

# 多家基金公司密集布局自由现金流产品

■本报记者 彭行松

7月6日,苏新基金发布公告称,旗下苏新中证800自由现金流指数增聘基金经理鲍浩政,与林茂政共同管理该产品。此前不久,汇添富基金旗下第三只自由现金流ETF(交易型开放式指数基金)——300现金流ETF汇添富成立。近年来,基金公司持续加码布局自由现金流策略产品,该类指数产品正成为指数化投资创新的重要方向。

Wind数据显示,截至7月6日,全市场自由现金流相关产品数量已达107只(包含50只联接基金,29只ETF,28只普通场外指数基金),总规模达571.77亿元,相较2026年初增长42.79%。

## 聚焦企业真实“造血”能力

从产品规模看,上述107只产品中,自由现金流ETF华夏规模暂居首位,达137.98亿元;现金流ETF国泰、自由现金流ETF南方、中证现金流ETF大成、全指现金流ETF华泰柏瑞规模分别为39.69亿元、25.15亿元、23.81亿元、22.50亿元。

多家基金公司已形成系列化布局。Wind数据显示,华夏基金旗下6只自由现金流相关产品合计规模达252.55亿元,位居行业前列;华泰柏瑞基金、汇

添富基金、国泰基金旗下相关产品合计规模分别为94.60亿元、64.76亿元、57.76亿元。

“自由现金流,通常指企业经营活动产生的现金流量扣除资本性支出后的差额,即在不影响公司持续经营和发展的前提下,企业真正可自由支配的现金。”汇添富基金相关人士向《证券日报》记者表示,自由现金流是衡量企业财务健康状况和盈利能力的的关键指标之一。自由现金流状况较好的公司,通常拥有更多真实可用资金,既能支持自身发展,也能在市场波动时更从容应对风险,并通过分红、回购、再投资等方式持续为股东创造价值。

深圳市排排网基金销售有限公司公募产品运营曾方芳表示,自由现金流主题ETF及联接基金快速扩容,是两方面因素共振的结果:一方面,市场投资逻辑正从单纯关注远期成长叙事,转向更加重视企业盈利质量和经营韧性;另一方面,自由现金流指标能够较好地衡量企业真实“造血”能力,有助于筛选盈利基础扎实、财务质量较高的优质资产。

曾方芳认为,在政策鼓励提高上市公司回报能力、长期资金重视高质量资产配置背景下,自由现金流策略具备

一定契合度。该类产品通过指数化方式,将企业盈利质量、资本开支效率和现金创造能力纳入筛选框架,有助于满足投资者对稳健型权益资产的配置需求。

## 与红利策略形成差异化

自由现金流产品的快速扩容,也与近年来红利策略受到市场关注有关。两类策略部分成份股存在重合,但选股逻辑并不相同。

晨星(中国)基金研究中心总监孙珩在接受《证券日报》记者采访时表示,红利指数主要以现金分红金额、分红率和分红持续性作为核心选股标准,更侧重当前稳定分红回报;自由现金流指数则聚焦企业经营活动产生的真实可支配现金流,更看重企业内生“造血”能力、分红可持续潜力以及资本开支弹性。

这也意味着,自由现金流策略并非简单复制红利策略。孙珩表示,对于部分高分红但现金流承压、依赖举债分红的企业,自由现金流指标具备一定筛选作用。同时,自由现金流指数在行业分布上,可能纳入更多成长制造、科技类等领域中具备充沛经营性现金流但分红比例尚不高的标的,而红利指数则更

集中于公用事业、金融等高股息传统行业。

汇添富基金相关人士表示,从基本面看,相关自由现金流指数兼顾盈利质量和成长性。以300现金流指数为例,其盈利能力表现较强,ROE(净资产收益率)指标稳定高于基准指数和红利指数;同时,相较于中证红利,300现金流指数在营收增速方面也表现更优,体现出其在注重盈利能力的同时兼顾成长性。

多位受访人士表示,随着自由现金流相关产品数量增多,这一赛道的竞争将逐步从“抢先布局”转向“精细化运营”。一方面,头部基金公司依托渠道、品牌和先发产品规模优势,有望继续巩固市场地位;另一方面,中小基金公司仍可通过差异化指数、细分宽基、ETF联接基金及投教陪伴服务寻找突破口。

在曾方芳看来,自由现金流产品的扩容,反映出公募基金行业指数产品创新正在从单一的主题化、行业化布局,逐步转向更加注重企业质量、现金回报和长期价值创造的方向。未来,随着投资者对企业盈利质量和真实现金创造能力的关注度提升,自由现金流策略有望在权益指数产品体系中占据更加清晰的位置。

# 银行理财公司进一步拓宽跨境投资渠道

■本报记者 彭妍

银行理财公司正在进一步拓宽参与全球化资产配置的渠道。继中银理财、工银理财和招银理财去年未落地“南向通”债券投资后,多家机构于近期纷纷开展配套外汇交易及债券投资。

受访专家表示,“南向通”、外币对市场两大渠道同步扩容,打通理财资金“海外资产投资+汇率风险对冲”完整业务闭环,能够丰富理财产品供给,优化大类资产配置,长期助力人民币国际化发展。但也应看到,跨境投研储备薄弱,境内外合规规则存在差异等多重现实挑战,仍是理财机构推进全球化布局亟待化解的难题。

## 多项新业务落地

银行理财公司跨境投资业务再迎利好,市场参与渠道与交易品类持续扩容。

近期,中银理财正式加入银行间外币对市场,依托外汇交易中心平台与中国银行成功达成美元对瑞士法郎的即期、远期交易,成为首家参与银行间外币对市场的理财公司。该公司表示,此次通过外汇交易中心平台达成交易,实现了交易流程的电子化,显著提升了交易执行效率与规范性,同时拓宽了机构交易对手覆盖范围,丰富流动性供给渠道,为外币类理财产品的资产配置、汇率风险对冲提供了更高效、灵活的途径。

除外币交易渠道实现突破外,理财公司“南向通”债券投资业务也持续落地。5月末,交通银行香港分行联动深圳分行同业部与招银理财成功达成债券通“南向通”债券投资交易,这也是“南向通”投资主体扩容后,银行与理财公司合作落地的首笔相关业务。据悉,在“南向通”参与主体范围扩容后,交通银行香港分行迅速对接理财机构需求,高效完成业务筹备与落地工作。

市场参与主体方面,截至2026年5月份,已有260余家机构参与银行间外币对市场,覆盖国有大行、股份制银行、城农商行、外资银行、境外银行、证券公司等。

# 供需两端齐发力 QDII市场有望持续扩容

■本报记者 方凌晨

QDII(合格境内机构投资者)基金市场热度持续。易方达基金近日发布公告称,自7月6日起,易方达全球成长精选混合(QDII)暂停申购。今年以来,已有多只QDII基金暂停申购,或实施大额申购限制。

在需求端升温的同时,供给端也在持续发力。随着公募机构积极推进业务资质申请、布局QDII新产品,叠加QDII额度使用优化,市场上QDII基金有望持续扩容。

## 市场热度居高不下

公告显示,易方达基金决定自今年7月6日起暂停易方达全球成长精选混合(QDII)人民币份额和美元现汇份额在全部销售机构的申购及定期定额投资业务,赎回业务照常办理。该基金恢复申购及定期定额投资业务的具体时间将另行公告。

鑫元基金相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示,公司已设立全球资产投资部,作为公司国际业务发展与境外证券市场产品投资的主办部门,并在投研团队、风险管理与系统建设等方面完成了相应准备。后续,公司将按照监管要求完成境外证券投资业务的具体时间将另行公告。

这并不是年内第一只按下申购暂停键的基金。景顺长城全球半导体芯片股票(QDII-LOF)、浦银安盛全球智能科技(QDII)等多只基金也在今年宣布“闭门谢客”。Wind数据显示,截至7月6日,全市场335只(不同份额合并统计)QDII基金中,已有34只QDII基金处于暂停申购状态,还有125只产品处于暂停大额申购状态。

随着居民财富的积累与配置意识的提升,投资者借助专业机构布局海外市场、分散投资的需求持续升温。在此情形下,部分公募机构QDII额度紧张。正如部分基金公告所披露,基金暂停申购主要是因外汇额度受限,目的是充分保护基金份额持有人利益,保障基金平稳运作。

国家外汇管理局近日发布的最新一期QDII投资额度审批情况表显示,截至今年6月末,银行类、证券基金类、保险类、信托类共193家机构累计获批额度为1761.69亿美元,较去年6月末的1708.69亿美元增加53亿美元。其中,证券基金类机构累计获批额度为972.8亿美元,从最新获批日期来看,最新一次QDII额度获批时间为今年3月23日。

# 中资券商占据上半年港股IPO保荐规模前三

■本报记者 周尚仔

上半年,港股一级股权融资市场持续火热。Wind数据显示,上半年港股股权融资总额达3366.04亿港元,同比增长33.2%。其中,IPO合计募集金额攀升至2081.7亿港元,较去年同期的1091亿港元增长90.81%;IPO发行数量也同步增加至84家,同比增长95.35%。

市场热度背后,以中金公司、华泰金控、中信证券(香港)为代表的头部中资券商包揽港股IPO保荐承销前三席位,依托产业资源与跨境综合服务,中资券商正持续巩固其在港股一级市场的核心地位。

## 头部券商领跑保荐承销

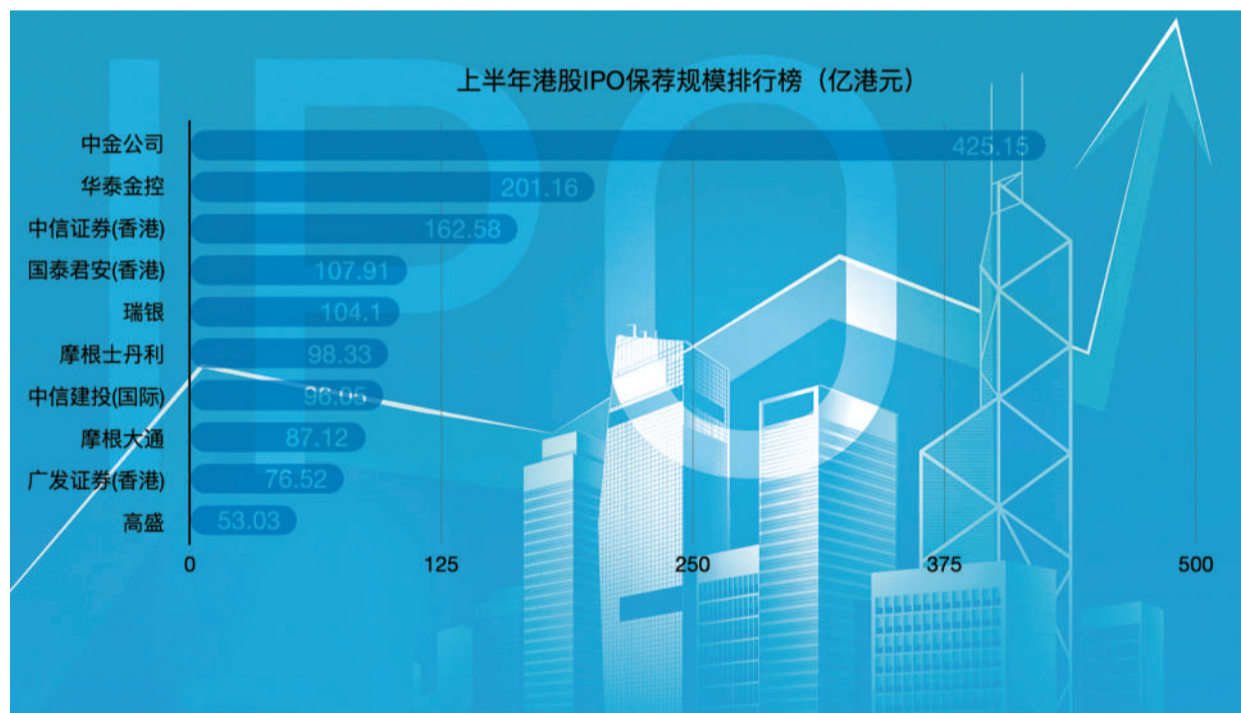
从市场结构来看,上半年,IPO成为港股融资市场重要支柱,募资占比达61.84%。在IPO保荐承销赛道,中资券商掌握市场主导权。

从IPO保荐规模看,中金公司以425.15亿港元稳居第一;华泰金控、中信证券(香港)分别以201.16亿港元、162.58亿港元的规模位列第二、第三名。

从保荐项目数量看,中金公司以保荐人角色参与了28家IPO;中信证券(香港)保荐了19家IPO、华泰金控保荐了12家IPO,三家中资券商包揽港股IPO保荐业务核心份额。

在承销环节,中资券商同样延续了领先优势。上半年,中金公司以554.74亿港元的承销金额稳居IPO承销榜首;华泰金控以222.68亿港元位列第二名;中信证券(香港)以178.89亿港元位列第三名。

细分中介榜单更能凸显中资券商的全链条综合服务优势。在IPO全球协调人维度,中金公司以全球协调人身份参与35家IPO,位居全球协调人排行榜第一;中信证券(香港)参与32家IPO,华泰金控



制表:周尚仔

参与18家IPO,分别位列第二、第三名。

在IPO账簿管理人赛道,中金公司以账簿管理人身份参与35家IPO、中信证券(香港)参与32家IPO,分别位列第二、第三名。中资券商在各项榜单上持续亮相,显示出其在国际化投行业务链中已逐步形成系统化竞争优势。

在再融资市场中,外资投行仍保有一定优势。美林以125.46亿港元的再融资承销规模位列第一名;中金公司以116.47亿港元的承销规模位列第二名;摩根士丹利以113.58亿港元的承销规模位列第三名。中资券商在再融资赛道的追赶步伐也正持续加快。

## 持续加码国际业务

如今,随着我国资本市场双向开

放不断深化,国际业务已经成为头部券商打造一流投行的关键抓手。

2026年以来,中资券商持续加码国际业务,其中头部券商的动作尤为密集。例如,5月底,中信证券宣布拟向大股东中信金控定向发行7.94亿股,募集资金总额160亿元,全部用于发展公司国际化业务;6月初,国泰海通宣布拟向子公司国泰海通金控增资90亿元;3月份,广发证券宣布以61.01亿港元增资广发香港;华泰证券年初宣布向全资子公司华泰国际增资不超过90亿港元。

与此同时,中小券商也在加速布局。例如,东吴证券获批20亿港元增资东吴香港;华安证券获批5亿港元增资华安金控;东北证券获批以自有资金出资5亿港元设立东证

国际。行业国际化发展形成梯队并进的格局。

广发证券非银首席分析师陈福表示,近年来,头部券商凭借强大的资本和融资能力,加速国际子公司的定向注资、募资,推动国际业务从轻资产试探转向重资本深耕,持续巩固国际业务竞争优势。

展望未来,国信证券非银金融分析师林珊珊表示,中资券商国际化业务将呈现三大发展趋势。一是中资券商将推动业务从通道服务向综合一体化服务升级,强化多业务协同;二是优化收入结构,提高高附加值业务占比,增强盈利稳定性;三是持续完善全球布局,深耕新兴市场、稳步布局成熟市场,逐步缩小与国际顶尖投行的差距。

# 上半年私募证券产品备案量同比增超四成

■本报记者 昌校宇

2026年上半年,私募基金发行市场交出了一份颇为亮眼的成绩单。私募排排网最新统计数据 displays,截至6月30日,全市场私募证券产品合计备案7995只(含自主发行、投顾类产品),较去年同期增加5482只,增长45.84%。总量增长的背后,是策略偏好、资金流向与行业格局的深刻变化。

对于私募证券产品备案数量的大幅攀升,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,这一增长源于多重因素的共同驱动。从资金端看,无风险利率持续下行,银行理财与存款收益率走低,推动居民资产配置逐步从固收类产品向权益、多资产领域转移;从供给端看,渠道方存在新产品承接增量资金的需求,A股市场行情回暖也推动渠道方主动加大新品推广力度,双向因素共同推动私募证券产品

整体备案数量。

从策略类型来看,私募证券产品备案结构的分化颇为鲜明。其中,股票策略牢牢占据发行主流;多资产策略增速领跑;债券策略成为唯一同比缩减的类型。

A股市场科技主线的活跃,为股票策略产品提供了可观的收益来源。数据显示,上半年,股票策略产品备案5164只,占私募证券产品备案总量的64.59%,同比增长47.88%。

雪球金融产品与研部负责人姜玉婷对《证券日报》记者表示,因重仓通信等科技赛道,多数成长风格管理人上半年整体业绩亮眼,进一步强化了市场对优质权益资产的配置意愿;价值风格管理人虽坚守高股息、低估值标的,但也加大了对AI(人工智能)等产业链的研究布局力度,权益资产整体配置需求持续走高。

同时,在五大主流策略(股票策略、多资产策略、期货及衍生品策略、组合

基金策略、债券策略)中,多资产策略产品备案数量增速持续领跑。市场波动加大使传统股债组合的有效性有所下降,投资者对“跌时亏多少”的关注超过了单纯追逐涨幅。多资产策略通过跨资产、低相关性配置分散风险、控制最大回撤,在震荡市中凸显出平滑收益的优势。上半年,多资产策略产品备案1276只,同比增幅达52.3%,在五大主流策略中增速最高。

反观债券策略,在权益市场风险偏好上行的背景下,配置需求走弱,成为五大主流策略中唯一备案量出现同比缩水的类型。上半年,仅有188只债券策略产品完成备案,同比下降8.29%。

管理人层面,行业头部效应进一步凸显,管理规模在50亿元以上的私募机构掌握发行主导权。数据显示,上半年,199家管理规模在50亿元以上的私募机构合计备案3371只产品,占全部机构备案总量的42.16%,备案数量排名前十的管理人均有百亿级私募机构;管

理规模在10亿元以下的小型私募机构,压力显著加大,1584家此类机构上半年仅备案产品3020只,平均每家机构不足2只。

对此,上海畅力资产管理有限公司董事长宝晓辉向《证券日报》记者表示,一方面,监管新规抬高了私募证券基金备案门槛;另一方面,主流销售渠道风控标准趋严,内部均有严格的白名单准入机制,风控考核更倾向于履历完备、有长期净值背书的大型私募机构,小型机构难以获取稳定大额资金支撑,陷入“备案门槛抬高、募资渠道受限”的双重困境。

谈及未来私募机构提升竞争力的方式,宝晓辉建议从两个方向发力:其一,向精品化发展,长期业绩表现突出、盈利能力持续稳定的“精品私募”竞争力有望持续提升;其二,向特色化深耕,管理人需找准自身能力边界并努力做到极致,此类“特色私募”未来会受市场青睐。