

多只公募产品二季度净值大涨 “含科量”成业绩密码

本报记者 方凌晨

公募基金二季报披露拉开帷幕。截至7月10日，已有同泰基金、红土创新基金、中银基金旗下共13只基金披露2026年第二季度报告。

整体来看，在披露二季报的13只基金中，有10只主动权益类基金、1只偏债混合型基金、1只二级债基和1只被动指数型债券基金。这13只基金在报告期内均实现了净值正增长。其中，对科技板块的精准布局，是主动权益类基金净值大幅走高的核心驱动因素。

上述10只主动权益类基金中，有8只基金二季度净值增长率超70%。其中，同泰数字经济股票、同泰行业优选股票两只基金均由陈宗超和麦健沛共同管理（陈宗超已于今年7月份卸任），今年二季度，两只基金A份额分别实现了101.98%和73.62%的净值增长率。盖俊龙管理的红土创新科技股票、红土创新科技创新股票（LOF）、红土精选混合、红土创新景气回报混合和红土创新智能制造混合型发起式、其二季度A份额净值增长率均超90%；廖星昊管理的红土创新新兴产业混合、

二季度A份额净值增长率也在90%以上。

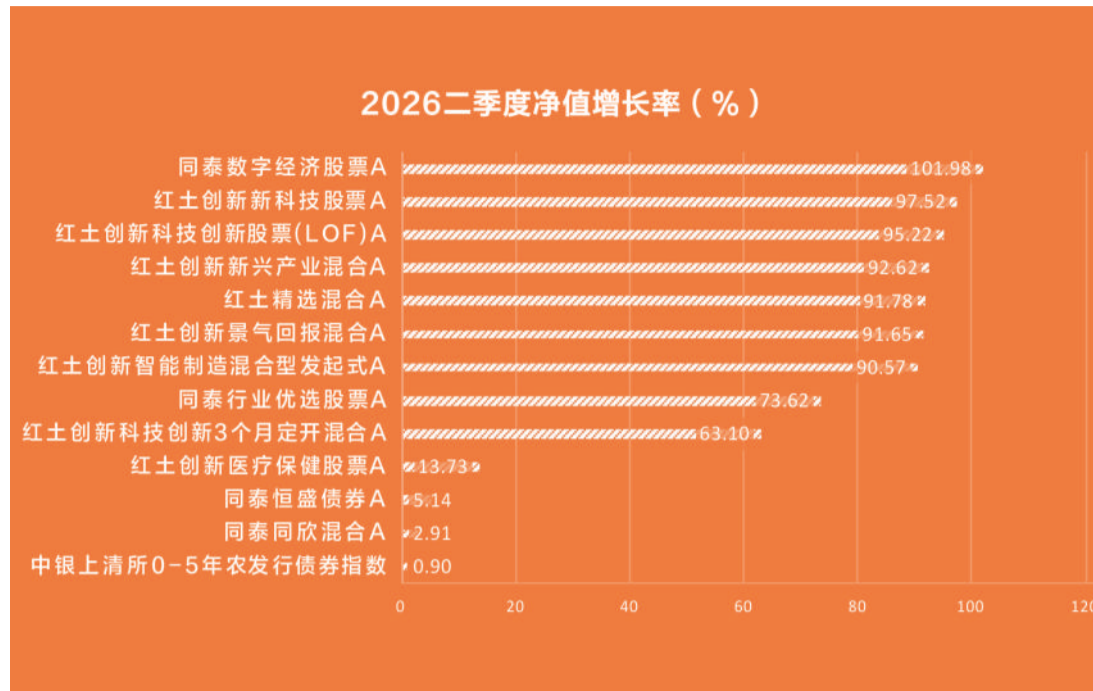
从上述10只主动权益类基金报告期内的投资策略来看，其共同特点是抓住了科技领域的投资机会。例如，同泰数字经济股票、同泰行业优选股票均着重布局AI算力基建产业链；盖俊龙管理的几只基金产品主要配置方向涵盖人工智能相关环节、TMT（科技、媒体和通信）等领域。

从具体持仓情况看，上述10只主动权益类基金中，多只基金的前十大重仓股中出现了中际旭创、新易盛、东山精密、源杰科技等。“翻倍基”同泰数字经济股票的前十大重仓股中还出现了海光信息、兆易创新等。

此外，在已披露的基金二季报中，基金经理还分享了对权益市场、债券市场未来走势的看法，也透露了下一阶段的投资布局思路。

展望下半年，陈宗超和麦健沛认为，AI算力基建赛道仍是科技领域投资重点，产业逻辑未变、高景气度、低渗透率等是这一判断的重要支撑。

投资思路上，同泰数字经济股票未来将在海外与国产算力产业链之间保持均衡布局，并关注端侧



制表：方凌晨

AI及AI应用进展。后续将根据景气度与估值匹配度动态调整持仓比例，优选估值合理的产业龙头。

盖俊龙表示，将紧密跟踪AI产业的景气度持续性以及潜在的拐点情况，同时也会积极跟踪研究有潜在投资机会的行业，如新

能源、金融、机器人、消费、医疗、周期等，根据市场动态持续优化投资策略。

同泰恒盛债券基金经理马毅预计，国内纯债市场将延续震荡格局，权益市场则可能持续演绎由产业趋势与业绩兑现主导的结

构性牛市。后续工作中，该基金将延续稳健思路；固收端以中性久期为中枢，稳定底仓收益、严控波动风险；权益端将紧密贴合宏观环境与产业趋势，动态优化仓位与板块结构，精选优质标的，力争实现组合的稳健增值。

上半年28家私募机构管理规模首次突破百亿元

本报记者 昌校宇

今年以来，百亿级私募机构数量持续扩容。私募排排网最新统计数据显示，截至2026年6月30日，百亿级私募机构数量已达142家，较去年底净增29家，创下历史新高。此外，在A股结构性行情的推动下，百亿级私募机构旗下产品上半年平均收益率达13.36%。

受访人士认为，规模、业绩双向走高，折射出头部私募机构在居民财富再配置浪潮中的承接力，同时也对管理人的投研能力提出了更高要求。

具体来看，上半年，有28家私募机构管理规模首次突破百亿元。上海千朔投资管理有限公司、南京倍漾私募基金管理有限公司等新晋上榜；另有6家重回百亿级规模行列，分别为上海汐泰投资管理有限公司、杭州遂玖私募基金管理有限公司、上海申毅投资管理有限公司、上海洛书投资管理有限公司、上海展弘投资管理有限公司和深圳市凯丰投资管理有限公司；此外，有5家机构暂时退出百亿级私募阵营。

从新晋百亿级私募的特征来看，股票策略仍是主流，上述28家新晋“百亿级私募阵营”的机构中，有20家以股票策略为核心。对此，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，上半年百亿级私募机构数量持续扩容，受到多重因素驱动。其一，A股科技主线的赚钱效应较为突出，AI（人工智能）、算力产业链行情持续演绎，重仓科技成长赛道产品收益领先，产品净值上涨带来规模的自然扩张，并吸引高净值客户与机构资金申购；其二，当前市场环境下，居民财富再配置趋势延续，资金逐步向权益

市场迁移，投研体系成熟、风控能力较强的头部私募机构成为主要承接载体；其三，量化私募产品受到机构资金青睐，此类产品凭借持仓分散、收益来源多元、可承载更大资金体量等优势，受到渠道方与机构资金重点布局。

与此同时，依托对市场结构性机会的把握，百亿级私募机构交出亮眼期中答卷。有完整业绩记录的100家百亿级私募机构中，91家机构旗下产品整体实现正收益，占比达91.00%。其中有6家机构旗下产品今年上半年平均收益率超30%。

雪球金融与产品研究部负责人姜玉婷对《证券日报》记者表示，进入下半年，前期重仓科技板块的私募机构超额收益可能有所回落，而布局反转方向、持仓均衡分散的机构，其超额收益有望修复，市场板块将呈现明显此消彼长的“跷跷板”特征。此外，7月份，A股市场将进入中报业绩验证周期，结构化分化行情仍将持续演绎。

姜玉婷认为，在科技主线高位震荡的背景下，私募机构的投资能力与风控水平将面临更加细致的检验，均衡配置与基本面研判的重要性进一步凸显。

同样影响公募基金经理“去明星化”的实践效果。朱润康表示，部分新生代基金经理对高景气赛道跟踪紧密，短期业绩表现较好，但多数尚未经历完整牛熊周期，风格切换时的稳定性仍有待验证。多位受访人士认为，公募基金经理“去明星化”并非否定优秀基金经理的价值，而是推动行业竞争从个人流量、单只产品业绩，转向投研体系、风险控制、人才梯队和持有人体验。未来，投资者利益保障的重点也应从关注“谁在管”，进一步延伸至关注“如何管”。真正具备竞争力的基金公司，既需要优秀基金经理，也需要稳定的投研平台、清晰的产品定位和长期一致的投资纪律。

公募基金经理“去明星化”提速

本报记者 彭衍菘

在公募基金行业高质量发展背景下，越来越多的公募机构专注于“造体系”。

过去较长时间内，明星基金经理是公募基金规模增长的重要抓手，而随着市场风格切换、产品规模上升以及投资者结构变化，过度依赖单一基金经理的风险也逐渐显现。

Wind数据显示，今年以来截至7月10日，公募基金基金经理离任人次达到232人，同比增长22.11%；出现基金经理变动的公募基金产品数量达3058只，同比增加15.14%。

基金经理变动加剧，既有行业正常的人才流动，也涉及基金公司主动通过增聘、共管调整投研架构。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙向《证券日报》记者表示，基金经理变动加剧，本质是基于公募机构推动基金经理“去明星化”进程中，对规模与风险的平衡。明星基金经理具备较强的规模吸附力，但如果公司业绩和规模过度绑定于单一基金经理，一旦其业绩失准、投资风格偏离或发生人员变动，可能引发产品赎回和规模波动。

“因此，基金公司推动人才梯队建设，增聘基金经理或采用共管机制，并非简单弱化个人影响力，而是希望将产品管理从个人能力驱动”逐步转向“平台能力支撑”。

杨德龙表示，基金公司在决策时，会综合评估明星基金经理依赖度、规模流失风险和投研体系承接能力，在控制单一基金经理依赖风险的同时，尽可能降低规模波动。从实践看，共管模式正成为基金公司平滑交接、培养新人、分散风险的重要手段。排排网财富公募产品经理朱润康表示，当前公募行业主流共管模式包括“以老带新”、双人分仓制、分策略共管和多人集体决策共管等，核心在于通过分工协作降低对单一基金经理的依赖，并提升组合管理稳定性。不过，共管模式并非简单增加基金经理人数即可奏效，其效果仍取决于投研分工是否清晰、决策机制是否

顺畅、组合风格是否稳定。

晨星(中国)基金研究中心总监孙珩认为，基金经理“去明星化”整体利好普通投资者，其正面价值在于降低单一基金经理离职所带来的业绩断层、风格漂移等风险，但需要通过完善评级框架，缓解投资者失去明星基金经理识别锚点后的筛选难题。

孙珩进一步表示，基金评价机构可在定性评价中纳入基金经理任职时长、团队流失率等管理稳定性指标，并逐步将投研体系成熟度、团队共管机制、公司一体化投研平台建设情况纳入综合评估维度，弱化对单个基金经理历史业绩的依赖。

新生代基金经理的承接能

力，同样影响公募基金经理“去明星化”的实践效果。朱润康表示，部分新生代基金经理对高景气赛道跟踪紧密，短期业绩表现较好，但多数尚未经历完整牛熊周期，风格切换时的稳定性仍有待验证。

多位受访人士认为，公募基金经理“去明星化”并非否定优秀基金经理的价值，而是推动行业竞争从个人流量、单只产品业绩，转向投研体系、风险控制、人才梯队和持有人体验。未来，投资者利益保障的重点也应从关注“谁在管”，进一步延伸至关注“如何管”。真正具备竞争力的基金公司，既需要优秀基金经理，也需要稳定的投研平台、清晰的产品定位和长期一致的投资纪律。

梳理来看，中银消费金融有限公司、招联消费金融股份有限公司(以下简称“招联消费金融”)、重庆蚂蚁消费金融有限公司等头部消费金融公司成为不良资产包供给的主力，呈现出挂牌笔数多、单笔挂牌金额大的特点。例如，招联消费金融于5月26日一连发布5期个人不良贷款挂牌转让公告，转让规模合计为43.59亿元。

与此同时，中小消费金融公司也积极加入不良资产处置行列。例如，南银法巴消费金融有限公司上半年密集挂牌5笔个人不良资产包，处置节奏有所加快。

记者梳理相关资料时注意到，消费金融公司挂牌转让的多个个人不良资产包中，出现了没有经过诉讼追讨便被打包出售的情况。例如，重庆小米消费金融有限公司6月17日发布的个人不良贷款转让公告显示，该公司打包转让的约6.9万笔资产均为“未诉讼”。

苏商银行特约研究员薛洪言告诉《证券日报》记者，部分消费金融公司并未诉讼的个人不良资产直接挂牌转让，核心动因在于诉讼与催收成本高企而回收收益低下导致的严重成本倒挂。

“消费金融领域的个贷金额小、笔数多、债务人分散，若逐笔启动诉讼，需耗费数月时间及律师费、诉讼费等等刚性支出，且由于长尾客群普遍存在多头负债、无抵押担保等特征，即便胜诉也面临执行难、回款率低的困境，诉讼追偿的经济性较差。因此，机构倾向于在财务核销后以极低折扣批量转让，虽然回收对价有限，但能一次性实现风险出表，快速回笼资金并释放被占用的资本金与拨备资源，同时规避漫长的诉讼周期与合规风险，本质上是资产质量承压下以价换量、轻装上阵的务实策略。”薛洪言说。

田利辉表示，消费金融公司加快不良贷款转让有助于实现风险与资本的动态优化。“通过市场化处置，消费金融公司可快速剥离不良资产，释放资本与拨备空间，直接改善监管指标。短账龄资产转让能提升回收率，缓解流动性压力，使机构从被动‘压包袱’转向主动‘管理风险’，为新增业务腾挪空间，实现风险管控与经营效率的双重提升。”

下半年，消费金融公司个人不良贷款转让规模预计维持高位但增速趋缓。头部消费金融机构将强化分层处置能力，中小消费金融机构或借联合组包提升议价权。行业不断从“被动出清”迈向“主动风控+精准处置”。田利辉说。

中资券商竞相布局香港黄金市场

本报记者 于宏

近日，香港交易及结算有限公司(以下简称“港交所”)美元黄金期货及HAU(香港金)交易等业务相继启动，多家中资券商积极参与其中，联动旗下在港子公司，在首日交易、首批清算交割及活跃交易者入选等方面实现多项突破。

中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英对《证券日报》记者表示：“中资券商积极参与香港黄金市场建设，既有助于承接境内外黄金产业实物流通与投资交易需求，巩固和提升香港国际金融中心地位，也有助于提升自身在全球大宗商品、衍生品领域的综合服务能力，更好地覆盖跨境客户的多元化需求，为未来参与更广泛的国际金融市场竞争积累经验。”

首批交易集中落地

7月6日，港交所黄金期货日

间交易时段共实现6676张合约成交，创下历史新高。当日，中国银河国际、中信建投国际等中资券商子公司入选港交所美元黄金期货首批活跃交易者，并成功参与港交所美元黄金期货合约交易，助力港交所完善黄金产品体系、优化市场生态。

7月7日，香港黄金中央清算及结算系统正式开展试运营，同步推出全新HAU价格代码，以展示香港市场特定的黄金参考价格。参与主体方面，香港财经事务及库务局官网信息显示，首批参与试运营的机构包括中信证券、中信建投、中国银河国际、中银国际、广发全球资本、海通国际证券、东方证券等多家券商。

同日，中信证券国际、中国银河国际、中信建投国际等多家中资券商子公司成功落地首批HAU黄金交易和清算业务。

中信证券表示，该公司获批成为港交所黄金期货流动性提供者，

并完成HAU首日交易，是其完善全球贵金属业务体系的一个重要里程碑。该公司长期深耕贵金属及大宗商品业务，具备境内外做市、场外衍生品、产品设计等全链条服务能力。未来，该公司将继续发挥专业优势，深度参与香港黄金市场建设，聚焦实体企业与机构客户需求，提供集套期保值、资产配置、风险管理于一体的综合贵金属金融解决方案。

迎来展业新机遇

近年来，香港积极推动国际黄金交易中心建设，着力提升在全球黄金市场的定价权和影响力，作为金融市场中重要中介机构，券商有望在此过程中迎来广阔的展业舞台。

深圳市排排网基金销售有限公司研究员张鹏远对《证券日报》记者表示，香港着力打造国际黄金交易中心，有望为中资券

商带来多重业务机遇。首先，作为港交所黄金期货交易者，券商能够通过做市、交易等服务赚取可观收益；其次，中资券商可通过境内外联动，为金矿、珠宝等企业提供跨境套保、仓单质押及实物交割方案，延长服务链条；再次，券商可通过发行美元计价黄金ETF(交易型开放式指数基金)及结构化产品等，完善离岸大类资产配置矩阵，并拓展跨境黄金拆借等资本中介业务；最后，券商还可以依托香港国际金融中心地位，强化国际品牌效应。

为把握发展机遇，多家券商表示，将在贵金属业务方面进一步发力。中国银河表示，公司长期深耕FICC(固定收益、外汇、大宗商品)业务，是境内黄金现货、衍生品、ETF的活跃做市商和交易者，该公司未来将进一步提升跨境FICC金融服务能力，为全球投资者提供专业的黄金交易与风险管理服务；中信建投国际也表示，将持续做强跨

境贵金属业务，丰富产品服务体系。

在张鹏远看来，跨境贵金属业务对于中资券商而言具备可观的战略价值和前景。具体来看，发力该业务有助于券商进一步完善FICC业务体系，强化服务能力，提升机构及产业客户黏性；同时，该业务受股市波动的影响较小，有助于提升业绩稳定性。长远来看，该业务成长空间广阔，有望为券商中间业务打造新的盈利增长点。

但也应看到，与国际成熟投行相比，中资券商在贵金属等领域服务能力仍有一定提升空间。对此，王红英表示，中资券商需持续提升综合投资与风险管理能力，提升跨资产类别的协同服务水平；同时，在多币种、多资产的复杂交易环境下，中资券商需进一步提升全球业务网络的联动效率和技术平台的支持能力，在有效控制风险的前提下，为全球客户提供更加稳定、高效的综合金融服务。

绿色信托创新实践：华宝信托碳信托完成首次公开市场调节操作

本报记者 方凌晨

信托公司积极推进绿色信托创新实践。近日，上海碳排放配额行政管理服务信托(以下简称“碳信托”)2026年第一次有偿竞价交易顺利收官，这也是华宝信托碳信托完成首次公开市场调节操作。

今年2月末，上海环境能源交易所联合华宝信托推出碳信托，在国内首创聚焦碳配额市场化、金融化管理的专项信托机制。5月29日，由华宝信托担任受托管理人的“华宝信托-沪碳2030上海碳排放配额A款行政管理服务信托”正式成立，标志着碳信托从制度设计转入实战运营。

据了解，碳信托对标欧盟市场成熟的“市场稳定储备机制”(MSR)，依托信托法律框架构建盈余配额储备池，实现碳配额的集中委托与科学投放，有利于解决纳管企业盈余配额分散闲置、流转无序、碳价波动偏大等长期痛点。

华宝信托相关人士对《证券日报》记者表示，碳信托运作模式是：纳入碳市场的管控单位将盈余碳排放配额委托给华宝信托进行集中管理，并按比例持有信托受益权份额；华宝信托作为受托人，对汇集的配额进行集约管理，通过上海碳市场交易平台进行有序市场操作，并将收益分配给相关企业。

近日，碳信托通过上海碳排放现货交易系统完成首次有偿竞价交易。从竞价交易情况来看，共有8家机构参与此次竞价并竞价成功，竞买成交总量为3090吨，统一成交价为63.52元/吨，总成交金额约为19.63万元。

上述华宝信托相关人士表示，作为绿色金融与碳市场深度融合的创新实践，碳信托打破了传统单一行政调控模式的局限，将纳管企业零散的盈余配额转化为可调控、可增值的市场化要素资产，既帮助企业盘活闲置碳资产、对冲减排成本，也推动碳配额从单一履约指标向可流转、可增值的绿色金融资产转型，健全碳定价机制，提升市场韧性与定价公信力，为落实绿色金融大文章、深化全国碳市场改革提供了可复制的“上海经验”。

华宝信托碳信托的推出和落地运营，正是信托公司探索绿色信托创新实践的生动缩影。在业内人士看来，绿色信托既能成为生态保护的“守护者”，也能成为乡村振兴的“助力者”，更能成为产业升级的“赋能者”。此前，昆仑信托的风城油田CCUS项目、北方信托的七里海湿地生物多样性绿色公益慈善信托项目、华鑫信托的信托服务清洁能源类水项目等已入选2025年绿色信托十大案例。

“绿色信托持续创新，是信托公司深耕绿色金融、回归服务实体经济本源的重要实践。信托凭借制度架构灵活的独特优势，探索碳金融、新能源等差异化赛道，既能优化机构ESG评级，也能挖掘绿色产业长期发展蓝海。同时，绿色信托的发展也能引导更多金融资源流入绿色低碳领域，为绿色项目提供长期资金，赋能产业发展。”用益金融信托研究院研究员帅国让对《证券日报》记者表示。

上半年消费金融公司加大个人不良资产处置力度

本报记者 熊悦

今年以来，消费金融公司不良贷款挂牌转让规模继续保持高位运行。记者据银行业信贷资产登记流转中心有限公司(以下简称“银登中心”)公开信息整理，上半年，超20家消费金融公司挂牌转让个人不良贷款规模(含未偿本金和利息)合计约500亿元。

南开大学金融学教授田利辉告诉《证券日报》记者，消费金融公司不良资产处置规模不断攀升，受多重因素驱动。一是监管新规强化资本约束，倒逼机构加速出清风险；二是短账龄资产处置价值凸显，经济性与时效性提升，吸引机构批量转让；三是政策红利延续，交易成本降低，加之AMC(资产管理公司)承接能力增强，形成“政策窗口+市场成熟”的良性循环，驱动行业处置节奏显著加快。

梳理来看，中银消费金融有限公司、招联消费金融股份有限公司(以下简称“招联消费金融”)、重庆蚂蚁消费金融有限公司等头部消费金融公司成为不良资产包供给的主力，呈现出挂牌笔数多、单笔挂牌金额大的特点。例如，招联消费金融于5月26日一连发布5期个人不良贷款挂牌转让公告，转让规模合计为43.59亿元。

与此同时，中小消费金融公司也积极加入不良资产处置行列。例如，南银法巴消费金融有限公司上半年密集挂牌5笔个人不良资产包，处置节奏有所加快。

记者梳理相关资料时注意到，消费金融公司挂牌转让的多个个人不良资产包中，出现了没有经过诉讼追讨便被打包出售的情况。例如，重庆小米消费金融有限公司6月17日发布的个人不良贷款转让公告显示，该公司打包转让的约6.9万笔资产均为“未诉讼”。

苏商银行特约研究员薛洪言告诉《证券日报》记者，部分消费金融公司并未诉讼的个人不良资产直接挂牌转让，核心动因在于诉讼与催收成本高企而回收收益低下导致的严重成本倒挂。

“消费金融领域的个贷金额小、笔数多、债务人分散，若逐笔启动诉讼，需耗费数月时间及律师费、诉讼费等等刚性支出，且由于长尾客群普遍存在多头负债、无抵押担保等特征，即便胜诉也面临执行难、回款率低的困境，诉讼追偿的经济性较差。因此，机构倾向于在财务核销后以极低折扣批量转让，虽然回收对价有限，但能一次性实现风险出表，快速回笼资金并释放被占用的资本金与拨备资源，同时规避漫长的诉讼周期与合规风险，本质上是资产质量承压下以价换量、轻装上阵的务实策略。”薛洪言说。

田利辉表示，消费金融公司加快不良贷款转让有助于实现风险与资本的动态优化。“通过市场化处置，消费金融公司可快速剥离不良资产，释放资本与拨备空间，直接改善监管指标。短账龄资产转让能提升回收率，缓解流动性压力，使机构从被动‘压包袱’转向主动‘管理风险’，为新增业务腾挪空间，实现风险管控与经营效率的双重提升。”

下半年，消费金融公司个人不良贷款转让规模预计维持高位但增速趋缓。头部消费金融机构将强化分层处置能力，中小消费金融机构或借联合组包提升议价权。行业不断从“被动出清”迈向“主动风控+精准处置”。田利辉说。