

货币基金打响“功能战”

■本报记者 吴珊

一场耐人寻味的费率“变奏曲”正在公募基金市场悄然奏响。

近期,多家基金公司旗下货币基金(以下简称“货币基金”)密集触发管理费率调整机制,费率调降与恢复轮番上演,但并未引发资金撤离,货币基金总规模仍在温和增长,尽显稳健的持有人基础和良好的产品韧性。

当前,公募基金行业费率改革不仅在于“降费”,更在于通过“优化机制”与“重塑生态”推动高质量发展。在此进程中,货币基金作为现金管理“基础设施”的定位愈发清晰,其不再是单纯的收益工具,而是居民财富管理与机构流动性配置的底层支柱。

密集触发动态调整机制

3月7日,广发基金、长盛基金、申万菱信基金等多家基金公司披露旗下部分货币基金下调管理费率公告。其中,广发现金增利货币市场基金自2026年3月6日起,将管理费率由0.90%/年调整为0.25%/年。而3月5日,中金基金刚公告自3月4日起恢复中金聚利货币市场基金0.90%/年的原管理费率。

据了解,此番费率变动均是基金公司根据基金合同及招募说明书中的相关条款执行,即当七日年化收益率小于或等于2倍活期存款利率时,基金管理人可调整管理费以降低每万份基金份额净值收益为负并引发销售机构透支交收的风险,直至该类风险消除,基金管理人方可恢复计提原管理费率。

进一步梳理发现,年内已披露200余份货币基金管理费率调整公告,其中相当比例属于合同约定的自动调整。而触发费率动态调整机制的核心原因在于货币基金收益率下行。Wind资讯数据显示,截至3月6日,2026年以来全市场900余只(不同份额分开计算)货币基金七日年化收益率均值已降至1.19%,超百只产品七日年化收益率跌破1%,占比约11%。

面对低利率环境,深化费率改革对货币基金稳健运行、回归本源尤为重要。2025年5月份,中国证监会印发的《推动公募基金高质量发展行动方案》提到,引导行业机构适时下调大规模指数基金、货币市场基金的管理费率与托管费率。如今,伴随费率改革的持续推进,公募基金降费已从此前更多集中于权益基金领域拓展至货币基金领域。

诺德基金基金经理张倩在接受《证券日报》记者采访时表示,降费既利好基金持有人,也能优化产品体验,提升资金黏性,进而降低产品规模波动,对基金公司的投资运作、流动性管理和风险控制方面都形成正向反馈。

不过,近期费率调整的货币基金多采用“浮动档”费率,本身管理费率相对较高。晨星(中国)基金研究中心高级分

Wind资讯数据显示

截至3月6日,2026年以来全市场900余只货币基金七日年化收益率均值已降至1.19%,超百只产品七日年化收益率跌破1%,占比约11%



析师吴粤宁在接受《证券日报》记者采访时提示,当收益率徘徊在1%时,费率对收益的侵蚀较为明显,虽然短期调降费率可避免收益率归零,但长期来看,频繁的调整也容易影响投资者体验。

收益下行未改配置价值

尽管收益率走低,但资金未随之“搬家”。中国证券投资基金业协会最新数据显示,截至2026年1月底,货币基金总规模小幅攀升至15.27万亿元。

在业内人士看来,流动性管理工具的功能定位,叠加其在市场波动中的避险属性,共同夯实了货币基金持有人的基础。

中邮创业基金基金经理王志骁在接受《证券日报》记者采访时表示,作为高流动性、低波动的现金管理工具,货币基金对标产品是银行活期存款等,其核心价值并非提供资产增值或布局未来,而是实现资产保值与当下的流动性保护。

太平基金固定收益投资部基金经理朱燕琼进一步向《证券日报》记者分析称,货币基金的规模增长有迹可循,一方面,银行存款利率下行,存款“搬家”趋势延续;另一方面,权益和债券市场波动加大,资金需要“避风港”,而货币基金既能提供高流动性,收益稳定性又较为可观。在货币基金性价比优于活期存款的情况下,其规模增长趋势仍将延续。

普通投资者的选择也印证了这一点。货币基金“忠实用户”李先生看重其支取灵活等特点,存取方便还能赚点零花钱。偏向保守投资的张女士则称,虽然货币基金收益率有所降低,但体感并不明显,毕竟还是比银行活期存款利

率高,只是以前“闭眼买”,现在会花点心思挑一挑。

对机构资金来说,货币基金的价值则体现在资本集约的流动性管理上。由于投资约束较强、流动性高,采用摊余成本法进行估值的货币基金没有净值变动风险,资本占用少,申赎灵活,能高效满足机构的短期流动性需求。

北方地区某大型基金公司相关人士向记者坦言,货币基金已从“增值工具”回归为“流动性管理基石”。机构看重其低波动、高流动性以及作为底层资产配置的标准属性。

不过,吴粤宁也提醒,若货币基金长期维持低收益,投资者或逐渐转向其他收益与风险更匹配的产品,这种“收益率走低但规模上升”的背离,可能在市场利率趋势性变化或有新替代产品出现时被打断。

从“收益竞争”转向“功能竞争”

低利率常态化叠加费率下调,虽给货币基金带来了考验,但行业并未陷入被动,反而转化为升级契机,尤其是对资产规模高度依赖货币基金的公募管理人而言,如何在成本与收益间找到平衡,已成为行业主动探索、谋求突破的重要课题。

Wind资讯数据显示,截至3月6日,150家基金公司中有105家布局了货币基金,18家的货币基金规模占基金资产总规模比例超50%。其中,建信基金、万家基金这一比例分别达到78%、73%,红利创新基金、诺安基金、天弘基金等也均超60%。

面对考验,各类公募机构主动破

局,从投资策略、服务优化、成本控制等多维度发力,探索可持续发展的新路径。在投资端,张倩表示,基金公司需深刻理解央行货币政策思路,及时跟踪经济数据变化,努力把握市场投资机会,更好提升基金组合回报。

服务端的优化同样发力迅猛。聚焦申赎效率提升和渠道创新,成为基金公司吸引更多投资者的关键抓手。王志骁表示,货币基金的核心始终是安全与流动性,收益更多的是市场利率“风向标”,主动管理空间虽有限,但并不影响其价值,即便市场利率走低,货币基金仍能发挥良好的资产保值作用。基金公司可加强与银行、支付机构的联动,如通过分散化投资满足客户在监管限额内提升T+0快速赎回额度的需求,既符合监管要求,又能更好满足客户需求。

成本控制与经营思路的升级为破局提供了坚实支撑。吴粤宁提出了清晰的优化路径:一方面,科技赋能优化成本,通过提升运营自动化程度,降低人工和系统投入;另一方面,转变经营思路,将货币基金视为获客入口而非利润核心,通过整合账户体系推动其他产品交叉销售,开拓新收益渠道。

长远来看,货币基金的破局之道不在于强行拉高收益,而在于从“收益竞争”转向“功能竞争”,重新定义其在资产配置中的角色,让客户因“好用”而留存,真正实现从“收益吸引”到“价值留存”的升级。朱燕琼表示,应通过电商支付、基金定投等场景绑定,提升客户体验。吴粤宁则建议,将货币基金嵌入更广阔的现金管理生态,使其成为连通支付、理财以及场景化服务的底层账户,凭借强大的流动性管理与账户黏性,取代单纯的收益吸引力。

银行理财子公司人才需求转向多策略等领域

■本报记者 熊悦

研究或投资管理实践经验。

在单一固收类资产收益率持续走低的背景下,银行理财子公司持续拓展多元投资边界以寻求收益“突围”。

近期,多家银行理财子公司先后开启2026年春季社会招聘。从释放的岗位信息来看,传统固收类岗位不再是招揽主力,权益类、多资产、多策略方向的投研人才以及与之匹配的风险评估人才需求进一步凸显。

人才结构向多元领域拓展

进入2026年,中邮理财、中信理财、浦银理财、兴银理财、平安理财等多家银行理财子公司已开启新一轮人才招聘。相比于传统固收类岗位,银行理财子公司的招聘重心正转向权益类、量化FOF、固收+、跨境资产、大宗商品及贵金属、硬科技等策略或资产领域。

总体来看,人才需求结构与银行理财子公司多资产、多策略的战略布局同步,且相关岗位职责方向趋于精细化、多线条。

中邮理财近期发布的2026年社会招聘信息显示,该机构多资产投资部、权益投资部及组合策略部公开招聘养老金、量化与衍生品投资、权益策略、一级半市场、指数、组合策略等多个方向的基金经理及投资经理助理。相较于2025年,该机构固定收益部招聘的岗位方向数量有所缩减。

中信理财3月2日发布的社会招聘信息显示,该机构发布境外股市、消费医药、私募基金、大宗商品及贵金属、科技成长、量化FOF等多个细分领域的策略投资经理及助理投资经理岗位。

浦银理财2026年春季社会招聘未开设传统固收类投研岗位,而是招聘量化、固收+、权益三大方向的投资经理人才。平安理财投资类岗位招聘则聚焦大类资产、多策略、固收+、FOF、创新投资、量化固收等细分方向。

城商行系银行理财子公司对权益类、多策略等领域的人才同样求贤若渴。例如,苏银理财日前发布的2026年社会招聘信息显示,除了固定收益投资管理岗,该机构招聘权益投资管理、量化投资管理以及全面风险管理人才。

从任职资格来看,多家银行理财子公司均提到,细分领域的投资管理人才须具备相关领域的

破局多元人才吸纳瓶颈

事实上,人才需求结构的变化是眼下银行理财子公司底层资产布局转型的直观体现。

“当前银行理财子公司的人才需求正从固收投资和信用研究为主的传统结构,加速转向多元资产与精细化投资的人才布局。”苏商银行特约研究员薛洪言告诉《证券日报》记者,这一转变缘于资管新规后净值化转型进入深水区,叠加利率下行与资产荒压力,过去依赖固收拉长久期、信用下沉的模式难以维系,理财子公司必须向固收+、多资产配置和衍生品对冲要收益弹性,以满足客户对绝对收益的诉求。这也折射出行业竞争持续向投研驱动转变。

不过,目前银行理财子公司在权益类、多资产、多策略等领域的人才队伍建设仍然存在多重瓶颈,包括薪酬竞争力相对不足、投研文化与制度土壤薄弱、历史投研体系积淀不足等。

上海金融与发展实验室主任曾刚介绍,受银行体系内薪酬管理约束,银行理财子公司在与公募基金、私募机构、券商争夺优质权益人才时处于明显下风,顶尖权益类人才招揽难度大,流失风险高。同时,银行系机构的管理文化天然偏向合规与风控,权益投资所必需的“容忍短期波动、鼓励独立判断”的文化土壤尚未形成。此外,银行理财子公司长期深耕固收领域,权益投研体系几乎从零起步,人才梯队建设缺乏系统性积累。

“银行理财子公司的客群风险偏好偏低,导致权益人才业绩难以充分体现,形成相关人才留存负循环。”薛洪言补充说。

如何破局银行理财子公司高质量人才队伍建设瓶颈?曾刚表示,一是要优化薪酬激励。在监管框架内,参照公募基金薪酬体系,提升核心权益人才实施差异化激励,加大对外部成熟人才的吸引力。二是要培育开放包容的投研文化。延长投资业绩考核周期至3年以上,减少短期排名导向。建立内部研究分享与容错机制,让真正的价值投资理念扎根落地。三是要建立内外联动的人才培育机制。对外积极引进具有公募、私募背景的成熟人才。对内建立系统性培训与轮岗机制,构建复合型人才培养梯队,形成可持续的内生人才供给体系。

年内私募机构“打新”获配超7亿元 百亿元级私募成主力

■本报记者 方凌晨

今年以来,私募机构参与A股新股网下配售的热情显著高涨。私募排排网数据显示,截至3月8日,私募机构年内共参与了9只新股的网下配售,合计获配股份数量3414.06万股,总计获配金额达7.53亿元。

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司FOF基金经理李春瑜表示,私募机构积极参与新股网下配售主要基于以下三方面原因:首先,网下“打新”具备风险相对可控、收益兑现较快的特点,能在市场震荡期间有效平滑产品净值;其次,2026年AI等硬科技领域新股供给增加,进一步增强了其配置吸引力;最后,私募机构通过“多产品分仓”等策略,能够显著提升整体获配概率与获配规模。

百亿元级私募成为“打新”主力军。私募排排网数据显示,在162家参与年内新股网下配售的私募机构中,有77家私募机构获配金额在100万元至1000万元(不含),另有20家私募机构获配金额在1000万元及以上。其中,年内共有56家百亿元级私募参与新股网下配售,合计获配金额为6.56亿元,占到私募机构“打新”获配总额的87.12%,且获配金额在1000万元及以上的20家私募机构均为百亿元级私募。

深圳市前海排排网基金销售有限公司研究总监刘有华表示:“百亿元级私募在‘打

新’中具备资金与规模优势、信誉与合规优势。当前监管鼓励中长期资金参与资本市场,且网下配售资源持续向专业机构倾斜,预计头部私募的‘马太效应’将进一步强化。”

具体来看,百亿元级私募九坤投资“打新”最为积极,年内参与北芯生命、固德电材、恒运昌、林平发展、世盟股份、易思维、振石股份、至信股份等8只新股网下配售,合计获配金额为179.06万股,合计获配金额为5805.08万元。百亿元级私募世纪前沿则参与北芯生命、固德电材、林平发展、世盟股份、易思维、振石股份、至信股份、电科蓝天等8只新股网下配售,合计获配数量为331.35万股,合计获配金额为5793.79万元。紧随其后的是宁波幻方量化,参与北芯生命、固德电材等8只新股网下配售,合计获配数量为5697.50万元。

在刘有华看来,百亿元级私募积极参与“打新”,能对新股定价与市场生态产生多重正向影响。一是提升市场定价合理性。专业机构基于深度研究的集中报价,可有效抑制非理性炒作,促使定价更贴近公司内在价值。二是稳定新股上市初期表现。私募机构作为长期稳定资金入场,有助于平滑新股上市首日的价格波动,保护中小投资者利益。三是引导市场理性投资。头部私募机构参与有助于树立价值投资示范,减少短期投机氛围,推动市场向更成熟、健康和可持续的方向发展。

申万宏源傅静涛:

资本市场改革意味着三重跃升

■本报记者 周尚任

“十五五”开局之年,资本市场改革迎来新方向。从投融资综合改革深化到新质生产力培育支持,从防风险强监管到中长期资金入市机制健全,顶层设计与监管执行形成强合力,推动资本市场在提高高质量发展中谋求新突破。

3月5日,国务院总理李强作政府工作报告时提出,持续深化资本市场投融资综合改革,进一步健全中长期资金入市机制,完善投资者保护制度,拓展私募股权和创投基金退出渠道,提高直接融资、股权融资比重。报告还提出,对关键核心技术领域的科技型中小企业,常态化实施上市融资、并购重组“绿色通道”机制。

投融资综合改革深化

中国证监会主席吴清在十四届全国人大四次会议经济主题记者会上表示,证监会将着力推动资本市场实现质的有效提升和量的合理增长,努力实现五个方面新提升。

“政府工作报告中的相关部署以及吴清在记者会上的表态,共同勾勒出2026年资本市场改革的清晰蓝图。”申万宏源策略首席分析师傅静涛在接受《证券日报》记者采访时表示,在顶层设计上,政府工作报告提出了资本市场“投融资并重”转型的战略方向,提出“持续深化资本市场投融资综合改革”“提高直接融资、股权融资比重”,并提及“完善投资者保护

制度”,这一系列表述意义重大。

在落地执行层面,吴清围绕市场关切作出具体回应。具体来看,针对新质生产力培育,证监会将深化创业板改革,增设一套更加精准、更为包容的上市标准,并优化再融资机制;针对市场生态净化,将深化细化高频量化交易监管,着力巩固和提升财务造假综合惩戒效能;针对投资者回报,明确进一步提升上市公司“可投性”,加强分红回购。

傅静涛认为,2026年的资本市场改革,是以顶层设计为战略引领与监管机构的精准执行相协同,共同推动资本市场迈向更加成熟、稳健的新阶段,使资本市场在强化监管中防范化解风险,在培育新质生产力中谋求高质量发展。

吴清在记者会上提出,“深化创业板改革”“将科创板改革的有益经验复制推广到创业板”“优化再融资机制”“突出‘扶优、扶科’导向”,并将现行科创板、创业板“轻资产、高研发投入”认定标准进一步拓展至主板。

傅静涛表示,深化创业板改革与优化再融资机制,清晰地反映了本轮资本市场投融资同步改革的底层逻辑,并通过制度重塑,让资本市场的融资端与投资端形成正向循环。

“这一逻辑可从三个层面理解。”傅静涛进一步阐释,一是改革路径的协同化。将“IPO预先审阅”等有差经验复制推广,构建全市场支持科技创新的制度体系。二是政策导向的精准化。支持科技创新原则,将“高研发投入”认定标准

拓展,放宽再融资补流限额用于研发,这意味着监管资源正向“真创新、高研发”的优质企业倾斜。三是投融资利益的平衡化。优化战略投资者认定标准,便利中长期资金参与,完善锁价定价机制,推动价格向市场靠拢,本质上是在便利企业融资的同时保障投资者利益,让“愿意投”的资金能够找到“值得投”的资产。

“改革将带来三重深远影响。”傅静涛表示,在A股市场结构上,推动形成“主板蓝筹升级+创业板科创聚集+全市场研发导向”的立体化格局;在科技叙事上,使A股的科技属性从概念炒作转向可验证的研发投入与技术创新,让“科技叙事”真正落地为“科技价值”;在上市与再融资生态上,加速优胜劣汰——优质科创企业获得更多资本加持,而缺乏研发内核的公司将面临融资渠道收窄的问题,市场资源配置效率由此提升。

健全中长期资金入市机制

值得关注的是,吴清在记者会上提出,“健全‘长钱长投’的市场机制和生态,完善中国特色稳市机制建设”。这将推动资本市场长期资金生态重构,为价值投资格局奠定基础。

傅静涛认为,上述部署将从“机制打通”与“价值重塑”两个层面,深刻改变资本市场的长期资金生态。在机制层面,改革着力破解“长钱短投”的堵点。通过强化社保、保险等资金五年以上跨周期考核,弱化短期排名压力,让长期资金真

首席畅谈