

券商资管公司公募管理规模去年增长显著

千亿元级阵营扩容至5家

■本报记者 于宏

近日,随着公募基金2025年四季报披露完毕,各家券商及券商资管公司(以下统称“券商资管”)的最新公募基金管理规模也浮出水面。数据显示,截至2025年末,5家券商资管公司公募基金管理规模均超千亿元,同时,多家中小机构表现亮眼,管理规模较2024年末增长超40%。

加码布局公募赛道

近年来,公募基金市场迅速发展,Wind资讯数据显示,截至1月26日,全市场公募基金资产净值合计为37.49万亿元,较2025年同期增长14.03%。公募基金市场蓬勃发展、交投活跃,吸引券商纷纷加码布局公募赛道。

从机构最新管理规模来看,截至2025年末,共有5家券商资管公司公募基金管理规模在千亿元以上。其中,东方红资产管理以2162.68亿元的管理规模居于榜首,较2024年末增长30.05%。其次是华泰证券资管,管理规模为1808.28亿元,较2024年末增长29.15%。

中银证券、财通资管的管理规模也排名居前,分别为1339.33亿元、1197.6亿元,均较2024年末出现小幅下滑,降幅分别为1.88%、7.47%。得益于并购整合,国泰海通资管管理规模为1110.58亿元,跻身管理规模千亿元行列,较2024年末增长37.6%。

此外,多家中小券商资管公司虽管理体量并未进入行业“第一梯队”,但管理规模增长显著,展示出较强的发展潜力。例如,截至2025年末,长江资管、山证资管管理规模分别为390.98亿元、370.83亿元,较2024年末增长47.39%、49.04%。

从产品结构来看,各家机构特色鲜明、各有所长。例如,截至2025年末,东方红资产管理、中银证券、财通资管的管理产品中,非货币市场基金均占据主导地位,而华泰证券资管的



管理产品中,货币市场基金规模占比超85%。从产品投资范畴来看,中银证券、财通资管、浙商资管的管理产品中,债券型基金占比比较高,而在东方红资产管理的管理产品中,混合型基金占据突出地位。

探索差异化发展路径

近年来,券商布局公募赛道动作不断,虽然申请公募业务牌照的脚步有所放缓,但券商仍积极通过增持、收购公募基金公司股权等方式加码公募赛道。

例如,1月12日,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。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。去

年9月份,上海证券获准成为新疆前海联合基金管理有限公司主要股东(持股比例100%)。

对此,深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营曾芳对《证券日报》记者表示:“对公募基金公司增资或收购公募基金公司股权,能够有效增强券商对公募子公司的控制力,有助于券商强化资本纽带与业务协同,打通‘投行—经纪—公募’业务链条,实现投研、销售与托管资源的深度整合,提升全链条服务能力。”

当前,公募业务已成为券商拓宽零售客群、推动资管业绩增长的重要抓手之一,各家券商正积极探索特色化发展路径,寻求差异化竞争优势。东方证券表示,将持续丰富产品线,强化主动权益产品布局,在科技主题、科创板等领域加强被动产品布局,大力

支持新质生产力发展。东北证券则表示,将加快策略型ETF(交易型开放式指数基金)布局,加强主动管理能力和指数工具的融合,围绕产品布局、运作机制、渠道协同等方面重点发力。

曾芳芳表示,相较于成熟的公募基金公司,券商资管需发挥自身优势,在竞争中走差异化发展之路。对于券商而言,首先可依托投行基因与全业务链协同优势,深耕ABS(资产支持专项计划)、REITs(不动产投资信托基金)等投融联动业务;其次,券商应强化投研与配置能力,发挥在固收、衍生品领域的专业优势,进行多资产多策略配置,提升整体收益;最后,券商还可聚焦高净值与机构客群,依托高净值客户服务经验提供定制化产品,并深化与银行理财子公司等机构的资源、渠道合作,打造差异化竞争优势。

公募发行热度不减 本周将有44只新基金启动募集

■本报记者 吕校宇

新年伊始,公募基金发行市场延续了火热的态势。据公募排排网最新统计数据,以认购起始日为口径统计,本周(2026年1月26日至2月1日,下同)全市场共有44只新基金启动发行,数量较前一周(2026年1月19日至1月25日)增长约10%,这也是新基金发行连续第四周稳定在35只以上。

与此同时,本周新基金的平均认购天数为13.18天,相比以往,募集周期明显缩短。这一变化不仅体现了资金入市的热情,也从侧面反映出投资者对市场的信心正在稳步增强。

从产品结构来看,权益类基金在本周新发行产品中占据多数,股票型基金与混合型基金合计35只,占比接近八成。具体而言,股票型基金共发

行21只,约占新发行产品总数的47.73%,成为主力。其中,被动指数型基金有12只,主要采取跟踪市场基准的策略;普通股票型基金为5只,更侧重于主动管理;此外还有4只指数增强型基金,在被动跟踪的基础上加入了主动优化手段。

混合型基金方面,本周共发行14只新产品。其中,偏股混合型基金达11只,偏债混合型与灵活配置型基金分别有2只和1只。除此之外,本周还有5只FOF(基金中的基金)产品启动募集,且均为偏债混合型FOF;QDII(合格境内机构投资者)基金与债券型基金各发行2只。

从基金管理人角度看,本周共有31家公募机构有新基金启动发行,其中,有10家机构推出不少于2只新产品。具体来看,富国基金、易方达基金

和广发基金旗下均有3只新基金开启募集;博时基金、国泰基金、建信基金等7家公募机构紧随其后,各有2只新产品发行。

“新基金连续数周保持较高发行量,体现了公募基金作为居民财富管理重要工具的地位。募集期的缩短则印证了投资者配置需求旺盛,市场信心正在稳步提升。”深圳市前海排排网基金销售有限公司研究总监刘华在接受《证券日报》记者采访时表示,当前公募基金发行市场呈现三大特点:一是权益类产品占据主导,反映投资者风险偏好有所回暖;二是指数类产品加速推出,体现了公募机构对市场贝塔收益的重视;三是头部公募机构持续发力,推动产品供给向更优质、更细分的方向发展。

展望未来,刘华认为,随着市场

环境逐步明朗,产品线的细化与创新将成为推动公募基金行业高质量发展的重要动力。在当前市场热度基础上,权益主导、数字化布局以及头部公募机构引领的趋势有望在接下来一段时间内延续。

谈及后续市场行情,富荣基金相关人士分析称,结合中期政策导向与流动性趋势,市场稳步向好的格局并未改变。随着上市公司年报预告进入密集披露期,基本面因素对股价的影响有望增强,建议重点关注具备长期成长空间且业绩可能超预期的标的。行业配置上,可重点关注两大方向:一是AI(人工智能)算力与应用、半导体等成长赛道,产业趋势明确、景气度持续上行;二是受益于“反内卷”政策推动的板块,如新能源、有色金属等板块。

百亿元级私募机构增至118家

■本报记者 吕校宇

据私募排排网最新统计数据,截至2026年1月26日,管理规模为100亿元以上的私募证券投资基金管理人总数已攀升至118家,较2025年末净增5家。这一增长并非简单的数量叠加,而是伴随着“百亿元级私募阵营”内部的动态调整——1月份共有9家私募机构新晋或重返“百亿元梯队”,另有4家机构暂时退出这一行列。与此同时,百亿元级“险资系”私募机构数量增至3家,百亿元级外资私募机构增至2家。

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司FOF基金经理李春瑜对《证券日报》记者表示:“百亿元级私募机构数量持续增长主要得益于四方面因素共同推动。一是A股市场整体回暖,为私募基金行业创造了有利的业绩环境,不少机构旗下产品净值回升;二是技术赋能,人工智能等技术的深入应用,正从量化策略优化、风险控制、交易执行等多维度提升私募机构的投资效率与管理规模承载能力;三是资金持续向策略成熟、品牌效应突出的头部私募机构

集中,‘强者恒强’的行业格局进一步深化;四是政策面与资金面的双重支持,当前适度宽松的货币政策与‘十五五’规划建议带来的产业机遇,激发了市场对权益资产的配置热情。”

在2026年1月份新增的9家百亿元级私募机构中,上海汐泰投资管理有限公司(以下简称“汐泰投资”)、上海洛书投资管理有限公司、上海展弘投资管理有限公司与杭州遂致私募基金管理有限公司重新回归“百亿元级私募阵营”;而深圳国源信达资本管理有限公司、腾胜投资管理(上海)有限公司(以下简称“腾胜投资”)、南京倍漾私募基金管理有限公司、上海姚泾河私募基金管理有限公司以及恒毅持盈(深圳)私募基金管理有限公司(以下简称“恒毅持盈”)则是首次进入这一行列。

汐泰投资相关人士对《证券日报》记者表示:“过去3年,汐泰投资完成组织架构及投研体系的深度转型,成效超出预期。未来,汐泰投资将持续深化内部协同,优化投研沟通机制,重点强化医药等相对薄弱行业的投研力量,通过投研共享,彼此赋能提升整体研究质量。”

此外,新晋“百亿元级私募阵营”的恒毅持盈成立于2025年5月份,同年8月份完成备案,2025年底管理规模尚不足5亿元,2026年1月份则实现管理规模跃升并突破百亿元。进一步梳理,该私募机构具有险资背景,实际控制人为平安资产管理有限责任公司,也因此成为国内第三家跻身“百亿元级私募阵营”的“险资系”私募机构。另外两家具险资背景的百亿元级私募机构分别为国丰兴华(北京)私募基金管理有限公司和太保致远(上海)私募基金管理有限公司。

李春瑜表示:“险资加速进入私募基金领域,事实上是在当前低利率的市场环境下,寻求能够匹配其长期资金属性、低波动偏好的收益增强工具与风险分散手段。同时,持续优化的政策环境,以及私募基金行业自身在策略成熟度与业绩可预期性方面的不断进步,共同推动了这一配置趋势的深化。”

此外,“百亿元级私募阵营”中的外商独资机构也迎来新成员。随着腾胜投资管理规模突破百亿元,目前百亿元级外资私募机构已增至2家,另一家为

桥水(中国)投资管理有限公司。资料显示,腾胜投资成立于2018年11月份,于2019年9月份完成备案,是一家以量化多头和宏观为核心策略的“主观+量化”混合型私募机构。

从策略类型来看,量化策略在百亿元级私募机构中占据主流。数据显示,上述118家百亿元级私募机构中,量化策略私募机构数量最多,共有55家,占比46.61%;主观策略私募机构为48家,占比40.68%;“主观+量化”混合策略的私募机构有12家,占比10.17%;另有3家险资背景的私募机构尚未公开披露其具体投资模式。

展望2026年A股市场,汐泰投资相关人士认为:“市场整体走势仍为乐观预期,核心判断基于2025年驱动行情的三大宏观因素未发生逆转且有望强化:一是政策面对资本市场的支持将持续加码,资金投入与政策引导力度可能只增不减;二是全球降息周期有望延续,人民币升值趋势或将保持,整体流动性环境预计维持宽松;三是我国经济韧性将持续显现,科技领域技术迭代与产业落地的节奏有望进一步加快。”

“中国价格”影响力进一步提升 期货市场新增14个境内特定品种

■本报记者 王宁

近日,证监会新增确定14个期货期权品种为境内特定品种,具体包括上海期货交易所镍期货、镍期权;郑州商品交易所对二甲苯(以下简称“PX”)期货、瓶片期货、短纤期货、精对苯二甲酸(以下简称“PTA”)期权、PX期权、瓶片期权、短纤期权;广州期货交易所碳酸锂期货、碳酸锂期权;上海国际能源交易中心20号胶期权、低硫燃料油期权、国际铜期权。加之前运行的24个品种,至此,中国期货市场境内特定品种数量增至38个。

中粮期货副总经理杨英辉对《证券日报》记者表示,本次新增特定品种涵盖新能源、聚酯、有色等多个重要产业链板块,是时隔三年后再次扩容,呈现出几方面特征:一是本次创下历史单次开放数量新高(此前最高为2022年开放8个);二是商品交易所全覆盖,其中上海期货交易所和广州期货交易所为首次新增,正式从“局部试点”迈入“整体铺开”的新阶段;三是聚焦核心产业链,例如聚酯板块实现从上游原料到下游制品的全链开放,推动“中国价格”影响力进一步提升;四是期权工具系统性补全,实现“期货+期权”协同开放。

郑州商品交易所相关负责人表示,此次PX、瓶片、短纤期货及期权、PTA期权对外开放,将与2018年对外开放的PTA期货共同构成全球首个全面开放的聚酯期货板块,标志着我国在重要大宗商品领域迈出了从“中国价格”走向“世界价格”的关键一步,不仅有效构建全球参与的定价体系,提升我国聚酯期货价格的国际影响力,还

促进中国在全球贸易体系中的角色升级。“通过聚酯期货板块的先行先试,我们正在探索一条定价更强的发展新路,让全球市场更加充分地反映中国的供需现实。”

本次新增特定品种涵盖了多个期货板块,在银河期货大宗商品研究所副所长蒋洪艳看来,本次新增特定品种的意义在于将更多化工、金属等产业链品种纳入对外开放体系,有利于吸引更多境外投资者参与我国期货市场,提升相关品种的国际影响力和定价能力。同时,体现出期货市场开放的系统性与层次性,为境外交易者提供更丰富的风险管理工具。

浙商期货农产品首席分析师向博对记者表示,此前运行的24个期货境内特定品种运行整体保持平稳,有效提升了中国在全球大宗商品定价体系中的话语权。

“本次新增确定的14个期货期权品种,将有效完善衍生品风险管理体系。”向博表示,新增品种覆盖能源、化工、金属等关键领域,为境外交易者提供了更丰富多元的风险管理工具,同时也将进一步优化投资者结构,提升市场服务质效,让市场定价更具公允性和代表性。

对于特定品种阵营扩容带来的新机遇,杨英辉表示,中粮期货将积极把握期货品种对外开放机遇,依托已有的产业基础与全球化业务布局,为交易者提供风险管理解决方案。对中国期货市场来说,此次扩容是开放进程的又一重要里程碑,有助于吸引全球资本与中国期货市场,服务实体经济,进一步提升“中国价格”的国际影响力,推动我国向全球大宗商品定价枢纽稳步迈进。

中小银行大额存单密集上新 利率普遍降至“1字头”

■本报记者 彭妍

近期,大批中小银行密集推出大额存单产品。记者了解到,这些产品年利率普遍降至“1字头”,短期化特征也愈发凸显——1年期以下短期产品显著增多,3年期产品数量占比不足三成,5年期产品已难觅踪迹。

受访人士表示,这一现象背后,是低利率环境下中小银行对负债端的主动调整:一方面是吸纳存款、稳定负债规模;另一方面,在资产收益率下行压力下,主动褪去“利率高地”的定位,通过精细化管控负债成本,避免盲目息揽揽加剧息差收窄。未来,行业竞争或将从单纯利率比拼,转向服务与产品差异化创新的赛道。

发行节奏显著加快

1月份以来,中小银行迎来一轮大额存单发行热潮。据统计,开年至今,中小银行发布的大额存单发行公告已超200条,发行节奏显著加快。仅1月26日当天,灌云农商银行、苏州农商银行、阳城农商银行、吉安农商银行、淮南通商农商银行、淮北农商银行、三河农商银行、贵州兴义农商银行、颍泉农商银行等10多家中小银行,同步新发多款不同期限的大额存单产品;1月22日,常熟银行、金湖农商银行、高平农商银行、嵩明农商银行和珠海农商银行5家机构,集中推出了多期大额存单产品。

值得关注的是,此次新发行的大额存单,短期化特征表现得十分明显。长期限产品更为稀缺,5年期产品已难觅踪迹,3年期产品数量占比不足三成,1年至2年期产品占据市场半壁江山,3个月、6个月等超短期产品也纷纷涌现。以常熟银行为例,其最新发行的多期对公大额存单中,半数产品的存续期限仅为6个月,最长期限也仅2年,且起存金额普遍高达1000万元。

利率方面,中小银行个人大额存单年利率已普遍降至“1字头”。具体来看,3年期个人大额存单利率多在1.75%至1.85%区间,1年期、2年期个人大额存单利率大多介于1.35%至1.5%之间,1年期以下个人大额存单利率则基本维持在1%以上。以颍泉农商银行为例,该行发行的第6期个人大额存单中,3个月产品年利率为1.1%,

6个月产品年利率为1.3%,1年期产品年利率为1.4%,3年期大额存单年利率为1.77%。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏对《证券日报》记者表示,当前银行新发大额存单以短期产品为主,且短期利率普遍处于低位,核心原因是银行净息差承压,为控制负债成本,应对资产端贷款利率下行压力,主动压缩高成本长期负债。

竞争转向服务与场景创新

对于2026年全年中小银行大额存单市场的走向,业内普遍认为“短期化、低利率”的特征将持续,利率仍有下行空间。

苏商银行特约研究员高政扬对《证券日报》记者表示,2026年央行仍有降准降息空间,存款利率中枢或将继续下移,因此大额存单“短期化、低利率”的特征或将延续;同时,大额存单利率仍存在下行空间,预计1年期以下产品利率有望进一步贴近普通定期存款利率水平。

在利率比拼空间不断收窄的背景下,中小银行大额存单业务的创新方向正发生转变。娄飞鹏认为,未来中小银行将加速从传统利率竞争,转向服务优化与产品差异化竞争赛道,行业竞争格局将逐步重塑。这意味着,中小银行或通过定制化产品、便捷化支取服务、场景化营销等方式,提升产品吸引力,而非单纯依赖利率优势揽储。

高政扬进一步分析称,未来,中小银行在大额存单业务上的创新,或将更多聚焦于服务优化与场景融合。首先,通过期限结构、起存金额的多元组合设计,匹配不同客群的流动性与收益诉求,同时可能将大额存单额度与高端客户专属服务绑定,使其成为维护核心客户关系的重要工具。其次,银行或将深化财富管理业务整合,打造存款与理财一体化的综合金融服务方案,同时将存款产品与养老等特定场景深度结合,构建差异化服务生态,增强客户黏性。另外,还将持续强化线上化、精细化运营能力,实现对客户的差异化精准触达。综合来看,在监管约束与成本压力的作用下,行业竞争逻辑有望逐步从利率比拼转向综合服务能力与客户经营能力的较量。