表现尤为活跃。9月份共有364只量化私募产品完成备案,占当月备案总量的比重为35.41%。其中,股票策略下的量化产品是绝对主力,股票量化多头策略产品备案166只,在所有量化产品中占



比为45.60%;股票市场中性策略产品紧随其后,备案69只。此外,在期货及衍生品策略产品中,量化CTA(商品交易顾问)产品备案45只。

“上述情况反映出市场对收益性与稳健性的双重需求。”李春瑜称,股票量化多头策略凭借其算法能力,有效捕捉震荡上行市场中的结构性机会;股票市场中性策略则通过对对冲系统性风险,满足部分投资者对低波动的偏好;量化CTA则在大宗商品市场活跃的背景下,成为投资者优化资产配置、分散风险的重要工具。

从私募证券投资基金管理人层面来看,头部私募机构在产品备案数量上依然

占据明显优势,行业“强者恒强”的趋势进一步强化。数据显示,9月份备案产品数量排名靠前的私募机构中,上海利元级私募基金管理有限公司(管理规模在50亿元至100亿元区间)以23只产品位列第一,茂源量化(海南)私募基金管理有限公司(有限合伙)(以下简称“茂源量化”)、上海银叶投资有限公司等百亿元级私募机构也表现积极,分别有13只、12只产品完成备案。同时,在当月备案产品不少于5只的27家私募机构中,管理规模在百亿元以上的机构有16家,50亿元至100亿元区间的有4家,合计占比超过七成。

李春瑜表示:“头部私募机构之所

以能够持续领跑,与其在投研实力、风控体系与品牌信誉方面的综合实力密不可分。这些机构更容易获得渠道和投资者的信任,也更有能力通过策略迭代适应市场变化。相比之下,中小型私募机构在资源与募资能力上存在一定局限,这也进一步推动了行业集中度的提升。”

此外,在上述27家私募机构中,量化私募有15家,显示出量化策略在当前市场环境下的持续吸引力。其中,茂源量化、北京博润银泰投资管理有限公司、海南进化论私募基金管理有限公司等多家量化私募9月份的产品备案数量均不少于10只。

又一直销银行将“退场” 银行业从“渠道竞争” 转型“生态竞争”

■本报记者 杨浩

又一家直销银行被吸收合并。10月9日,邮储银行发布公告称,《关于中国邮政储蓄银行吸收合并中邮邮惠万家银行有限责任公司议案》获得股东大会通过。

对此,接受《证券日报》记者采访的业内人士表示,这一整合模式不仅降低了银行的运营成本,更实现了客户数据的集中管理与分析,为交叉销售和精准服务创造了条件,推动银行业竞争从早期的“渠道竞争”升级为“生态竞争”。

邮储银行在9月23日发布的公告提到,此次吸收合并出于以下三方面目的:一是实现战略整合。吸收合并后,邮惠万家银行线上运营经验整合到邮储银行,是对邮储银行线上业务强有力的补充。二是优化资源配置。吸收合并后,邮惠万家银行的业务资源及人才队伍,将为邮储银行发展注入新动力。三是降低管理成本。吸收合并后,有助于邮储银行将资源投入到互补性更强的领域,提高整体运营效率。

事实上,从行业情况来看,近年来,已有多家银行宣布关停或整合直销银行相关业务。例如,作为国内首家直销银行的北京银行直销银行,于今年6月份将直销银行App相关服务迁移至北京银行“京彩生活”手机银行App。迁移后原直销银行App上办理的业务将通过北京银行“京彩生活”手机银行App办理。

谈及多家银行关停或整合旗下直销银行业务的原因,上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示,从组织架构上来看,直销银行当初设计的

主流模式为独立法人机构或者事业部制,更强调独立性、产品设计,客户维护均脱离母行体系。但大多数直销银行并没有形成相对完整的服务生态以及独特的竞争优势,其所提供的服务与商业银行的手机银行高度重叠,对商业银行而言造成了重复投入、资源浪费。

在业内人士看来,直销银行整体进入了依托母行移动生态的融合发展新阶段。从独立法人直销银行情况来看,此次邮惠万家银行被邮储银行吸收合并后,全国独立法人直销银行仅剩百信银行一家。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,随着手机银行在用户体验、业务场景和技术架构上的全面升级,当手机银行能够满足用户全流程需求时,直销银行作为“过渡形态”的阶段性任务便宣告完成。此时,进行业务整合便成为银行“降本增效”的必然选择。

直销银行的发展趋势,本质上也是银行业数字化转型的一个缩影。薛洪言表示,金融数字化的终极目标并非简单的渠道创新,而是深度的生态重构。回望直销银行的发展史,不仅是一个业务模式的变迁,更是整个银行业在数字化浪潮中不断探索前行的写照。

在杨海平看来,接下来,传统商业银行数字化转型,要用好传统服务渠道的优势,把“线上+线下”服务作为重要基础。要坚守定位,围绕自身优势和区域特点,探索融入政务场景、生产场景、生活场景,利用数字技术打造符合自身实际的服务生态。在持续服务客户的过程中,有序探索利用AI技术,提升管理水平。

前三季度险资调研A股公司累计1.4万次 关注电子元件等行业

■本报记者 冷翠华

Wind资讯数据显示,今年前三季度,险资机构(包括保险公司和保险资产管理公司)共计调研A股上市公司14128次,其中,电子元件、医疗设备等科技板块上市公司获得险资机构高度关注。

业内人士认为,险资在建仓前、持仓期都可能对上市公司进行调研。今年以来,险资机构对科技板块上市公司调研较多,与其看好该板块当前的投资潜力紧密关系,这与险资长期持有大量银行股等高风险板块股票并不矛盾。作为长周期、大体量资金,险资的权益资产配置具有持股分散、策略多元等特征。

泰康资产调研次数最多

根据国家金融监督管理总局最新数据,截至今年二季度末,保险资金运用余额已突破36万亿元,其中股票投资余额约3.07万亿元,较去年底净增6406亿元。

具体来看,今年前三季度,保险公司总计调研上市公司6498次。其中,调研次数最多的是平安养老保险股份有限公司,达494次。紧随其后的是长江

养老保险股份有限公司,调研次数达424次。太平养老保险股份有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司的调研次数都超过了300次。中国人民养老保险有限责任公司调研次数为248次。

同时,今年前三季度,保险资产管理公司调研上市公司共计7630次。其中,调研次数最多的是泰康资产管理有限责任公司,达853次。同时,华泰资产管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、中国人保资产管理有限责任公司的调研次数都超过了500次。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对《证券日报》记者分析称,整体来看,养老险公司与保险资产管理公司调研更为积极,主要是因为其资金久期较长,对稳定性要求较高,需要通过深入调研来甄别并布局具备长期盈利能力的核心资产。养老险公司作为养老第三支柱的关键参与主体,还需构建差异化投资组合,以匹配不同客户的多元化需求。保险资管公司则承担着为多家险企及其他机构管理资金的责任,通过积极调研不断完善投资策略,提升投资绩效,以在市场竞争中保持优势。

业内人士认为,低利率环境下,在巩固长久期固定收益资产“压舱石”作用的基础上,险资机构进一步发挥权益资产“关键少数”的作用,对个股建仓前

的研判以及持仓期的持续追踪,险资机构都会对上市公司进行深入调研。燕梳资管创始人之一鲁晓岳对《证券日报》记者表示,今年二季度以来,科技板块股票上涨明显,养老险公司要兼顾绝对收益与相对排名,通过高频调研挖掘机会,提升投资组合的竞争力,提升投资实力已成为险资机构参与市场化竞争的主要抓手。

科技板块受关注

在险资机构前三季度超1.4万次调研中,科技板块的上市公司最受险资机构关注。

具体来看,被最多险资机构调研的前十家上市公司为汇川技术、立讯精密、中控技术、德赛西威、水晶光电、深南电路、天孚通信、鼎泰高科、迈威生物-U、萤石网络。这十家上市公司至少获得了43家险资机构调研,其中,汇川技术获得97家险资机构的调研。从Wind行业分类来看,这十家上市公司中有3家公司属于电子元件行业,3家公司属于高端设备行业。

广东凯利资本管理有限公司总裁张令佳对《证券日报》记者表示,险资机构热门调研对象以科技板块上市公司为主,主要是受今年市场热度的影响。

从人工智能(AI)衍生到半导体芯片,从人形机器人衍生到电驱、减速器等电子元件。前三季度,沪深300指数累计涨幅约18%,而机器人指数、人工智能指数累计涨幅分别约为41%、38%。

张令佳进一步分析称,一方面,国家将科技创新和产业升级作为经济发展的核心动力,大力支持新质生产力领域的发展,国内资本市场AI投资热情高涨。面对出现的新趋势,险资机构加强对具有新前景的板块调研是必然之举;另一方面,在低利率环境下,险资增加权益资产配置往往采用哑铃策略,既配置高股息资产提供稳定性和现金流,又配置科技成长资产获取风险回报。而银行、能源等传统行业往往作为高股息资产,这些板块的逻辑清晰,前景稳定,长期受到市场关注,险资对这些板块的了解相对充足,所以把调研力量侧重于不确定性更强的科技成长板块也是必然的。

在鲁晓岳看来,险资机构前三季度密集调研科技板块上市公司,是“拉长考核周期”的政策引导、低利率市场环境、“高股息资产为盾,科技成长资产为矛”的双主线配置策略共同作用的结果。在配置传统高股息板块资产的基础上,险资应积极主动挖掘科技板块机会,关注科技企业的长期技术积累、市场前景和全球竞争力。

前三季度25家银行理财子公司调研上市公司超2100次

■本报记者 熊悦

在政策引导理财资金入市的背景下,今年以来,诸多银行理财子公司加大对权益市场的研究力度,加码布局权益投资。

Wind资讯数据显示,今年前三季度,银行理财子公司密集调研A股上市公司。25家银行理财子公司调研上市公司数量合计达1762家,调研次数超过2100次。其中科创板及创业板的上市公司占比超过50%。从所属行业板块来看,调研个股主要集中在工业机械、电子元件、电气部件与设备、医疗保健设备、集成电路等科技属性较强的领域。

科技“底色”上市公司受欢迎

今年前三季度,宁银理财、招银理财、兴银理财等3家银行理财子公司的调研总次数和调研上市公司数均位居前列,调研总次数分别为301次、288次、241次,调研上市公司数量分别为224家、222家、191家。杭银理财、汇华理财、建信理财、工银理财等4家银行理财子公司也保持较高的调研频率,调研上

市公司数均超过100家。

当前银行理财子公司通过参与上市公司定增、参与IPO项目网下打新、参与港股IPO基石投资,加大权益产品供给,布局指数化投资、增配科创债ETF等多个IPO项目的网下打新并成功获得配售。工银理财瞄准港股IPO市场,参与三花智控港股IPO基石投资。

值得一提的是,银行理财子公司对科创板及创业板上市公司的调研热情颇高。Wind资讯数据显示,今年前三季度,银行理财子公司调研科创板及创业板上市公司数量分别为458家、426家,两者合计占调研上市公司总数的50.17%。宁银理财、招银理财、兴银理财调研科创板及创业板上市公司数量均超过100家。

记者梳理发现,银行理财子公司重点关注新能源、通信、消费、医药等行业内科技含量较高的上市公司。例如,宁

银理财关注度最高的前三家上市公司分别为中集车辆、瑞迈特、新天绿能;招银理财关注度最高的前三家上市公司分别为普蕊斯、东芯股份、中控技术;兴银理财关注度最高的前三家上市公司分别为汇川技术、伟思医疗、东芯股份。

增强权益市场投研能力

在当前银行理财产品收益率整体走低的市场环境下,通过布局权益市场以增加产品收益,进而满足客户需求,成为诸多银行理财子公司的选择。为增强权益市场布局能力,补齐投研能力和行业研究短板,是银行理财子公司的一项长期课题。

“银行理财子公司加大对上市公司的调研频次,是其增强资产主动管理能力、精准配置资产、强化合规风控等业务需求的体现。”上海金融与发展实验室主任曾刚对《证券日报》记者表示,在资管新规的推动下,理财产品净值化转型步伐加快,银行理财子公司面临更大的业绩考核压力。加强对上市公司特别是核心资产的实地调研,有助于银行理财子公司深刻理解企业经营、行业发展及潜在风险,获取一手信息,从源头

上提高研究深度,进而提升投资组合的稳定性和收益率,完善尽职调查和投后管理,提升风险控制水平。

华宝证券研报分析称,银行理财子公司能够依托银行对企业端的信贷数据和客户资源,充分利用独特的信息优势,优先调研和投资有信贷合作、知根知底的优质企业,进而实现风险可控下的收益增长。

“银行理财子公司重点关注科技属性较强的上市公司,反映出其对可持续发展的信心和收益追求,也是响应国家引导金融服务实体经济、支持科创产业的体现。”曾刚认为,科技企业成长空间较大,有助于优化理财产品收益结构和增强产品竞争力。科技公司通过自主创新提升抗周期波动能力,为银行理财产品投资组合注入高质量成长因子。不过,科技板块估值波动性较大,对机构投研和风控能力也提出更高要求。

南开大学金融学教授田利辉表示,银行理财子公司应当持续深化投研布局,优化产品结构,增强权益市场布局能力。预计未来理财市场将增加权益资产,推动银行理财子公司从固收为主向多元资产配置转型。

信用卡App整合: 从“规模扩张”到“质量深耕”

■本报记者 彭妍

9月28日,中国银行发布公告称,已启动信用卡官方客户端“缤纷生活”App的服务迁移工作。该App全部功能将逐步迁移至“中国银行”App;迁移完成后,“缤纷生活”App将停止下载注册,并逐步关停服务,具体后续将以公告形式公布。

此前,关停信用卡App的主体多以城商行、股份制银行为主,随着行业趋势变化,国有大行也开始跟进这一调整。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏对《证券日报》记者表示,中国银行关停“缤纷生活”App是国有大行首次大规模整合旗下信用卡App,具有风向标意义。鉴于目前信用卡贷款余额占总贷款的比例普遍下降,其他国有大行不排除跟进整合。

多家银行关停信用卡App

记者了解到,除中国银行外,已有多家股份制银行、城商行和农商行进行了类似操作。例如,今年元旦前夕,“渤海银行信用卡”App停止服务,功能迁移至“渤海银行”App的信用卡板块;北京农商银行此前发布公告称,计划于今年3月31日将旗下信用卡App“凤凰信用卡”的业务功能迁移至“北京农商银行手机银行”App,届时原App将无法访问;此外,上海农商银行、四川农商银行等多家银行的信用卡App,也已先后完成关停与功能迁移。

苏商银行特约研究员高政扬对《证券日报》记者表示,多家银行关停旗下信用卡App,是成本效益失衡、监管引导、用户行为变迁等因素共同驱动的结果:一是响应国家金融监督管理总局清理低效App的相关要求,加速合规出清;二是存量竞争下,独立App高成本与低活跃度矛盾凸显,行业从“规模导向”转向“效率优先”;三是用户偏好“一站式”服务,信用卡App打开率低,需求匹配性不高。

数字化转型进入新阶段

银行对信用卡App的关停与整合,并非短期突发的业务调整,而是一场在政策引导与市场需求双重驱动下持续深化的行业变革,已然成为银行业数字化转型从“规模扩张”到“质量深耕”的重要标志。

回溯这一进程,2017年,部分股份制银行已率先启动渠道优化,对信用卡App展开初步整合。2024年,这一进程迎来显著提速;当年9月份,国家金融监督管理总局办公厅发布《关于加强银行业保险业移动互联网应用程序管理的通知》,明确要求金融机构对用户活跃度低、体验差、功能冗余、存在安全合规风险隐患的移动应用及时优化整合或终止运营。据不完全统计,仅2024年就有十余家银行关停了旗下信用卡App,覆盖股份制银行与中小银行等多个类型。

进入2025年,以中国银行启动“缤纷生活”App迁移为代表,行业整合正式从“中小银行主导”迈入“全行业共识”的新阶段。

高政扬表示,这一变化折射出银行已告别过往“广撒网”式的多App扩张模式,未来将聚焦核心平台的功能整合与体验升级,逐步进入“精准化生态聚合”的发展阶段。

高政扬进一步表示,从影响来看,对银行而言,其主App用户黏性更高,迁移信用卡功能不仅会增加交叉销售机会,集中资源强化手机银行竞争力,还可借助用户全景画像构建金融生态闭环,最终实现降本增效;对行业而言,此举将加速淘汰同质化服务,倒逼机构从“数量竞争”转向“服务质量竞争”。

针对App整合后的数字化转型路径,娄飞鹏提出四方面建议:一是优化移动生态。集中资源升级主App,整合信用卡功能实现“一站式”服务,强化客户分层与个性化服务,提升用户活跃度。二是强化数字能力。推进IT(信息技术)架构分布式转型,引入AI(人工智能)、大数据,实现智能服务与自动化风控。三是探索多元服务。主App拓展财富管理等服务,结合“金融+生活”场景增强客户黏性。四是筑牢合规安全防线。保障数据迁移的安全性与合规性。