

新型浮动费率基金交出“周年答卷”

绩优激励与绩差让利并举、公募生态加速重构

■本报记者 彭衍松

2025年5月27日，首批26只新型浮动费率基金启动发行，标志着《推动公募基金高质量发展行动方案》中“建立与基金业绩表现挂钩的浮动管理费收取机制”从制度设计走向产品实践。一年后，这批产品交出了首份“周年答卷”：Wind数据显示，自成立以来，这26只产品平均净值增长率达44.55%，其中22只产品实现正收益。

绩优产品聚焦AI主线

具体来看，上述26只产品中，华商致远回报混合A以219.95%的净值增长率先领跑；嘉实成长共赢混合A、信澳优势行业混合A净值增长分别达152.79%和137%；易方达成长进取混合A、大成至臻回报混合A净值增长率均超90%。

业绩领跑的基金呈现出显著的投资主线共性——深度布局AI产业链。华商致远回报混合基金经理张明昕在接受《证券日报》记者采访时表示，该基金自2025年7月份成立以来，围绕海外算力、储能、机器人等板块构建投资组合，“寻找确定性的产业趋势”是其核心投资思路。张明昕进一步表示，2026年AI产业链仍是该基金重点看好方向。同时，投资也将继续顺应产业发展趋势，不断寻找下一个细分的景气赛道。

嘉实成长共赢混合基金经理李涛同样将AI算力与应用列为首要配置方向，同时兼顾高端制造和泛成长板块。谈及浮动费率机制，李涛告诉《证券日报》记者：“对于基金经理而言，我们的考核标准更加清晰和严格：选股能不能创造真正的超额收益？能否持续跑赢业绩比较基准？这些促使我们更专注于长期投资价值挖掘，以及基于这些深度判断来构建组合。”

此外，首批新型浮动费率基金之间的业绩分化问题同样值得关注。有10只产品自成立至今仍未跑赢业绩比较基准，其中4只尚处于亏损状态。有分析人士表示，受市场风格制约，部分价值型策略产品表现相对承压。结构性行情下，基金经理的赛道选择与产业判断力已成为产品业绩分化的关键变量。

让利与激励双向发力

新型浮动费率基金最核心的制度



作为公募基金费率改革“三步走”的收官之作，新型浮动费率基金启动发行一周年标志着行业盈利模式从“旱涝保收”固定收费向“以业绩换报酬”绑定模式的关键转型

从首批产品的运行效果来看，超八成正收益的整体答卷，验证了机制设计的可行性与合理性

图片素材来源：视觉中国

创新，在于“三档双向浮动”的费率设计：基准档1.20%，当持有满一年的投资者，在持有期间年化超额收益率超过6%且持有收益率为正时，管理费费率升至1.50%；当年化超额收益率在-3%及以下时，管理费费率降至0.60%。这一“非对称”设计，意味着降费让利力度远超超升档幅度，使制度天平向投资者一侧倾斜。

随着首批新型浮动费率基金陆续成立即将满一年，差异化计费规则即将迎来兑现。Wind数据显示，上述26只产品中，有8只自成立以来净值增长率跑输业绩比较基准超过10个百分点，若后续业绩仍未明显改善，持有这些产品满一年的投资者将仅按0.60%的费率承担管理成本，较基准档减半。而华商致远回报、易方达成长进取等多只大幅跑赢基准的产品，将按1.50%上限费率收取管理费。费率“能上能下”从制度文本变为市场现实。

对此，晨星中国基金研究中心高级分析师李一鸣评价称：“浮动费率基金的业绩分化，使得产品之间管理费的收取差距直观显现，将进一步强化基金经理对投资收益与风险管控的重视程度。”

机制改革重塑行业生态

“千人千面”的差异化费率机制，对代销端的系统改造和投资者沟通提

出了新要求。

代端端，核心挑战在于理念的转变。据深圳市排排网基金销售有限公司公募产品运营曾芳芳介绍，因持有期与业绩不同，同一产品对不同投资者的适用费率各异，清晰解释规则、避免误解成为关键。往更深层来看，基金销售需从“卖产品”转向“资产配置理念”，通过精细化管理，帮助客户理解“风险共担”逻辑。

一位不愿具名的业内人士向《证券日报》记者表示，差异化费率机制对于交易系统的硬件水平提出了更高要求。估值核算系统需全面改造，以支撑“单客户、单份额”的精细化计费逻辑。同时，必须具备处理“多退少补”复杂清算的底层技术能力，以应对管理人基于实际业绩的差异化资金划转。

从投资者角度来看，其投资的浮动费率基金产品收益曲线，是由基金管理人及投资者共同刻画的，不仅与管理人的投资能力有关，还与投资者的申购和赎回行为密切相关。兴证全球基金相关业务负责人向记者表示，浮动费率机制的费率档位划分、升降档触发条件等内容较为复杂，只有通过持续、清晰的投资者教育，让投资者真正了解所投资的产品，才能使费率机制的政策善意切实传导至投资者行为层面。

回顾这一年，新型浮动费率基金

的实践意义远超产品本身。作为公募基金费率改革“三步走”的收官之作，新型浮动费率基金启动发行一周年标志着行业盈利模式从“旱涝保收”固定收费向“以业绩换报酬”绑定模式的关键转型。从首批产品的运行效果来看，超八成正收益的整体答卷，验证了机制设计的可行性与合理性。

更为深远的影响在于，浮动费率机制正在倒逼基金公司重新审视研发投入资源配置。当管理费收入与超额收益直接挂钩，单纯追求规模扩张的发展路径空间收窄，持续稳定的投研能力成为机构核心竞争力。同时，绩差产品管理费“腰斩”的让利安排，也为投资者提供了有效的成本保护，有助于改善投资者长期持有体验、减少“追涨杀跌”行为。

当然，一年的运行周期尚不足以给出完整的制度评估。李一鸣表示，结合大部分首批浮动费率基金成立即将满一周年的时间节点来看，目前仍然难以断定浮动费率新规是否已经从根本上实质改变了基金经理的投资模式。一方面，该批产品运作时间较短，尚未经历牛熊切换的完整市场周期，短期表现无法代表长期行为特征；另一方面，基金业绩会深度绑定基金经理自身的投资风格，想要剥离风格因素的干扰、准确识别机制影响并判断管理人真实投资能力，仍需要更长时间的数据跟踪。

互联网巨头扎堆加码AI支付

■本报记者 李冰熊 悦

伴随着AI对支付行业的加速渗透，AI支付已成为互联网巨头们争夺的新战场。截至目前，已有支付宝、微信、京东等多家互联网大厂探索布局AI支付，争夺AI支付服务市场份额。

5月26日，支付宝公布“AI付”运营数据及最新布局：截至当日，该服务已累计完成超3亿笔AI智能支付。同日，平台全新上线TokenPay与AI钱包产品。叠加此前的“AI付”“AI收”服务，支付宝现已搭建起完整的全栈AI原生支付体系，服务覆盖授权管理、支付结算、安全风险等全环节。

所谓AI支付，是指适配AI时代的新型便捷支付服务，用户借助智能体(Agent)对话，无需切换界面，就能一站式完成下单、身份核验与支付流程。该服务在今年春节期间迅速走热。

综合来看，支付宝持续加码AI支付赛道，先后推出“AI付”“AI收”、TokenPay、AI钱包等产品，搭建起全栈AI原生支付矩阵。其中，AI钱包可全流程管理智能体任务、查询账单、让消费动态全程可视化。

微信支付已正式上线一整套面向AI的支付接入能力体系。该体系包含Skill技能包、AI友好文档和AI友好API三大核心模块。微信支付提供的数据显示，已有超过七成的微信支付商户开发者使用AI辅助编程

工具进行接入开发。

京东则推出“京东AI付”，该服务面向AI智能助手、智能眼镜等多种软硬件载体，搭载京东JoyAI大模型能力，可精准理解用户意图、动态匹配最优支付工具与鉴权方式。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博在接受《证券日报》采访时表示，互联网巨头发力智能体支付，核心是抢占AI时代的支付入口与流量，提前掌握行业标准与生态主导权，为后续市场竞争构筑根基。

苏宁银行研究院高级研究员杜娟向《证券日报》记者表示，AI时代，支付模式正在向AI支付快速演进。支付宝加大布局AI支付，意图继续占据支付基建入口、巩固市场领先地位，同时开辟新的业务增长曲线。南开大学金融学教授田利辉认为，支付宝“AI付”的核心逻辑，是通过将支付内嵌至对话流，让交易像说话一样自然。支付行业的演进正从服务于“人”的连接，转向服务于“智能体”之间的自主交易。

谈及机构纷纷布局AI支付对现有支付生态的影响，王蓬博认为，当前智能体购物尚未普及，支付仍是其商业闭环的末端环节，前端智能决策、商品匹配、服务履约等环节仍有待完善，因此现阶段带来的实际影响相对有限。“此外，AI支付未来能否大规模普及，取决于技术发展、用户培养、监管政策以及商业化模式落地等多重因素。”

4月份期货业净利润同比增长46.37%

■本报记者 王宁

5月26日，中国期货业协会发布数据显示，4月份，全市场150家期货公司合计实现营业收入41.64亿元，同比增长35.51%；净利润11.49亿元，同比增长46.37%。截至4月底，全市场资产总额达2.76万亿元，同比增长51.92%。

国元期货副总经理龙玮向《证券日报》记者表示，4月份期货市场交投活跃，为期货公司经纪业务筑牢了基本盘。例如，全市场成交额和成交量同比均有所增长，带动全行业手续费收入整体同比增长32.47%。同时，客户权益也实现大幅增长，沉淀资金规模扩张，显著增厚期货公司利息收入。

安粮期货经营发展部总经理柳瑞告诉《证券日报》记者，4月份期货市场指数等波动品种成为交易热点，实体经济套期保值需求和投资者套利意愿同步提升，带动成交量和成交额同比均有所增长。同时，部分期货公司重点布局风险管理和资产管理业务，通过风险管理子公司开展的基差贸易、场外期权等定制化服务，也成为期货

公司利润增长的重要支撑。

从年内期货行业整体表现来看，2026年前4个月，全市场150家期货公司合计实现净利润50.16亿元，同比增长53.11%。

“今年前4个月，期货市场日均净利润显著高于往年同期，但行业头部特征仍明显，头部公司盈利增速远超行业均值。”龙玮表示，从全年发展预期来看，期货行业高景气态势将延续。虽然市场成交节奏有所波动，但期货公司核心经营指标有望实现稳健增长，预计全年全行业净利润、成交量和成交额、客户权益等将显著增长。

近些年，期货公司加速推进业务结构转型，从通道服务向综合风险管理升级，行业正向“经纪+风险管理+资管”的综合服务模式转型。在柳瑞看来，未来期货公司将围绕专业化服务能力、技术创新和客户价值创造展开角逐，行业集中度会持续提升，头部效应愈发明显。“预计今年期货行业转型升级进程将加快，期货市场资产规模也会持续扩容。未来，合规能力、风险定价能力将成为期货公司持续盈利的核心保障，行业整体风控管理水平将稳步提升。”

公募基金总规模首次突破39万亿元

■本报记者 昌校宇 方凌晨

5月27日，中国证券投资基金业协会发布的最新数据显示，截至2026年4月底，我国境内公募基金管理机构共165家，其中基金管理公司150家，取得公募资格的资产管理机构15家。这165家机构管理的公募基金资产净值合计39.36万亿元，总规模首次突破39万亿元大关。

近年来，公募基金行业保持稳健增长态势，总规模从2025年初的32.83万亿元一路攀升至2026年4月底的39.36万亿元，累计增长超过6万亿元。其中，自2025年4月底至2026年2月底，公募基金总规模连续11个月刷新历史纪录。

进一步看，截至2026年4月底，公

募基金产品总数为1.41万只，总份额为33.52万亿份，总规模为39.36万亿元。与3月底相比，产品数量增加134只，总份额增加7952.82亿份，总规模增加1.82万亿元。

分类型看，截至2026年4月底，货币市场基金和债券基金规模均超过10万亿元，分别达到16.23万亿元、11.4万亿元；股票基金与混合基金紧随其后，规模分别为5.28万亿元和4.16万亿元；基金中基金(FOF)和其他基金的规模分别为3430.8亿元、1.95万亿元。

相较于2026年3月底，上述各类基金规模均实现环比正增长。其中，固收类产品增长居前，货币市场基金和债券基金规模环比分别增加6415.29亿元、5127.54亿元；混合基金和股票基金同样

实现不俗增长，规模环比增长均超千亿元，分别新增3923.16亿元、1649.29亿元；FOF和其他基金规模亦小幅增长。

谈及债券市场后续投资机会，浦银安盛基金相关人士向《证券日报》记者表示：“5月份以来，政府债供给明显提速，叠加央行加速回笼流动性，资金利率近日连续抬升，债券市场短期波动可能增大。但结合银行信贷投放偏弱、银行净息差表现等因素考量，资金利率难以出现大幅收敛。投资策略上，可重点关注长端利率债交易机会。”

从基金份额来看，4月份，货币市场基金份额增长最多，达6413.8亿份；债券基金份额增加3240.74亿份，位列第二；FOF和其他基金的份额亦略有增长。不过，股票基金和混合基金份额则

有所缩水，分别减少1614.68亿份、265.19亿份。

从新发行产品数量来看，4月份，全市场新发行公募基金134只，其中权益类基金扩容明显，股票基金和混合基金分别新增65只、31只，显示权益市场仍是资金关注的重点。

长城基金高级宏观策略研究员汪立在接受《证券日报》记者采访时表示，短期因素带来的调整难以改变市场震荡上行的趋势，反而可能提供较好的布局机会。整体而言，国内资本市场发展获得明确政策支持，叠加经济增长预期改善，多重利好有望形成支撑力。投资方向上，宽度有所扩大，新兴科技、优势制造领域的投资机会值得关注。同时，部分传统板块也有望迎来修复行情。

私募基金总规模连续7个月创历史新高

■本报记者 昌校宇 方凌晨

中国证券投资基金业协会(以下简称“中基协”)于5月26日晚间发布的最新数据显示，截至今年4月末，私募基金总规模已达23.46万亿元，较3月末增长0.74万亿元，首次站上23万亿元整数关口。

从行业发展轨迹来看，自2025年10月末私募基金总规模突破22万亿元后，便开启稳步上行态势，截至2026年4月末，已连续7个月创历史新高，展现出强劲的发展韧性与增长活力。

细分品类方面，各类私募基金产品同步发力、多点突破，行业整体形成多元共生、协同共进的良性发展格局。数据显示，截至2026年4月末，存续私募证券投资基金共8.27万只，存续规模为7.85万亿元；存续私募股权投资基金共2.97万只，存续规模为11.38万亿元；存

续创业投资基金共2.9万只，存续规模为3.96万亿元。相较于2026年3月末，三大核心品类规模均实现稳步增长，分别新增0.39万亿元、0.22万亿元、0.14万亿元。

私募证券投资基金仍是推动行业总规模上行的主要力量。北京沃虎私募基金管理有限公司总经理徐鹏在接受《证券日报》记者采访时表示，股票指数上涨带来的赚钱效应，以及存款利率下行形成的反差，是大量场外资金入场的主要核心驱动因素。

深圳市融智私募基金管理有限公司FOF基金经理李春瑜向《证券日报》记者表示：“私募证券投资基金规模持续攀升是多重因素共同作用的结果。宏观层面，市场流动性保持充裕，叠加上市公司业绩企稳回升，筑牢了市场基本面；资金层面，无风险收益率下行，促使高净值人群及机构资金调整资产配置，持续布局私募证券产品。

与此同时，保险资金等长线钱加速入场，成为私募证券投资基金规模增长的重要增量来源。”

上海市锦天城律师事务所高级合伙人许瀚在接受《证券日报》记者采访时表示，监管体系持续优化与完善，行业“扶优限劣”措施持续显效，为中长期资金持续增配私募产品提供了安全感。同时，私募行业持续推进投资策略规范化、产品运作标准化、精准匹配高净值客户财富传承、多元资产配置的刚性需求，进一步助推行业总规模稳步扩容。

在总规模迈上新台阶的同时，私募基金行业格局也在持续优化。一方面，存续私募基金管理人数量稳步下降，截至2026年4月末，管理人数量已降至1.9万家以下；另一方面，百亿级私募机构阵营不断扩大。据私募排排网统计数据，截至2026年4月末，管理规模在100亿元以上的私募证券投资基金管理

人总数已达136家，创下历史新高。

李春瑜表示，私募基金行业正在持续分化，“良币驱逐劣币”趋势明显。“监管趋严和合规成本上升，加速推动不合规机构出清；头部机构依托投研体系、风控能力及基础设施投入构筑品牌与规模壁垒，规模效应又推动其形成‘规模—产品—技术—人才’的正向循环，持续强化竞争优势。”

在徐鹏看来，未来，存续私募机构需要进一步聚焦差异化竞争，如创新投资策略、引入AI(人工智能)等技术升级投研体系以提升投资能力。

针对中小私募机构的差异化发展路径，李春瑜建议：“中小机构应深耕细分赛道，建立超越大型机构的专业深度，把握小规模带来的决策敏捷优势，快速将前沿科研成果转化为投资能力。同时，通过流程优化与精细化运营，将竞争维度从规模扩张转向服务体验。”

公募基金“出海”布局再落一子

■本报记者 昌校宇

公募基金“出海”布局再落一子。近日，易方达投资基金管理(澳门)股份有限公司(以下简称“易方达澳门公司”)获准可设立，成为澳门新《投资基金法》自2026年1月1日生效后，第一家获批的综合性投资基金管理机构。

5月26日，澳门特别行政区行政长官办公室发布公报显示，根据第94/2026号行政法规批示，许可在澳门特别行政区设立“易方达投资基金管理(澳门)股份有限公司”。

国际化是易方达基金的重要发展战略之一。易方达澳门公司相关人士向《证券日报》记者表示：“易方达澳门公司成立后，将依托母公司易方达基金的专业能力和平台优势，结合中国澳门当地需求，从事基金管理及其他资产管理业务，致力于为中国澳门及粤港澳大湾区投资者提供多元化产品和专业化服务。”

此前，易方达基金已与巴西伊塔乌资产管理公司开展ETF互挂等合作，此番在中国澳门设立子公司后，易方达基金将更充分地发挥区位优势，加强与葡萄牙语、西班牙语地区交流合作，持续探索跨境业务创新，为资本市场高水平对外开放和粤港澳大湾区实体经济发展贡献专业能力。

回溯行业国际化历程，自2008年南方基金旗下南方东英资产管理(香港)有限公司在中国香港成立以来，公募基金扬帆“出海”已有18年。截至目前，已有南方基金、易方达基金、博时基金等超20家公募机构合计设

立了30余家境外子公司，布局从中国香港延伸至中国澳门、新加坡、美国等地。此外，兴业基金、鹏华基金等多家公募机构正在申请设立境外子公司，相关申请仍在监管机构审批进程中，其中鹏华基金于今年1月份就设立境外子公司申请进行材料补正，兴业基金亦于今年3月份收到第一次反馈意见。

公募基金加快“出海”步伐离不开政策护航。2008年，中国证监会明确了基金公司在境外设立、参股资产管理类机构的条件和程序；2018年，《证券公司和证券投资基金管理公司境外设立、收购、参股经营机构管理办法》的出台，为境内证券公司及基金公司开展境外业务提供了明晰的监管框架和法律依据；2022年，中国证监会在《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》中明确表述，“稳步推进高水平开放”“支持符合条件的基金管理公司‘走出去’，依法设立境外子公司，提升服务境外投资者及全球资产配置的能力”。

“在政策红利持续释放与跨境配置需求稳步增长的双重驱动下，公募基金行业国际化布局仍将保持加速态势。但要在海外市场真正站稳脚跟，仅靠过往的投资业绩和产品优势已远远不够，公募机构必须构建深度的本地化运营能力与品牌认知”。华东地区某大型公募机构人士对《证券日报》记者表示，随着增量公募机构境外子公司持续落地，存量子公司业务模式日趋成熟，我国公募基金机构有望在全球资产管理版图占据更为重要的位置。