

一季度公募基金净申购超3700亿份

货币基金成“压舱石”

■本报记者 彭衍松

当前,公募基金2026年一季度已披露完毕。数据显示,全市场基金一季度合计净申购达3763.39亿份。整体来看,货币基金成为资金“避风港”,而部分权益产品则出现分化,居民资产配置正向多元化、专业化和长期化演进。

Wind资讯数据显示,截至今年一季度末,全市场公募基金总份额为32.73万亿份,较去年末增加6870.52亿份,环比增长2.1%,资产净值合计37.27

万亿元。

晨星(中国)基金研究中心高级分析师代景霞向《证券日报》记者表示,今年一季度公募基金总份额保持增长的核心驱动力是资金向稳健资产集中与配置需求升级共振,形成货币基金+FOF(基金中的基金)/“固收+”以及QDII(合格境内机构投资者)、商品类产品的多重拉动,同时伴随产品供给优化与长期资金入场的支撑。

从申赎结构看,低风险产品成为资金聚集地。其中,货币基金一季度净申购额超5400亿份,总份额攀升至15.58

万亿份,占比达47.62%,成为推动总份额增长的核心动力。

在净申购份额居前的产品中,货币基金呈现“霸榜”态势。包括易方达现金增利货币B、南方薪金宝货币A、建信现金增利货币B等在内的9只货币基金一季度净申购均超过200亿份,头部产品虹吸效应明显。

而在权益类产品(含QDII)中,多只恒生科技、半导体及自由现金流主题ETF(开放式交易型指数基金)净申购达数十亿份乃至上百亿份,显示出资金在权益类方向上的精细化选择。

择。

“从一季度不同品类基金间的流向可以看出,居民资产配置行为正从过去的相对集中、追逐热点模式,逐步向注重多元分散、借助专业工具、关注长期价值的方向演化。”深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营曾方芳表示。

总体来看,2026年一季度公募基金申赎数据清晰勾勒出当下投资者的风险偏好图谱:短期寻求稳健“避风港”,长期则通过多元化、全球化布局寻求超额收益。

银行理财子公司打新热情高涨 赚钱效应是重要驱动因素

■本报记者 熊悦

今年以来,银行理财子公司参与A股IPO网下打新的热情高涨,其中宁银理财、兴银理财等银行理财子公司尤为积极。

宁银理财日前发布的信息显示,该机构成功获配盛合晶微新股,旗下8只产品入围,入围产品数量与获配金额在银行理财子公司中位列首位。根据盛合晶微披露的网下初步配售结果公告,宁银理财旗下8只产品获配金额超223万元。除了宁银理财旗下产品获得配售,兴银理财旗下2只产品同样成功获配,获配金额合计80.44万元。

银行理财子公司参与IPO网下打新持续升温,赚钱效应是重要驱动因素。Wind资讯数据显示,截至目前,年内A股44只新股上市首日全部收涨,平均涨幅167%。得益于此,银行理财子公司旗下产品持续兑现打新红利。据宁银理财介绍,该机构已获配新股上市首日平均涨幅为218%,最高为600%,最低为63%。

南开大学金融学教授田利辉告诉《证券日报》记者,年内银行理财子公司参与IPO打新呈现三个显著特点:一是2025年3月份,银行理财产品正式被纳入IPO网下A类优先配售对象,制度破冰驱动银行理财子公司打新热情加速升温。二是收益表现亮眼,为“固收+打新”策略提供扎实的收益增厚。三是参与渠道从单一网下申购向定增、港股基石投资等多线拓展。

受固收类资产收益率持续走低等因素驱动,参与A股IPO网下打新已成为银行理财子公司增厚收益、布局权益市场的新路径。此外,参与上市公司定增、港股IPO基石及锚定投资、公募REITs打新等,均为眼下银行理财子公司探索权益市场的有益实践。

例如,近日“全球AI硅光芯片第一股”曦智科技开启H股全球发售,工银理财便为基石投资者之一。公开信息显示,自2025年以来,工银理财累计参与港股IPO投资超过25笔。此外,中邮理财、招银理财等头部银行理财子公司也是港股IPO打新的活跃力量。

但整体而言,目前银行理财子公司的权益类资产配置占比并不高。此前银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场季度报告(2026年一季度)》显示,截至一季度末,银行理财权益类产品的存续规模为0.07万亿元,延续低位运行态势。

华宝证券研究团队认为,银行理财子公司参与权益市场或更多依托公募基金进行间接布局,借助专业机构优势把握多元资产机会,以此平衡组合风险与收益水平。

“展望未来,预计银行理财子公司今年布局权益资产的力量将进一步加大。”上海金融与发展实验室主任曾刚对《证券日报》记者表示,整体将呈现以下趋势:一是配置规模或将增长。受固收类资产收益率持续走低驱动,银行理财子公司加速向权益类突围,增量空间可观。二是参与路径日益多元。除传统的二级市场买入外,银行理财子公司通过定增、IPO打新、认购公募基金等方式多线渗透权益市场。三是产品结构持续迭代。“固收+”和“多资产多策略”成为权益布局的主要载体,通过渐进式提升权益敞口在控制净值波动的同时提升产品收益弹性,以满足客户风险偏好改善后的多元需求。

“基于此,银行理财子公司需加强投研能力建设。”曾刚认为,具备强权益研究能力的银行理财子公司将在规模竞争中显现优势,头部集中趋势也将进一步强化。

银行贵金属业务持续升温 费率优惠与渠道拓展齐发力

■本报记者 彭妍

近期,商业银行持续加大贵金属业务布局,通过下调手续费率、拓展互联网代销渠道等举措积极拓展市场、抢占客群。2025年上市银行年报数据显示,贵金属业务已成为银行中间业务的重要增长点,为银行财富管理转型注入活力。

受访专家表示,在净息差收窄、财富管理竞争加剧的背景下,银行通过下调手续费率、布局互联网代销渠道发力贵金属业务,有助于进一步拓宽非息收入来源、增强客户黏性。

布局互联网代销渠道

近期,多家银行密集推出贵金属业务相关举措。一方面,多家机构下调积存金手续费率,降低投资者参与门槛;另一方面,部分银行联合互联网平台开展积存金业务合作,依托线上渠道拓宽服务场景。

3月31日,工商银行发布公告,自2026年4月1日起对个人积存金业务实施阶段性手续费优惠,根据公告,4月1日至6月30日,主动积存手续费率由0.5%下调至0.2%;4月1日至12月31日,定投积存手续费率由0.5%下调至0%。

4月22日,西安银行财富中心在官方微信公众号推出“每周三享”“金”喜贵金属营销活动,客户每周三通过手机银行、网点柜面购买指定贵金属产品,可享受手续费率限时减免。此外,长沙银行、江苏银行等也相继推出积存金费率优惠措施。

线上渠道方面,多家银行加速与互联网机构合作代销积存金业务。4月初,兴业银行发布公告,与京东金店(厦门)数字科技有限公司开展互联网代销积存金业务合作。此前,工商银行、民生银行、浙商银行、广发银行等多家银行,均已入驻京东金融平台开展积存金业务。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,银行近期密集推出费率优惠、深化互联网代销合作,主要出于三重考量:一是应对净息差收窄压力,将贵金属业务打造为非利息收入新增长点,优化盈利结构;二是抓住金价上行带动的居民购金热潮,以费率优惠扩大市

场份额;三是丰富财富管理产品矩阵,借助互联网平台降低投资门槛、触达年轻客群,提升客户黏性与综合服务能力。

多家银行加码贵金属业务

银行加速布局积存金等贵金属业务,源于近年来该业务的爆发式增长态势。记者梳理2025年上市银行年报发现,多家银行贵金属相关业务收入大幅增长,成为中间业务的重要支撑。

其中,中国银行2025年实物贵金属销售额达745.52亿元,同比增长113.62%,直接带动非利息收入同比提升29.46%;邮储银行全年黄金积存交易金额达123.2亿元,同比增长270.33%。“邮储金”销量同比增长70.8%至23.27亿元;交通银行贵金属销售收入同比增长33.18%,增速超过理财、基金等传统代销业务;工商银行2025年实现手续费及佣金净收入1111.71亿元,代理贵金属业务是重要拉动力量;浦发银行2025年末贵金属资产规模达823.82亿元,较上年末增长257.22%,主要由自营及代理贵金属业务规模扩张驱动。

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,多家上市银行贵金属业务收入、交易量均实现显著增长,这一态势具有行业普遍性,且未来仍有望延续。在净息差收窄、财富管理竞争日趋激烈的背景下,贵金属业务已成为银行拓宽非息收入、增强客户黏性的重要抓手,也是行业必争的业务赛道。

薛洪言表示,银行后续可从三方面优化贵金属业务布局:一是推进产品创新,丰富实物黄金、积存金等产品供给,推出长期持有激励机制,引导客户理性配置;二是深化渠道整合,在合规前提下加强与互联网平台合作,同时完善线下回购网络;三是强化风险管控,构建分级风控体系,严格落实投资者适当性管理,平衡业务发展与风险控制。

对于业务未来发展趋势,薛洪言认为,贵金属业务增长持续性受多重因素影响。短期内,全球央行购金及居民资产配置需求将对此形成支撑;长期来看,业务增长动力将从金价上行驱动,逐步转向银行自身服务能力提升。

百亿元级私募机构数量创新高

■本报记者 昌校宇

国内百亿元级私募机构队伍正持续壮大,数量已刷新历史纪录。私募排排网最新统计数据显示,截至4月21日,国内管理规模突破百亿元的私募机构已达131家,较3月底净增5家,较2025年底增加18家。

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司FOF基金经理李春瑜在接受《证券日报》记者采访时表示:“百亿元级私募机构数量增长并非单一因素推动,而是在行业逐步走向成熟的过程中,内部优胜劣汰、外部资金需求与阶段性市场表现共同作用。”

李春瑜进一步分析称,其一,行业内部的优胜劣汰和资源集中效应不断显现。随着行业竞争不断深化,投研体系成熟、业绩持续性较好的基金管理人更易获得资金青睐。同时,量化策略的持续迭代,尤其是对人工智能等新技术的应用,也提升了部分头部私募机构的策略执行与管理效率,进一步推动资源向头部集中,行业格局呈现聚集态势。其二,资金来源与配置逻辑正在发生结构性变化。在居民资产配置向权益类资产倾斜的长期趋势下,私募基金正成为重要的配置工具。保险公司、银行理财子公司等专业机构的资金出于多元化配置和增强收益的考虑,也加大了对私募基金,尤其是头部机构旗下产品的配置力度,为行业带来了持续的增量资金。其三,阶段性业绩表现增强了私募基金的配置吸引力。2025年以来,头部私募机构整体的投资回报较亮眼,一定程度上提升了市场关注度,也对资金流入起到了促进作用。

进一步梳理,仅在4月份就有6家私募机构首次跻身“百亿元级行列”,分别是上海远澜私募基金管理有限公



司、上海子午投资管理有限公司、深圳量道投资管理有限公司、北京凯读私募基金管理有限公司、鲁民投资基金管理有限公司和深圳知行通达私募证券投资基金合伙企业(有限合伙)。同期,有1家私募机构暂时退出“百亿元级行列”。

从全年来看,百亿元级私募机构队伍的扩容节奏明显加快。数据显示,截至4月21日,年内已有22家私募机构迈入“百亿元级行列”。其中,上海鸣熙资产管理有限公司、南京倍漾私募基金管理有限公司等17家私募机构首次进入;上海展弘投资管理有限公司、上海汐泰投资管理有限公司等

5家机构重返“百亿元级行列”。此外,同期共有4家私募机构暂时退出“百亿元级行列”。

雪球金融产品与研究部负责人姜玉婷对《证券日报》记者表示:“在激烈的市场竞争中,能够脱颖而出的私募机构往往具备经过市场周期检验的成熟策略运作能力与良好的合规水平,其管理规模也随之快速提升。”

从策略类型来看,股票策略是当前百亿元级私募机构的绝对主流。在上述131家百亿元级私募机构中,有94家以股票策略为核心,占比近72%;以多资产策略为核心的有17家,占比为12.98%;以债券策略、期货

及衍生品策略和组合基金策略为核心的分别为8家、4家和1家;采用不少于2个策略的有2家,另有5家尚未披露核心策略。

谈及未来头部私募机构还应从哪些方面发力增强自身竞争力,北京市星石投资管理有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示,头部私募机构应聚焦于核心投资能力的建设,打造自身核心竞争力的“护城河”。这有望形成“投研能力提升—投资者体验优化—管理规模增长—投研能力再提升”的良性循环,推动行业实现可持续发展。

私募股权市场投融资活动显著回暖

■本报记者 方凌晨

4月23日,执中数据科技(苏州)有限责任公司(简称“执中”)发布的《中国机构投资者出资解读报告2026》(简称“报告”)显示,募资方面,2025年机构LP(有限合伙人)共出资9319笔,出资金额达1.82万亿元,同比分别增长36%和43%。投融资方面,2025年私募股权投资市场投融资事件数达1.18万笔,同比增长32.91%;获投资项目数达1.06万家,同比增长29.35%。

纵观2021年至2025年私募股权投资市场投融资走势,行业整体完成一轮

“触底反弹”,2025年私募股权投资市场投融资事件数与获投资项目数量重回增长轨道。

“这一先降后升的走势反映出市场情绪和市场结构的转变。”执中研究团队对《证券日报》记者介绍,私募股权投资市场的景气程度与市场资产流动性直接相关。随着2024年下半年以来多项重要政策出台,叠加国家级创投基金等耐心资本持续入场,退出渠道逐步拓宽等多重利好,私募股权投资市场投融资活动显著回暖。

在私募股权投资市场显著回暖的同时,市场重心持续向硬科技赛道倾

斜,投资逻辑也从短期套利转向长期布局,“投早、投小、投科技”成为主流。

“早期投资成为投融资市场主流,是政策引导与资本耐心重塑双重驱动的结果。”南开大学金融学教授田利辉对《证券日报》记者表示,国家创业投资引导基金以投早、投小、投长期、投硬科技取向重塑契约预期,国资LP占比超九成改变了创投市场的风险偏好,S基金并购退出机制完善则降低了流动性折价,股权投资由此从博弈IPO溢价转向捕获技术萌芽期的价值锚定,早期布局正是私募股权投资机构穿越周期、获取超额回报的理性选择。

在业内人士看来,在公募基金行业迈向高质量发展的大背景下,具有多元金融背景的高管能够更全面理解市场变化、资金属性与风险偏好,着眼长期利益,推动稳健发展。

与此同时,公募基金行业马太效应加剧,但整体发展空间依然广阔。在此背景下,深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品总经理朱润康对《证券日报》记者表示,接下来,不同管理规模的基金公司需根据自身资源禀赋选择差异化发展路径,构建可持续竞争优势。具体来看,头部机构需依托资本、品牌和渠道优势,打造综合性财富管理平台,完善全产品线并借助金融科技提升投研与运营效率。中型及特色机构应走精品化或特色化路线,聚焦“固收+”、REITs、指数增强等细分赛道,或深耕区域市场、机构业务,形成差异化标签。小型及“个人系”机构则应发挥机制灵活优势,绑定核心投研人才,深耕量化、特定行业主题等细分领域,或通过为股东等特定客群提供定制化服务,确立自身生态位。

赛道层面,当前私募股权投资市场投融资趋势呈现出“硬科技绝对主导、AI+制造深度融合、国产替代全面深化”的特征。报告显示,2025年投融资事件数居前的十大赛道包括生物医药、半导体、高端装备、新材料、人工智能、机器人等,改变了2021年以消费为主导的投资格局。

田利辉认为,私募股权投资以市场化方式让科技成果加速从实验室走向生产线。这不仅推动我国关键领域自主可控进程,更在耐心资本与硬科技长期发展间形成正向循环,有利于优化金融资源配置、夯实产业竞争力。

在此背景下,深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品总经理朱润康对《证券日报》记者表示,接下来,不同管理规模的基金公司需根据自身资源禀赋选择差异化发展路径,构建可持续竞争优势。具体来看,头部机构需依托资本、品牌和渠道优势,打造综合性财富管理平台,完善全产品线并借助金融科技提升投研与运营效率。中型及特色机构应走精品化或特色化路线,聚焦“固收+”、REITs、指数增强等细分赛道,或深耕区域市场、机构业务,形成差异化标签。小型及“个人系”机构则应发挥机制灵活优势,绑定核心投研人才,深耕量化、特定行业主题等细分领域,或通过为股东等特定客群提供定制化服务,确立自身生态位。

年内62家基金公司高管变更

■本报记者 昌校宇

公募基金行业高管变动再添新例。4月23日,西部利得基金发布公告称,该公司副总经理王汗青正式接任总经理职务。

公开资料显示,王汗青于2024年8月份加入西部利得基金,历任营委会主任、副总经理,分管市场板块。公开数据显示,王汗青加入西部利得基金以来,该公司公募管理规模自2024年二季度末的872.46亿元增长至2026年一季度末的1299.41亿元,增幅接近49%。西部利得基金内部人士透露,面对当前资产管理行业的高质量转型发展,王汗青计划通过精细化客户分层管理、持有陪伴服务等举措,探索提升投资者持有体验的新路径。

业内人士认为,此次高管变动,是西部利得基金传承优质发展基因、迈向高质量发展的重要节点。随着新战略的逐步落地,这家“千亿元级公募”有望在巩固既有优势的基础上,开辟新的增长空间。

西部利得基金的“换帅”并非孤例。据Wind资讯数据统计,截至4月23日,年内已有62家基金公司的高管发生变更,合计涉及115人,其中包括24位董事长和24位总经理。

例如,3月28日,光大德信基金基金公司公告称,原董事长王翠婷因到龄退休正式离任,光大证券业务总监汪沛兼任光大德信基金董事长。业内人士透露,汪沛深耕公募基金的投资文化、风控体系与业绩考核机制,并熟悉股票、债券、衍生品等多类别资产运作,在

基金公司优化资产配置、创新产品与策略上有比较系统的工作经历,将在提升基金公司的投资业绩稳定性和团队建设方面发挥作用。

3月20日,东方基金发布公告称,因工作调整,崔伟离任该公司董事长职务,由总经理刘鸿鹏接任董事长。东方基金相关人士对《证券日报》记者表示:“本次高管变更,主要是基于公司长期发展需要,是治理结构不断完善、人才梯队持续优化的正常安排,公司既定发展战略保持稳定与延续。”

在业内人士看来,在公募基金行业迈向高质量发展的大背景下,具有多元金融背景的高管能够更全面理解市场变化、资金属性与风险偏好,着眼长期利益,推动稳健发展。

与此同时,公募基金行业马太效应