

# 今年以来522家私募基金管理人“离场”

■本报记者 方凌晨

私募基金行业步入高质量发展阶段，管理人队伍的优胜劣汰也持续演进。中国证券投资基金业协会（以下简称“中基协”）公示信息显示，截至5月24日，今年以来已有522家私募基金管理人注销登记，较去年同期的493家有所增加。

在受访业内人士看来，部分私募基金管理人“离场”受到了监管趋严的影响，亦是行业自我净化、优胜劣汰的必然结果。未来，合规运营能力和投资水平将成为机构竞争的焦点。

## 行业门槛正在提高

年内注销登记的522家私募基金管理人中，“协会注销”“主动注销”及“12个月无在管注销”三种注销类型的数量分别为281家、206家、35家。

格上基金研究员蒋睿在接受《证券日报》记者采访时表示：“私募基金管理人注销，受到监管趋严、优胜劣汰、合规成本抬升及市场变化等多重因素影响。据观察，注销主体多为小型私募、空壳机构及合规能力薄弱的主体，这类管理人的出清加速了行业洗牌，推动资金、人才及客户向大型及中型合规私募集中，私募基金行业正逐步转向合规精细化运营。”

近年来，全行业私募基金管理人数量呈现较快下降态势。中基协数据显示，2019年末至2022年9月底，私募基金管理人数量始终维持在2.4万家以上，而截至2026年一季度末，私募基金管理人数量已降至19067家。

优美利投资总经理贺金龙在接受《证券日报》记者采访时表示：“2025年逾千家私募基金管理人注销，今年以来注销数量已超520家，意味着行业门槛正在提高。”

相关数据也佐证了上述判断。与私募基金管理人数量持续缩减形成鲜明对比的是，私募基金总规模展现出稳健增长势头。自2025年10月底首次突破22万亿元关口后，私募基金总规模已连续6个月创出历史新高，截至2026年一季度末，私募基金总规模达到了空前



的22.72万亿元。

贺金龙表示，当前私募基金规模的增长更多由管理人专业能力驱动，在此基础上，A股市场回暖增加私募基金账面资产、存款收益率下行促使资金向私募量化中性及指数增强策略产品转移，那些具有更强专业能力、超额收益能力的私募赢得了更大的市场份额。

## “合规经营”是关键

在业界看来，私募基金行业优胜劣汰持续深化，存续私募基金管理人更要绷紧“合规经营”这根弦。近期，就有多家管理人因合规问题被监管点名。

例如，5月22日，中基协发布对珠

海有容私募基金管理有限公司的纪律处分决定书。公告显示，该机构存在未按规定履行投资者适当性调查程序、未妥善保存适当性管理资料、未妥善保管内部控制相关材料等违规情形；5月8日，中基协发布对浙江壹诺投资管理有限公司的纪律处分决定书。公告显示，该机构向中基协报送的信息存在虚假记载，同时未按规定履行信息报告义务。

“当前私募基金管理人合规问题主要集中在募集行为、信息披露、内控风控三大环节。”蒋睿表示，募集端常见公开宣传、向不合格投资者募资、适当性管理流于形式等违规行为；信息披露方面多存在净值更新不及时、信息不对称等问题；内控风控方面，风控

机制虚化、关联交易管控不足等较为突出；此外，部分机构还存在高管兼职过多、投研与合规职责划分不清等问题。

河南泽槿律师事务所主任付建在接受《证券日报》记者采访时表示：“随着违规运营机构、空壳机构的持续出清，在严监管态势下，存续私募基金管理人更需主动规范展业行为，严格遵守法律法规和合同约定，建立健全信息披露管理制度，确保信息披露的真实性、准确性、完整性和及时性，切实维护投资者利益。同时，应设立专职合规岗位，定期开展内部检查和员工培训，及时排查业务风险，并主动关注监管政策变化，积极配合问题整改，通过规范经营积累良好信用。”

# 券商积极剥离闲置房产 提升资产运营效率

■本报记者 于宏

为盘活存量资源、提升资金使用效率，今年以来，多家券商密集挂牌转让旗下闲置房产。近日，中原证券于河南省产权交易中心集中挂牌转让9处房产，挂牌价合计达730.54万元。

值得注意的是，这并非该批房产的首次挂牌。去年9月份，中原证券在河南省产权交易中心挂牌转让14处房产，挂牌价合计942.19万元，其中便包含此次转让的9处房产，这9处房产当时挂牌价合计为802.79万元。与去年9月份的价格相比，此次9处房产的挂牌价折价约9%。

从经营情况来看，近年来中原证券业绩表现整体向好。2025年，公司实现营业收入19.63亿元，同比增长40.97%；实现归母净利润4.56亿元，同比增长85.41%。今年一季度，中原证券实现营业收入5.38亿元，同比增长34.04%；实现归母净利润1.69亿元，同比增长63.8%。对此，中原证券表示，业绩向好主要得益于证券经纪业务、投资业务收入增加。

对于闲置资源的管理，中原证券在2025年可持续发展报告中提到，2025年，中原证券积极推进实物资产数字化管理，建立实物资产云仓，动态掌握公司闲置资产情况；设立云仓共享平台，持续提升信息沟通和资源调配效率，致力于实现物尽其用、降本增效，持续优化资源配置。

今年以来，券商“卖房”现象频现，多家券商积极挂牌转让旗下闲置房产提升资源配置效率。5月11日，招商证券在上海联合产权交易所挂牌转让5处房产，挂牌价合计为1.18亿元，交易方式

为网络竞价，项目信息披露的截止日期为5月25日。4月份至5月份，国泰海通证券在上海联合产权交易所挂牌转让19处房屋产权，分别位于北京市、上海市以及广东省珠海市，挂牌价合计达1.03亿元。

2月份，红塔证券也发布公告称，近日，公司6处房产已在北京产权交易所完成挂牌，挂牌价合计为2.63亿元。从标的估值来看，上述房产如果能够按照挂牌价顺利出售，将为红塔证券带来一笔可观的收益。据红塔证券披露，截至评估基准日2025年4月30日，上述6处房产的账面净值为2912.89万元，评估价值为2.63亿元（含增值税），增值率为802.17%。

对于券商密集“卖房”的现象，艾文智略首席投资官曹敏在接受《证券日报》记者采访时表示：“整体来看，券商处理的房产大多为年限较久的老旧物业，使用效率低、维护成本高。券商通过转让的方式剥离非核心资产，有利于盘活存量资源，迅速回笼现金流，直接增厚当期利润，同时节约物业、翻新等房屋维护成本，提升资产运营效率，为自身资产‘减负’。”

从行业层面来看，盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示：“券商加速处理闲置房产，折射出行业更加聚焦主责主业、主动优化资产结构的发展趋势。近年来资本市场走向向好，券商需要更多流动资金支持两融、自营等重点业务，同时新兴业务的扩张和金融科技的深度应用等行业趋势也要求券商具备更强的资本实力。处置闲置房产本质上是‘腾笼换鸟’，有助于提升券商ROE（净资产收益率）水平，符合行业长远发展目标。”

# 浙江东方 拟收购杭州联合银行4%股份

■本报记者 熊悦

近日，浙江东方控股集团股份有限公司（以下简称“浙江东方”）发布公告，拟向控股股东浙江省国际贸易集团有限公司（以下简称“浙江省国贸集团”）以10.65元/股的价格收购杭州联合农村商业银行股份有限公司（以下简称“杭州联合银行”）4%股份，对应股数约为8721.85万股，合计金额约为9.29亿元。该项交易尚待公司董事会审议通过，尚待公司股东大会审议。

## 以银行串联金融业务

公告显示，目前，浙江省国贸集团、浙江东方均持有杭州联合银行股份，持股比例分别为6.06%、3.94%。如收购完成，浙江东方对杭州联合银行的持股比例将从3.94%升至7.94%，其股东排名将升至第六位跃升至第三位；而浙江省国贸集团以2.06%的持股比例退居第八大股东；杭州联合银行无实控人的股权结构不变。

公开信息显示，浙江东方是浙江省省属国有上市金融平台，旗下拥有信托、期货、保险、融资租赁、私募基金管理等多元金融业务。浙江东方表示，此次交易有利于进一步深化公司各金融板块与银行的深度融合，充分发挥银行牌照在综合金融体系中的核心枢纽作用，推动存量金融资源提质增效。

杭州联合银行创立于2005年6月3日，由杭州市区农村信用社联合社及辖属23家信用社整体改制为农商行，2011年由农商行改制为农商行。2023年2月份，杭州联合银行在浙江证监局启动IPO辅导备案，目前辅导期已进入第十三期（2026年1月份至2026年3月份）。

浙商银行特约研究员薛洪言在接受《证券日报》记者采访时表示，银行牌照在综合金融体系中扮演枢纽角色，能有效串联旗下信托、期货、保险、租

赁等多元业务，形成“投融担贷”一体化服务闭环。此次收购体现出地方金融平台深化金融协同、强化股权纽带的战略意图。

值得关注的是，杭州联合银行2025年营收同比下降2.27%至112.76亿元；归母净利润同比增长1.44%至46.82亿元，增速较2024年有所下滑。

## 地方国资积极布局

记者注意到，近年来地方国资通过股权收购、股权受让、增资入股、二级市场增持等方式，新晋持有或增持区域性中小银行股权。

例如，2025年8月27日至2026年4月8日期间，成都市国资委控制的成都产业资本控股集团有限公司、成都欣天颐投资有限公司分别累计增持成都银行股份有限公司约2873万股、2600万股；2025年，常熟银行获大股东常熟市投资控股集团有限公司增持；同期，武汉农村商业银行通过增资扩股，引入包括武汉金融控股（集团）有限公司在内的7家武汉市国资企业。

“整体来看，中小银行的股权结构正从分散向集中转变，国资主导特征日益突出。”招联首席经济学家董希淼在接受《证券日报》记者采访时表示，就现有实践分析，地方金融平台等地方国资持有中小银行股权的动机和目的各有不同：除了地方金融平台深化金融板块协同外，还包括化解区域金融风险的选择，以及整合地方金融资源、服务实体经济、优化国有资产布局的行动。

董希淼表示：“地方金融平台等地方国资通过股权注入布局银行股权，不仅能增强中小银行的资本实力，提升其风险抵御能力，还能进一步增强区域金融体系的稳定性。”

薛洪言认为，从经营发展角度来看，中小银行信贷投向和资源配置将与股东方的产业布局、区域发展紧密联系。

# “销售转研究”折射券商人才需求生变

■本报记者 周尚任

近年来，券商研究条线人才流动节奏加快，从业人员“跨界转岗”现象愈发普遍。近日，国信证券研究所金融团队迎来新成员——原机构销售王文静正式转岗投身非银研究赛道，负责保险及多元金融行业研究。这一“销售转研究”的岗位变动，引发业内对券商研究人才结构变化的关注。

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：“传统卖方研究的底层商业逻辑正在发生根本性重构。随着公募基金费率改革持续深化，‘研报换分仓’的生存模式逐渐式微。在薪酬调整与考核压力并存的背景下，券商研究领域单纯依靠高强度路演和营销声势的粗放模式难以维系，迫使从业人员重新评估自身发展状况。”

## 两岗位要求具有互补性

《证券日报》记者注意到，完成岗位转型的国信证券员工王文静，本硕博均就读于西南财经大学，深耕金融与保险领域，系统研习保险精算、行业运营等核

心内容。2023年加入国信证券后一直在机构销售岗位工作，服务客户涵盖公募、保险、理财子公司、券商资管等各类核心金融机构。日常高频的业务对接与跨部门协作，使其深谙保险资产端配置逻辑、机构投资偏好及行业发展趋势。

个体岗位变动的背后，或是券商研究、机构销售两大条线人员架构的整体调整。近年来，券商在研究条线和机构销售条线均大幅扩招，且机构销售人员的增速显著高于研究人员。

中证协去年7月份对内发布的《2021—2024年证券公司从业人员情况分析》显示，2021年至2024年期间，研究与机构销售人员扩张47.29%，从5813人增至8562人，其中研究人员增长36.82%至6968人、机构销售团队激增121.39%至1594人。

一位上市券商研究所机构销售人员在接受《证券日报》记者采访时表示：“机构销售和研究人员之间的双向转岗在行业内并不鲜见。两类岗位日常工作高度联动，能力要求具有互补性。”

“职业发展路径的多元化需求推动人才主动流动。”江瀚进一步解释称，面对行业转型，销售背景的从业者具备更

强的“客户视角”与需求洞察力。而精准匹配供需是提升效率的关键，他们能够更直观地理解机构客户的真实痛点与决策逻辑，将晦涩的专业研究转化为市场听得懂、用得上的投资逻辑，有效化解传统研究与市场实际需求脱节的问题。

## 复合型研究人才需求凸显

“销售转研究”的背后，是券商研究业务模式主动适配行业变化的体现。

伴随公募基金费率改革落地推进，券商传统分仓佣金盈利空间持续压缩。2025年，券商分仓佣金总收入虽回稳到110亿元，但相较此前220亿元的历史高点仍有明显差距；依托席位租赁、佣金分成的传统经营模式逐步弱化，单纯依靠量产研报换取佣金的发展路径已难以维系。

行业营收格局的改变，也重塑了研究业务的评判标准，创收能力不再是唯一衡量指标。研报的市场影响力、对投资决策的支持度、对机构客户的服务深度等，均成为衡量研究价值的重要维度。当前，卖方研究正式迈入全新发展阶段，行业发展重心从追逐佣

金收益，转向平衡服务价值与经营效益，专业服务能力成为券商研究的核心竞争力。

为适配行业新发展形势，券商纷纷优化投研发展策略：一方面严控研报产出质量，减少同质化内容输出，合理管控人力成本，提升研究成果的实际参考价值；另一方面拓宽内部人才流转与外部引进渠道，吸纳拥有一线市场服务经验的从业者，打通研究分析与实际市场之间的信息隔阂。国信证券推动此次转岗，正是行业培育复合型人才、增强研究实战价值的举措。正如王文静所言，当前市场亟需更体系化、更贴近实操的投研解读，以厘清市场脉络、挖掘潜在价值。

随着费率改革的持续推进与研究业务价值的逐步回归，市场对复合型研究人才的需求还将持续攀升。

对此，江瀚表示：“这种跨界融合将倒逼券商研究体系从‘单兵作战’转向‘体系化协同’。销售出身的分析师往往具备更强的沟通协调能力，能够打破研究、投行、资管等业务条线之间的壁垒，推动研究成果在更广泛的业务链条中实现价值转化，提升研究服务的广度与深度。”

得到广大投资者高度重视。

田利辉认为，黄金投资的风险主要集中在三方面：市场波动引发客户集中赎回的流动性风险、投资者高频投机导致的行为偏差风险，以及地缘事件催化金价闪崩的系统性风险。因此，银行需构建黄金投资的三维防护体系——强化投资者教育以引导理性配置，完善压力测试以确保流动性冗余，运用智能风控系统实时监控异常交易。

苏商银行特约研究员薛洪言在接受《证券日报》记者采访时表示，后续银行仍需严守投资者适当性管理要求，常态化做好风险提示工作，并依据市场行情变化灵活完善业务机制，保障贵金属零售业务平稳有序开展。

# 多家银行调整积存金业务

■本报记者 彭妍

近期金价震荡下行，多家商业银行调整积存金业务，通过下调产品风险评级、放宽投资准入、延长交易时段、推出手续费优惠等举措优化服务，以契合当下黄金市场行情变化。

5月12日，工商银行发布关于调整如意金积存业务产品风险等级与客户风险承受能力等级的公告。公告显示，自2026年5月19日起，该行如意金积存业务的产品风险等级调整为R2-中低风险，对应客户风险承受能力等级调整为C2-稳健型及以上。据悉，本次放宽准入距离该行今年1月份收紧准入仅时隔四个月，显示银行积存金业务紧跟市场行

情进行动态调整。

据观察，银行业内积存金业务调整节奏显著分化，部分银行从交易时效、交易成本等方面优化产品竞争力。例如，兴业银行4月份与京东金条（厦门）数字科技有限公司合作开展积存金代销业务，并自5月8日起延长交易时间；建设银行、招商银行、江苏银行、民生银行等已将积存金交易时段延长至次日凌晨2点及更晚时段，满足投资者夜间交易需求。

手续费优惠活动也同步推出。中信银行限时推出定投手续费五折优惠，活动截止至6月30日；中国银行设置周五专属福利，当日办理申购、定投业务每克可减免1元手续费。