

百亿元级私募机构已率先加仓

■本报记者 昌校宇

近期A股市场步入震荡调整阶段,股票私募整体仓位已连续四周小幅下降。而与此同时,部分百亿元级私募已着手加仓,备受市场关注。

私募排排网最新数据显示,截至2026年5月15日,全市场股票私募仓位指数为80.09%,虽较近一个月的最高值下降2.07%,但整体持仓仍维持高位。

具体来看,中小型私募机构大多仍在谨慎观望,体现在管理规模100亿元及以下各梯队私募仓位指数均呈现小幅回落态势。但与之形成鲜

明对比的是,管理规模在100亿元以上的百亿元级股票私募仓位指数结束了此前连续四周的下行,回升至82.10%,显示相关机构已率先开启加仓布局。

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:“百亿元级私募机构的资金属性与策略框架决定了其‘左侧布局’的特征。其一,大规模资金管理,高频调仓的冲击成本较高,难以跟随短期情绪博弈,因此更倾向于在市场情绪低迷时提前布局。其二,从基本面判断来看,头部私募机构普遍看好科技、高端制造等赛道的长期景气与业绩确定性,他们

认为本轮市场回调令优质资产的长期配置价值进一步凸显。”

数据显示,截至2026年5月15日,仓位超过80%的百亿元级股票私募占比已达62.17%;仓位处于50%至80%区间的百亿元级股票私募占比进一步压缩至24.33%;仓位处于20%至50%区间以及低于20%的百亿元级股票私募占比分别为12.87%和0.63%。由此可见,头部机构看多做多的共识持续凝聚。

在策略配置层面,业内人士普遍认为,在当前市场环境,权益资产的结构性价值得关注。雪球金融产品与研究员负责人姜玉婷在接受《证券日报》记者采访时表示:“量化

股多、市场中性策略受行情反复、超额收益分化影响,可维持中性配置;主观股多策略建议优选持仓均衡、偏成长风格的产品,更好地适配板块快速轮动的行情特征。”

在商品及CTA(商品交易顾问)策略方面,姜玉婷建议,量化CTA受益于市场整体波动率抬升,策略盈利基础仍在,资产分散配置价值持续凸显;主观CTA可适当增配。此外,宏观及多资产策略具备优秀的对冲能力,配置价值较高。

业内人士分析称,整体来看,市场调整孕育机遇,百亿元级私募机构率先布局释放积极信号,多元策略均衡配置成为当下的优选方向。

招商证券新任董事长人选敲定

■本报记者 周尚仔

2026年以来,证券行业正加速迈入高质量发展新阶段,在行业格局重塑、业务创新迭代等多重因素驱动下,头部券商核心管理层迎来密集调整期。近日,招商证券召开第八届董事会第三十二次会议,审议通过了《关于选举公司第八届董事会董事长的议案》,选举朱江涛为公司第八届董事会董事长。

梳理公开履历可见,身为“70后”资深金融管理者,朱江涛拥有二十余年大型金融机构从业经验,长期深耕风险管理、分支机构运营、全域经营管理等核心领域。其职业轨迹横跨银行、证券两大金融板块,综合管理经验与行业资源储备深厚。

在履新招商证券之前,朱江涛长期服务于招商银行体系,曾任招商银行南昌青山湖支行行长,广州分行风

险控制部总经理、授信审批部总经理、行长助理、副行长、重庆分行行长,招商银行总行信用风险管理部总经理、风险管理部总经理。2020年7月份至2024年5月份任招商银行首席风险官,2021年9月份至2025年5月份任招商银行副行长,2023年8月份至2025年5月份任招商银行执行董事。凭借扎实的专业能力与管理履历,朱江涛于2025年6月份起任招商证券总裁,于2026年5月份升任董事长,完成从总裁到“一把手”的角色转换。

放眼整个行业,2026年以来券商高管团队迎来集中调整。头部券商本轮调整普遍围绕战略转型展开,新一届领导班子呈现出年轻化、专业化的鲜明趋势。其中,华泰证券迎来“70后”董事长王会清;中金公司年内接连调整财务、董秘、合规等多个关键岗位负责人。中小券商方面,人事变动同样频繁,长城证券聘任周钟山为总裁兼财务负责人,第一创业迎来新董事长郭川。整体来看,证券行业管理架构正持续优化升级,为各家券商下一阶段战略落地提供组织保障。

券商多措并举提升跨境投资服务能力

■本报记者 于宏

为进一步防范和打击非法跨境证券期货基金经营活动,维护金融市场秩序和投资者合法权益,近日,中国证监会等八部门联合印发《综合整治非法跨境证券期货基金经营活动实施方案》,聚焦取缔非法跨境证券期货基金经营活动,建立综合施策、标本兼治的长效机制。

多位证券行业分析师预计,在非法跨境投资途径被严厉整治、逐步取缔后,居民跨境投资活动将进一步迁移到本土券商提供的合规渠道。

跨境投资需求日渐升温

近年来,我国居民跨境资产配置需求日益增长。上海国家会计学院金融系主任叶小杰告诉《证券日报》记者:“跨境投资需求升温,是居民财富管理需求升级、全球资本市场互联互通与本土资产配置环境变化共同作用的结果。随着我国居民财富不断积累,单一市场的资产配置已难以满足投资者分散风险、优化资产组合的需求,不同经济周期、产业结构的差异,为投资者提供了获取弹性收益的空间,叠加内地市场利率中枢下行,居民寻求海外资产配置的动力显著增强。”

事实上,作为资本市场中重要的金融服务机构,券商向符合条件的投资者提供港股通、QDII(合格境内机构投资者)产品及跨境理财通等合规投资渠道,以满足投资者的资产配置需求。

开源证券非金融行业首席研究员高超预计:“在需求回流的驱动下,券商跨境业务或迎来机制优化与容量扩张,包括港股通标的与交易机制完善、QDII额度及产品供给扩容、跨境理财通服务半径拓宽等。”

那么,投资者应如何选择适合自己的跨境投资方式?叶小杰建议,投资者可以主要根据自身的风险偏好和投资需求来选择。港股通交易便捷、资金划转效率高,适合具备一定A股投资经验、了解港股市场规则、能够承受较大波动的中长期投资者。QDII较为适合希望进行全球大类资产配置、投资范围更广,可触及美股、欧洲市场、新兴市场,以及债券、大宗商品等多种资产类别,但投资者需密切关注申赎周期和汇率波动的影响。跨境理财通产品结构相对简单、风险适中,操作流程便捷,适合追求稳定收益的投资者群体。



国信证券积极把握跨境资管试点机遇,重点布局跨境财富管理业务,子公司万和证券取得首批跨境资管试点业务资格,并于海南自由贸易港封关运作当日成功发行首单跨境资管产品

图片素材来源:视觉中国

在业务布局方面,各家券商正依托自身资源禀赋、区位优势探索特色打法。例如,国信证券积极把握跨境资管试点机遇,重点布局跨境财富管理业务,子公司万和证券取得首批跨境资管试点业务资格,并于海南自由贸易港封关运作当日成功发行首单跨境资管产品。申万宏源证券则重点强化境内外协同联动和全链条业务统筹,以跨境交易带动财富管理、资产管理等业务发展,重点提升在中国香港市场的竞争力。

券商积极拓展跨境业务

近年来,跨境业务收益潜力充分释放,券商纷纷将拓展跨境业务作为重要的发展战略,多措并举提升跨境服务能力。

在业务布局方面,各家券商正依托自身资源禀赋、区位优势探索特色打法。例如,国信证券积极把握跨境资管试点机遇,重点布局跨境财富管理业务,子公司万和证券取得首批跨境资管试点业务资格,并于海南自由贸易港封关运作当日成功发行首单跨境资管产品。申万宏源证券则重点强化境内外协同联动和全链条业务统筹,以跨境交易带动财富管理、资产管理等业务发展,重点提升在中国香港市场的竞争力。

券商在QDII方面的布局也不断迎来新进展。例如,2025年,财通资管获批QDII业务资格,东兴证券获准新增QDII投资额度4000万美元。从行业格局来看,Wind数据显示,截至5月26日记者发稿时,共有23家券商及券商资管公司具备QDII投资额

度,其中,中金公司以28.1亿美元的投资额度居首;随后是广发资管和国泰海通资管,投资额度分别为18.3亿美元、15.3亿美元;中信证券、国信证券、华泰证券资管投资额度均在10亿美元以上。

“展望未来,券商跨境服务增长空间广阔。”西部金融研究院秘书长袁梅对《证券日报》记者表示,要进一步做大跨境资产配置服务,券商应着重提升投研能力,丰富产品与服务矩阵,持续扩大境外投资范围,覆盖股票、基金、结构性产品及固定收益工具等,为投资者提供个性化、适配的配置方案。同时,券商应注重投教,建立差异化的风险提示与适当性管理体系,帮助投资者理解不同市场的规则、税务差异及汇率波动风险,避免盲目逐热导致利益受损。

险企市场化选聘高管渐成行业新潮流

■本报记者 冷翠华

渤海人寿5月25日发布的公开选聘总经理的公告备受业界关注。事实上,今年以来,多家中小险企通过市场化的方式选聘总经理、副总经理等高级管理人员。业内人士认为,以市场化方式公开选聘高管,是行业转型、治理优化与监管引导共振的结果。

险企用人机制升级

保险公司高管不直接由股东指派或者内部提拔,而是面向全社会公开招聘,择优录用——市场化选聘高管的方式正逐渐成为保险业新潮流。渤海人寿相关负责人对《证券日报》记者表示,此次面向社会公开招聘总经理,是该公司落实市场化改革、优化治理结构、完善管理机制的重要举措之一。一是希望拓展选人视野,面向全行业遴选优秀人才;二是遵循公开、公平、竞争、择优原则,更好体现现代金融企业市场化用人

导向,有利于增强股东、客户及市场各方对公司发展的信心。

除了渤海人寿,今年以来,多家保险公司通过市场化方式选聘总经理、副总经理等高级管理人员。例如,近日,中华保险集团发布社会招聘信息,拟招聘一名分管投资工作的副总经理;4月份,长江财产保险面向社会公开招聘市场化选聘总经理;3月份,无锡国联发展(集团)有限公司发布招聘公告,为进一步增强企业发展活力和竞争实力,开展其子公司国联人寿总经理、副总经理(银保渠道)公开招聘工作;2月份,国任财险发布总经理选聘公告称,拟对外公开招聘选聘总经理。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对《证券日报》记者表示,从行业层面看,保险业正从规模扩张向高质量发展转型,股东委派或内部提拔往往难以打破固有益格局与思维惯性,需要外部市场化力量破局;从治理层面看,市场化选聘能更好厘清股东与管理层边界;从监管层面看,合规经营要求高管具备更强的

专业能力,市场化选聘是筛选合规达标人才的有效途径。

在对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格看来,以市场化方式公开选聘高管是险企用人机制的结构性升级。未来,险企内部提拔和市场化选聘两种方式将长期并存。

对拟聘高管要求较高

细看险企市场化公开选聘的高级管理人员,既有能统领全局的总经理,也有分管银保渠道或投资业务的副总经理。业内人士认为,这反映出行业对核心竞争力的定义已从“资源获取与牌照红利”转向“精细化运营与专业赋能”。

整体来看,险企对拟选聘人员都提出了较高要求。例如,根据渤海人寿的公告,参加总经理竞聘的人员要能够承受压力及挑战,要担任保险公司部门主要负责人5年以上,担任金融监管机构相当管理职务5年以上等。

同时,中华保险集团拟招聘的副总经理要具备10年以上的保险、证券、基金、银行等金融资管工作经验,熟悉金融资管公司的运营模式和业务流程,具备丰富的固定收益类、权益类等领域的投资管理经验。

在杨帆看来,当前,优秀保险高管的核心画像是一个具备“破局力、守底线、懂跨界”的复合型领军者:既要有敏锐的市场嗅觉和强大的战略落地能力,能带领团队在渠道改革中突破瓶颈,又要具备极强的风险合规意识,严守公司经营底线,同时还要拥有开阔的跨界视野,能够将数字化工具与康养生态深度融合于保险主业,以客户需求驱动产品与服务创新,为险企打造长期核心竞争力。杨帆认为,从风险来看,险企市场化选聘高管短期内也可能因理念磨合与考核压力引发战略波动,此外,由于改变了原有内部晋升预期,可能给人才梯队培养带来影响。

龙格也认为,市场化高管能带来新思路,但也可能造成战略波动、磨合困难、内部骨干流失等问题。

公募年内净申购旗下非货基金超34亿元

■本报记者 彭衍菘

公募排排网最新数据显示,截至5月26日,年内公募机构净申购(即“自购”)旗下非货币市场基金金额达34.52亿元。其中,权益类基金(股票型+偏股混合型)成为机构资金布局的绝对主力,净申购额19.38亿元,占比56.14%;债券型基金紧随其后,净申购额15.52亿元,占比44.96%。

从权益类基金内部结构看,股票型基金净申购11.19亿元,偏股混合型基金净申购8.19亿元。其中,被动指数型基金以8.37亿元的净申购额占据股票型基金净申购总额的74.80%。

深圳市排排网基金销售有限公司研究总监刘有华在接受《证券日报》记者采访时表示,政策引导是公募机构积极净申购旗下产品的直接推力,相关激励与考核机制促进了机构资金布局常态化;中长期价值布局构成内在逻辑,机构普遍看好A股结构性机会;在投研实力不断加强的驱动下,资金多投向基金管理人的擅长领域,体现其对自身策略的信心。

从投资方向看,港股和科技主题基金成为年内机构净申购的“重头戏”。数据显示,截至5月26日,年内公募机构净申购旗下含“港股”和“恒生”字眼的港股主题基金2.62亿元,占权益基金净申购总额的13.52%;净申购额含“科技”“科创”等字眼的科技主题基金1.55亿元,占比8%。这反映出公募机构对港股估值修复和科技产业长期景气度的双重看好。

值得关注的是,发起式基金的净

申购额达13.78亿元,占年内公募机构净申购旗下非货基金总额的39.92%。与普通基金的机构净申购相比,发起式基金在投资周期、利益绑定程度上有显著差异。晨星(中国)基金研究中心总监孙琦向《证券日报》记者介绍,发起式基金的机构净申购通常锁定期更长、投资周期更久,且基金管理人需长期持有份额,与投资者利益绑定深度远高于普通净申购;普通净申购大多无强制持有要求,资金进出更灵活,利益绑定相对偏弱。

除权益类基金外,债券型基金也获得公募机构较大规模的净申购。其中,混合债券型二级基金净申购达12.19亿元,成为债券净申购总额的主力品种。这既反映了机构对固收类资产的稳健配置需求,也体现出“固收+”策略在当前低利率环境下的持续吸引力。

从机构维度看,年内共有25家公募机构净申购旗下非货基金金额均不低于0.5亿元,其中12家机构净申购额超过1亿元。国泰基金以6.55亿元的净申购额居行业首位,其基金主要投向被动指数型股票基金,净申购额达5.38亿元。东方红资产管理、建信基金、工银瑞信基金净申购额均超3亿元,资金分别侧重于偏债混合型基金和债券型基金。

随着资本市场改革深化和居民财富管理需求持续释放,公募基金作为普惠金融的重要载体,正通过大规模净申购旗下产品的实际行动向市场传递积极信号,践行“回报优先”理念,与广大投资者携手共享经济转型升级的红利。

机构正加强上市银行调研

■本报记者 杨洁

今年二季度以来,证券公司、基金公司、保险公司及保险资管公司频频对上市银行进行调研。Wind数据显示,二季度以来,截至5月26日记者发稿,已有28家上市银行被机构调研56次。

其中,杭州银行被机构调研次数最多,为7次;青岛银行被调研6次;宁波银行被调研4次;苏州银行、齐鲁银行、张家港农村商业银行、苏农银行、厦门银行等多家银行均被机构调研3次。

“机构投资者对区域性银行的关注度较高,主要源于其在特定经济腹地内具备独特的成长逻辑与差异化优势。”苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,这类银行深耕本地经济,对当地产业结构、中小微企业需求及政策导向有着更敏锐的感知和更灵活的响应机制。与此同时,机构对区域性银行的关注视角已从“静态区位”向“动态协同”延伸,更加看重区域产业升级、政企合作模式以及居民财富管理需求变化等带来的业务增量空间。

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,当前银行板块整体处于低估值区间,优质区域性银行治理完善,机制灵活,其成长性更具想象空间。

从调研内容来看,机构普遍关注净息差、信贷投放和贷款增速等话题。例如,张家港农村商业银行在回答投资者提问时表示,在信贷投放方面,该行坚守金融服务实体经济的发展理念,聚焦金融“五篇大文章”精准发力,大力支持民营制造业企业,信贷投

放重点支持科创企业、绿色项目、普惠小微及适老、养老产业等,深耕区域实体经济,深入践行金融为民理念。

在净息差方面,杭州银行表示,2026年,受宏观经济延续恢复态势,市场利率中枢低位运行等因素影响,该行资产端收益预计仍处于小幅下行通道,由于存款利率下降更快,一季度净息差实现了企稳回升。

“机构调研聚焦信贷投放与净息差管理,根本原因在于这两大变量直接决定了银行的营收来源与盈利能力,是银行业绩的核心驱动因素。”薛洪言表示。

杨海平认为,上市银行平衡好“让利实体经济”与“保持自身商业可持续性”的关键在于三方面,一是提升金融服务的针对性、差异性,完善综合金融解决方案,以此提升议价能力;二是提升资产负债策略的灵活性、前瞻性,强化付息负债成本精细化管理;三是要从自身实际出发,加大非息收入拓展力度。

谈及后续净息差整体走势,薛洪言认为,当前新发放贷款利率已呈现边际企稳迹象,一般贷款利率降幅明显收敛,个人住房贷款利率保持平稳,整体价格竞争趋于缓和。负债端随着银行多轮存款挂牌利率下调的效果逐步传导至实际成本,成本改善空间正逐步释放。综合来看,净息差同比降幅有望大幅收窄,净息差收入增长动能或将逐步修复,2026年大概率成为本轮净息差下行的筑底之年。长期来看,若经济回暖带动信贷需求进一步修复,叠加银行自身资产负债结构调整力度持续增强,净息差有望在低位实现企稳,银行业将进入“低息差、高质量”发展的新阶段。