

私募基金总规模首次突破25万亿元

■本报记者 昌校宇 方凌晨

8月20日晚间,中国证券投资基金业协会(以下简称“中基协”)发布的最新私募基金数据显示,截至2026年7月末,全市场存续私募基金共计14.47万只,总规模达25.73万亿元,较6月末分别增加0.15万只、2.07万亿元。这是私募基金总规模首次突破25万亿元。

回溯历史,自2025年10月末突破22万亿元以来,私募基金总规模已连续10个月刷新历史记录。从2026年7月的单月表现看,新发行产品的持续“输血”与存量产品净值的不断“造血”双向发力,共同推动私募基金总规模稳步上行。具体而言,7月私募基金产品新发热度持续高企,新备案私募基金数量为2601只,新备案规模达1221.75亿元,环比分别增长约17%、12%。

对此,深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司FOF基金经理李春瑜对《证券日报》记者表示:“私募基金总规模创新高,是多重驱动力协同共振的结果。其深层意义在于,优质私募机构的投资管理能力正逐步获得资金方的认可,行业高质量发展的根基不断夯实。”

分类型来看,私募证券投资基金是规模增长的主力。截至2026

年7月末,存续私募证券投资基金共计8.4万只,存续规模首次突破9万亿元,达9.10万亿元;同期,存续私募股权投资基金、存续创业投资基金数量分别为2.97万只、3.04万只,存续规模分别为11.93万亿元、4.45万亿元。上述三类主要私募基金类别规模较6月末分别增长1.07万亿元、0.57万亿元、0.45万亿元。

李春瑜分析称:“一方面,A股结构性行情推动存量私募证券投资基金净值上行,成为行业规模扩张的重要内生动力;另一方面,低利率环境促使居民资金、各类机构资金加大权益资产与对冲策略产品的配置力度。此外,私募基金行业合规生态持续优化,基金管理人市场认可度不断提升,这些因素共同为私募证券投资基金规模扩容带来了可观的增量资金。”

在规模持续增长的同时,私募基金行业内部格局也在发生深刻变化。李春瑜认为,行业高质量发展步伐明显加快,这主要体现在三方面:一是行业加速优胜劣汰,不符合要求的私募基金管理人持续出清,行业实现“量减质增”;二是基金管理人信息披露与内控体系持续完善;三是基金管理人投研能力持续迭代,资金向优质管理人集中。



中基协数据显示,截至2026年7月末,私募基金管理人数量已降至1.85万家,较去年年末减少719家。与之形成对比的是,百亿级私募机构数量持续增长。私募排排网数据显示,截至2026年7月末,百亿级私募机构数量已达157家,环比增加15家,增幅达10.56%。

河南泽槿律师事务所主任付建对《证券日报》记者表示:“近年来,不合规或经营不善的私募基金管理

人逐步退出市场,行业规范化发展成效显现,迈入高质量发展新阶段。未来,私募基金管理人需把研发能力和风险管理能力作为核心竞争力,专注主业,以更好满足投资者的需求和期望。”

面对行业高质量发展带来的新要求,李春瑜建议,私募基金管理人应修炼内功,实现可持续发展。对于管理人来说,首先,要筑牢合规风控底座,完善内部治理与全流程风控机制,严

格履行信义义务、规范信息披露,摒弃粗放式冲规模的发展模式,守住经营底线。其次,要持续打磨投研核心能力,搭建稳定的人才梯队,打造差异化投资策略,规避同质化竞争,并合理控制产品容量,以长期稳健收益为根本目标。最后,还应做好投资者陪伴工作,在市场波动时期强化预期管理与信息沟通,重视持有人实际回报,逐步构建长期稳定的信任关系。

11家期货公司上半年合计实现净利润超28亿元

中信期货、国泰君安期货报告期内净利润同比增超100%

■本报记者 王 宁

Wind数据显示,截至8月21日,已有11家期货公司上半年经营情况揭晓,合计实现净利润28.13亿元。其中,中信期货、国泰君安期货两家头部期货公司,上半年净利润较去年同期增超100%。

具体来看,中信期货以10.29亿元的净利润暂居行业榜首,同比增长105.16%。报告期内,中信期货实现营业收入28.88亿元,行业龙头地位进一步巩固。

同时,国泰海通证券中报显示,旗下子公司国泰君安期货上

半年实现净利润8.66亿元,同比增长125.52%。报告期内,国泰君安期货总资产达2723.90亿元,净资产142.88亿元,市场份额持续提升。

此外,南华期货也发布了半年报。今年上半年,南华期货实现净利润3.88亿元,同比增长67.92%。其中,境外金融服务业收入达5.22亿元,占营业收入比重近六成,成为业绩增长的核心动力。

中信建投证券、光大证券等上市券商的中报显示,旗下期货子公司上半年业绩同样向好。例如,中信建投期货上半年净利润为2.86亿

元,同比增长2.86%,保持稳健增长态势;光大期货上半年净利润1.11亿元,同比增长42.31%。

浙商期货总经理助理葛米娜对《证券日报》记者表示,上半年多家期货公司净利润同比大幅增长,主要原因在于市场活跃度提升、风险管理和财富管理业务协同发力,以及境外子公司业务成为业绩增长核心引擎等。可以看到,当前,期货公司正在从单纯依赖经纪通道的盈利模式,向以专业服务为核心的综合金融服务模式转型,市场需求激发的风险管理等业务实现快速增长,期货公司收入结构也呈现多元化发

展态势。

上半年,我国期货市场在复杂多变的外部环境下展现出强劲韧性和活力,投资者结构持续优化,风险管理功能不断提升,期货市场呈现出“量质齐升”的态势。中国期货业协会(以下简称“中期协”)数据显示,上半年期货公司客户权益规模达到2.4万亿元,较上年年末增长19.2%。

整体来看,今年上半年期货行业盈利水平显著提升。中期协数据显示,2026年上半年全国期货公司合计实现营业收入230.88亿元,净利润69.08亿元,同比分别增长

23.62%、36.15%;同时,市场成交活跃度持续走高,以单边计算,全国期货市场累计成交量为51.05亿手,累计成交额为482.70万亿元,同比分别增长25.23%和42.08%。

不过,也有部分期货公司上半年业绩有所下滑。例如,东兴期货上半年实现净利润603万元,同比下降41.51%;天富期货净利润仅15万元,同比下降93.45%;江海汇鑫期货亏损798万元,亏损幅度较去年同期进一步扩大。这反映出在市场竞争加剧的背景下,中小型期货公司面临的经营压力逐步加大。

基金公司加快推进存量产品费率优化

■本报记者 彭衍菴

8月21日,某基金管理人发布公告称,对旗下两只存量基金增设C类基金份额并修订基金合同等法律文件。其中,新设C类份额不收取申购费,按规定计提销售服务费;对于投资者持续持有超过一年的基金份额,不再继续收取销售服务费。相关调整将于近期正式实施。

这并非单家基金公司的自主费率优化,而是公募基金销售费用新规在存量产品端的具体落地。

回溯来看,今年1月1日起,《公开募集证券投资基金销售费用管理规定》(以下简称《规定》)正式施

行。根据《规定》,对于股票型基金和混合型基金,收取的销售服务费应当不高于基金财产的0.4%/年;对于指数型基金、债券型基金,收取的销售服务费应当不高于基金财产的0.2%/年。《规定》同时明确,除货币市场基金以及中国证监会认可的其他基金外,对于投资者持续持有期限超过一年的基金份额,不得继续收取销售服务费。

此外,《规定》实施后,传统A、C类基金份额在不同持有周期下的费用差异也发生变化。通常而言,A类份额收取申购费,不收取销售服务费;C类份额一般不收取申购费,而是按日计提销售服务费。过去,随着

持有时间增加,C类份额销售服务费持续累积,因此更多适用于相对较短期限的投资需求。

深圳市排排网基金销售有限公司公募产品运营曾芳芳对《证券日报》记者表示,《规定》实施后,C类份额长期持有费用持续累积的情况得到改善。以此次调整为例,投资者持有首365天产生的销售服务费正常计提,超过一年后则不再继续收取。

不过,这并不意味着持有C类份额一定比A类更便宜。曾芳芳表示,考虑到目前部分代销渠道A类份额申购费存在折扣,在一些情形下,投资者持有满一年时A类份额

的实际成本仍可能低于C类份额。总体而言,C类份额更适合持有周期不确定、存在中期调仓需求的投资者;随着持有期限延长,A类份额一次性申购费用被逐渐摊薄,更适合长期配置和长期定投需求。

值得关注的是,《规定》给予存量基金一定调整期限。根据《规定》,已发售基金销售费用结构和费率水平不符合本规定的,基金管理人应当自本规定施行之日起12个月内予以调整,完成基金信息技术系统改造,修改基金合同、招募说明书等法律文件并公告。

这意味着,随着过渡期推进,类似的调整动作可能进一步增加。

晨星(中国)基金研究中心总监孙蔚对《证券日报》记者表示,相比重新发行产品,针对存量基金进行份额升级和费率优化,可以在保留成熟投资策略和历史业绩积累的基础上完善产品体系,也能减少投资者因切换产品产生的交易和决策成本。

孙蔚认为,这体现出公募基金行业产品竞争从“增量创新”向“存量优化”延伸。过去行业竞争较多集中于新产品发行,随着费率改革的持续推进,基金公司需要更加重视存量产品持续运营和持有人服务,通过产品优化、费率调整等方式提升投资者持有体验,推动行业从“重首发”进一步向“重持有、重服务”转变。

国家金融监督管理总局发布《保险公司资产负债管理办法》

■本报记者 刘 琪

据国家金融监督管理总局(以下简称“金融监管总局”)网站8月21日消息,为贯彻落实党中央国务院决策部署,有效防范系统性风险,完善审慎监管制度体系,提升保险业资产负债管理水平,金融监管总局近日发布《保险公司资产负债管理办法》(以下简称《办法》)以及《关于实施〈保险公司资产负债管理办法〉有关事项的通知》。

《办法》共6章46条,包括总则、治理结构、政策和程序、监管指标和监测指标、监督管理以及附则。从主要内容来看:

一是明确资产负债管理目标和管理原则。保险公司应当承担资产负债管理主体责任,坚持全面覆盖、合理匹配、稳健审慎、统筹协调的原则,切实防范资产负债错配风险。

二是规范资产负债管理治理结构。明确保险公司建立由董事会负最终责任、高级管理层直接领导、资产负债管理牵头部门统筹协调、职能部门相互协作、内部审计部门检查监督的组织体系。

三是明确资产负债管理政策和程序。要求保险公司制定资产负债管理方案,在业务规划和产品开发、产品定价管理、保险业务管理、资产配置政策、重大投资、委托投资等环节加强资产负债联动,开展压力测试和回溯分析,定期编制报告,并对资产负债管理方案作出及时调整。

四是设立监管指标和监测指标。结合新会计准则和偿付能力规则调整,设立资产负债监管指标,明确指标阈值;新增部分监测指标,设置差异化预警区间,增强指标敏感性。

五是加强监督管理。明确保险公司信息报告、第三方审核和能力评估要求,监管可视情形采取监管措施或依法实施行政处罚。

部分农商行布局私人银行赛道

■本报记者 彭 妍

随着国内高端财富管理市场持续扩容,农商行私人银行业务也迎来新的变局。近日,咸阳农商银行私人银行部正式成立,成为陕西农信系统首个私人银行部。

具体来看,咸阳农信官方微信公众号日前发布消息称,2026年7月,咸阳农商银行私人银行部正式成立。该行称,私人银行部聚焦高净值个人、优质企业家及高端家庭客户,摒弃单一的存贷款业务模式,构建“财富管理、资产配置、专属产品、财税咨询、增值礼遇、乐享服务”六位一体的综合服务体系。此举标志着该行在高端财富管理领域迈出了专业化、定制化的重要一步,完成了从传统零售金融服务向精细化、高净值客户经营体系的全面升级。

从全国范围来看,咸阳农商银行布局私人银行业务并非孤例。例如,顺德农商银行搭建了完整的私人银行服务体系,其私人银行“1+N”服务模式,即“1位理财顾问+N位各领域专家”,辐射税务筹划、企业咨询、家族信托等多领域。常熟银行坚持“亲民私行”差异化定位,着力打造“有温度、可触及”的私人银行服务体系。

记者注意到,相较于国有大行、股份行已成熟的私人银行运作体系,部分农商行正依托本土地缘资源抢滩私人银行赛道,发力高净值客户经营,但行业内部发展分化显著,多数机构仍停留在高端贵宾理财阶段。

南开大学金融学教授田利辉对《证券日报》记者表示,农商行纷纷布局私人银行赛道,是高净值客户市场需求释放与行业转型压力双向共振的结果。从需求端来看,农商行深耕县域及本土区域,本地企业主、产业链核心人群财富持续沉淀,这类高净值客群缺乏精细化、专属化的本土财富管理服务,市场需求缺口突出。从供给端来看,行业净息差持续收窄,传统利差盈利模式持续承压,轻资本、高中间收入属性的私人银行业务,成为农商行深挖存量客户价值、培育全新利润增长点的重要突破口。

国有大行、股份行私人银行业务具备全国化布局、强大投研能力、丰富产品货架的优势,农商行如果简单照搬大行“大而全”的模式,很难形成竞争优势。

苏商银行特约研究员高政扬在接受《证券日报》记者采访时表示,农商行突围的关键,在于充分释放区域深耕与本地客户资源优势,依托本土生态提升综合服务能力。聚焦区域民营企业、产业链核心企业主以及本地高净值家庭,打通个人财富管理与企业金融服务,构建个人与企业一体化服务模式。与此同时,机构需跳出单纯产品销售的思维,转向资产配置与综合财富管理,结合客户生命周期,风险偏好以及财富目标输出定制化方案,补强财富传承、保险保障服务,依靠区域化、专业化的长期陪伴提升客户黏性。

展望未来,田利辉认为,农商行私人银行业务大概率呈现明显的头部集中格局。少数农商行会率先跑通私人银行模式,形成品牌效应。但全面铺开,门槛依然很高,更现实的路径是,多数农商行以贵宾理财为基本盘,通过与国有大行或第三方私行平台合作获取产品供给,自身专注于客户关系的属地化维护。

高政扬补充说,农商行私人银行市场将呈现头部机构突围、部分区域机构跟进、多数机构渐进升级的分层格局。中小农商行可优先搭建专属理财团队、升级贵宾服务体系,建设财富管理中心,夯实业务根基,待客群规模、专业能力成熟后再迭代升级,把打造可持续的高净值客户经营能力摆在突出位置。

■本报记者 杨 洁

8月20日,上海松江富明村镇银行发布公告称,自8月21日起调整人民币存款利率,调整后该行在售的一年期、两年期、三年期整存整取产品年化利率均为1.65%,起存金额为50元。

按照行业普遍认知,存款产品实行期限差异化定价,存款期限与年化利率呈正相关关系,即存期越长,适用的利率水平越高。近年来,在净息差收窄的背景下,部分中小银行为规避“高息负债、低息资产”亏损风险,主动压低长期存款利率,因此存款利率“倒挂”情况时有发生。不过,像上海松江富明村镇银行将一年期、两年期、三年期存款利

率全部“拉平”的情况,在业内较为罕见。

对于此次存款利率调整,上海松江富明村镇银行在公告中提到,“根据LPR定价利率和资金市场利率变化”。

记者注意到,今年4月20日,上海松江富明村镇银行曾调整过一次存款利率,彼时调整后,一年期、两年期、三年期整存整取产品年化利率分别为1.65%、1.75%、1.75%。4个月后,该行将两年期、三年期存款利率均下调10个基点至1.65%,一年期存款利率保持1.65%不变。

天府立言金融研究院院长曾刚对《证券日报》记者表示,个别中小银行将一年期至三年期存款利率“拉平”,核心是净息差持续承压背

景下的负债精细化管理行为。资产端贷款利率持续走低,银行不愿再为中长期存款支付期限溢价,避免以较高利率锁定未来两年到三年的刚性付息成本,通过利率扁平化引导储户偏好中短期存款,优化存款久期结构,降低久期错配风险。同时市场利率下行预期增强,进一步削弱了银行吸纳长期定期存款的意愿。

博通咨询金融行业首席分析师王蓬博对《证券日报》记者表示,银行之所以选择短端存款利率不动,将长端存款利率下调,是因为一年期存款是中小银行核心的揽储基础,《证券日报》记者表示,个别中小银行将一年期至三年期存款利率“拉平”,核心是净息差持续承压背

时下调两年期和三年期这类中长期存款利率,以压低整体负债成本。

在曾刚看来,这种定价情况更多出现在村镇银行这类机构,很难成为全行业普遍现象。多数城商行、农商行会选择收窄期限利差,而非直接把一年期、两年期、三年期等各档利率完全“拉平”,机构会结合自身信贷投放、存款竞争压力差异化选择定价策略。

王蓬博也认为,各家银行的存款基础、本地揽储竞争环境、资产质量存在明显差异,多数机构一般会优先选择小幅压降长端利率,控制中长期存款额度或者下架五年期产品这类相对温和的手段,直接把一年期到三年期存款利率全部“拉平”只会是少数机构的选项。

“当存款利率出现各期限‘拉平’乃至倒挂,中小银行传统依靠更高存款利率揽储的优势明显弱化,但存款利率的下调空间并非没有边界。”曾刚分析称,一方面,资产端收益下行客观上仍存在继续压降负债成本的诉求,存量高息存款陆续到期重定价,也为利率下行创造条件。另一方面,存款市场竞争客观存在,国有大行持续下沉对地方存款形成虹吸效应,中小银行需要保留一定利率缓冲来守住本地核心存款。同时,也要兼顾居民储蓄接受度,利率过快下行容易引发存款流失。后续存款利率整体将以温和缓降为主,大幅下调空间有限,更多是银行调整中长期产品利率,短期存款利率会保持相对韧性。