



经济日报社副社长王松苗：

财富管理行业发展迎来更广阔空间



■本报记者 苏向泉

10月16日,经济日报社副社长王松苗在《证券日报》社主办的2026财富管理发展大会上表示,财富管理作为现代金融体系的重要组成部分,一头连着千家万户的资产保值增值,一头连着实体经济的资源配置效率。财富管理行业的高质量发展,不仅是盘活存量资金、优化

资源配置的关键抓手,也是提升金融服务经济社会发展质效的必然选择。

围绕推动财富管理行业高质量发展,王松苗对执业机构提出三方面期望。第一,坚守服务实体为本,着力提升资源配置效能。

金融与实体经济共生共荣。实体经济是金融的根基,服务实体经济是金融的根本宗旨。实体经济的高质量发展为财富管理打造坚实的底座,而高效精准的财富管理则为企业发展与产业升级提供强有力的支持。

财富管理行业要自觉融入国家发展大局,立足自身专业禀赋,以实体经济需求为导向,持续提升资产配置、价值发现

与风险管理能力,促进资金向国家战略重点领域集聚,将更多长期资金引导至具备长远价值的产业环节。10月9日发布的《中共中央 国务院关于发展新质生产力的意见》明确要求加大金融创新产品供给。这进一步明确了金融支持新质生产力发展的方向,也为财富管理行业

更好服务实体经济提供了政策指引。

第二,发挥耐心资本作用,助力资本市场健康发展。

健全投资与融资相协调的资本市场功能,是“十五五”时期资本市场改革发展的重要任务。众所周知,融资功能的有效发挥,离不开专业、稳定的投资力量支撑;投资者获得长期合理的回报,有赖于上市公司质量与市场投资价值的持续提升。

作为培育耐心资本的重要力量,财富管理机构要践行机构投资者职责,坚持长期投资、价值投资与理性投资,通过产品创新汇聚社会资金,促进居民储蓄转化为长期投资资本,营造“长钱长投”的良好生态,更好发挥资本市场枢纽功能。

第三,践行金融为民理念,着力保障投资者合法权益。

坚持以人民为中心的价值取向,明确了金融工作的根本立场,是中国特色金融发展之路区别于西方金融的显著标志。创新适应家庭财富管理需求的金融产品,规范居民投资理财业务,提高居民

财产性收入,是金融业践行“金融为民”的重要体现。

财富管理受人之托、忠人之事。相关机构要切实强化受托责任,立足不同投资者的风险偏好与实际需求,提供差异化、精准化的产品与服务,把投资者保护贯穿于业务运营的全过程,全力保障投资者合法权益,努力创造稳健的长期回报,让发展成果更多更公平地惠及广大人民群众。同时,唯有把专业能力转化为稳健可持续的服务效能,不断提升投资者的获得感与信任度,整个财富管理行业才能夯实长期发展的根基。

展望“十五五”,王松苗认为,我国经济持续向新向优向好发展,财富管理行业也将迎来更加广阔的发展空间。他相信,各类财富管理机构能抓住机遇,进一步提升专业能力与服务水平,在服务实体经济、服务资本市场、服务人民群众的过程中实现自身高质量发展,为建设金融强国和推进中国式现代化建设贡献更多力量。

财富管理下一程拼的是价值创造

■ 苏向泉

随着我国经济稳健运行、监管制度日益完善,财富管理行业规模持续扩大。笔者综合国务院办公厅、中国人民银行等最新数据统计,截至目前,公募基金、私募基金、信托、银行理财及保险资管机构的管理资产总规模已突破150万亿元。

规模扩大的同时,监管部门对行业发展质量提出了更高要求。此前,中国证监会明确要求督促证券投资基金管理机构提高价值创造能力;今年9月,国家金融监督管理总局表示,引导金融机构摒弃“规模情结”,推动发展重心由追求速度和规模向注重质量和效益转变。

一系列政策导向表明,衡量财富管理行业下一阶段的发展成效,不仅要看管理了多少资产,更要看能否为投资者创造长期价值、为实体经济提供有效支持。要将现有的规模优势转化为价值创造优势,财富管理机构应从经营理念、专业能力和内部机制三方面协同发力。

首先,校准经营理念,更注重客户长期利益。

近年来,监管部门持续强调,财富管理机构要切实履行“受人之托、代人理财”职责,坚持以投资者利益为核心,切实维护投资者合法权益。过去一段时间,部分机构习惯以管理规模和产品发行量来衡量业绩。随着市场日趋成熟,机构更需围绕客户真实需求与投资体验,推动经营重心从“重产品销售”向“重长期服务”转变。

理念的转变,需要落到具体的业务细节中。在销售环节,应充分了解客户需求,把产品的风险收益特征讲清讲透;在产品存续期,则要持续做好净值波动解读、风险提示与投资者陪伴,引导客户形成合理的收益预期。唯有将客户利益贯穿业务全流程,才能持续积累市场信任,筑牢稳定的客户基础。

其次,深耕专业能力,提升资产配置效能。

专业能力是财富管理机构的立身之本。当前,我国经济加快转型

升级,对金融资源配置效率提出了更高要求。同时,利率环境变化与市场波动交织,居民财富配置需求日趋多元,进一步考验着机构的投资管理水平。

对此,财富管理机构需要持续夯实研究底座,提升价值发现、资产配置和风险定价能力。一方面,要强化中长期投资研究,提高跨周期配置能力,引导更多社会资金转化为支持科技创新和产业升级的耐心资本;另一方面,要紧扣不同资金的期限、收益目标和风险承受能力,持续优化投资组合,在合理控制风险的基础上争取长期稳健回报。

专业能力建设还应突出差异化。银行理财、公募基金、保险资管、信托、券商资管等机构,在资金属性、客群结构和业务模式上各有所长,各类机构应立足自身禀赋,构建有所侧重的投资策略与产品谱系,跳出同质化竞争,更好匹配多层次的市场需求。

最后,完善内部机制,夯实长远发展根基。

价值创造不仅取决于理念与专业,也离不开科学的制度保障。近年来,监管部门围绕规范经营行为、完善考核评价、强化风险防控等方面持续健全制度框架。对财富管理机构而言,关键在于将这些要求内化到公司治理与日常管理之中。

其中,考核激励机制尤为关键。若考核过度依赖短期业绩排名和当期经营指标,容易诱发短期化行为,不利于长期钻研能力的沉淀。因此,应合理拉长考核周期,提高长期投资业绩、风险调整后收益等指标的权重,推动员工激励与机构长期绩效、投资者利益保持一致。

同时,要健全覆盖投资决策、交易执行、风险监测等全链条的内控体系,完善利益冲突防范机制,抓实信息披露与合规管理,为稳健经营提供扎实保障。

面向未来,财富管理行业应持续提升专业资产管理水平,健全长效经营机制,在推动金融高质量发展、加快建设金融强国的进程中发挥更大作用。

五矿信托党委副书记、总经理刘雁：

以“四个转向”锻造财富管理核心能力



■本报记者 昌校宇

10月16日,由《证券日报》社主办的2026财富管理发展大会在北京举行。五矿信托党委副书记、总经理刘雁发表题为《尽受托之责 护万家福祉——低利率时

代信托财富管理的民生担当》的主旨演讲,围绕低利率时代信托如何重塑能力体系、守护万家福祉,分享了三点思考。

刘雁认为,财富管理迈入“低利率、高波动、预期重构”新阶段。第一,利率中枢步入新区间。随着经济增长动能由投资驱动、房地产驱动加快转向创新驱动、消费驱动,社会平均回报率趋于下行,存款利率和债券收益率持续处于历史低位。第二,市场波动呈现新常态。全球经济格局深度调整,单一资产、单一策略越来越难以穿越周期,“买对一只产品”远不如“配好一个组合”。第三,客户预期面临新重构。财富管理正在从一个“投资命题”,演变为一个关乎人生和家庭的“全周期综合命题”。

面对变局,刘雁提出以“四个转向”锻造财富管理核心能力。其一,投研体系要从“找项目”转向“配资产”。信托的

核心能力,需要从寻找融资项目转向大类资产配置与多资产、多策略管理。

其二,产品体系要从“卖产品”转向“做方案”。推动资产管理信托与资产服务信托协同,把投资能力嵌入家族信托、保险金信托、养老信托等架构,以“资产配置+制度安排”双轮驱动,将养老、教育、传承等长期目标转化为可落地、可调整、可跟踪的具体方案。

其三,风控体系要从“控项目”转向“控组合、控全程”。风控投入正从单一项目的信用风险,拓展为覆盖信用、市场、流动性、操作与声誉风险的全面管理。

其四,客户服务体系要从“销售导向”转向“陪伴导向”。推动投顾服务向买方立场转型,从关注销售规模转向关注客户收益与体验,在市场起伏时主动沟通、及时解读。

在刘雁看来,“三分类”改革后,信托

服务民生的制度价值更加凸显。

刘雁列举了四个方向:一是普惠可及,让信托走进千家万户。家庭服务信托、保险金信托把制度价值带给更广泛的中等收入群体,信托正从少数人的“专属品”变为普通家庭的“常备品”。二是养老保障,让晚年生活更有尊严。信托能将资金管理、支付安排、监护委托与身后处置整合于同一架构,形成养老全周期闭环,有效防范老年人财产被侵占、被诈骗的风险。三是特殊保障,让困难群体更有依靠。多家信托公司相继落地特殊需要信托业务,推动财产管理与监护安排、生活照料有机衔接,让信托制度惠及最需要保障的群体。四是向善而行,让财富连接社会责任。慈善信托是促进第三次分配、推进共同富裕的重要载体,积极响应社会热点,快速搭建高效透明的公益通道,有效放大正向示范效应。

国新证券党委委员、副总经理汪强：

奋力写好券商资管高质量发展的答卷



■本报记者 周尚仟

10月16日,由《证券日报》社主办的2026财富管理发展大会在北京举行。国新证券股份有限公司(以下简称“国新证券”)党委委员、副总经理汪强结合公

司的探索与实践,从行业大势、差异化发展路径以及金融“五篇大文章”三个维度进行分享。

面对马太效应凸显、资产荒加剧、低利率与高波动并存的挑战,汪强认为,券商资管需要依托“大资管一大财富”业务链协同构筑护城河;发挥全品类投资、多资产配置和产品创设灵活等优势,丰富投资策略;深耕信用挖掘与回撤控制,强化“固收打底、绝对收益”特色。同时,积极做好金融“五篇大文章”,在服务国家战略中实现自身发展。

对于在差异化发展中打造核心能力,汪强认为,中小券商资管不能简单复制头部机构路径,关键是立足自身禀赋,将股东资源转化为专业能力,推动不同板块在资源、专业和客户需求上深度协同,形成“1+1>2”的协同效应。

“转型成效最终要体现为服务价值。”

在汪强看来,近年来公司推出科创战新主题产品,引导资金投向科技创新和战略性新兴产业;与国新金服等合作推出“同鑫共赢”系列产品,服务机构资金管理需求;依托财富渠道发行新安颐享养老主题产品,探索以资管服务养老金融。同时,持续完善投研、运营及合规风控体系,推动规模增长与能力建设相互促进。

面向未来,据汪强介绍,公司将多管齐下,共同发力。一是深化财富与资管融合,强化组织、产品、考核和数字化协同,构建“客户需求—策略设计—产品智造—动态优化”的柔性定制模式,加快买方投顾转型;二是布局海外债、熊猫债、REITs、量化私募等品种,提升混合类及权益类产品规模;三是把握权益市场机遇,聚焦央企国企和新质生产力,借力中证国新“1+N”系列央企主题指数ETF布局产品线;四是围绕国新系统内需求,发

展特色供应链ABS(资产支持证券),推进金企链ABS、企票通ABS储架发行。

汪强表示,“十五五”时期,国新证券将把金融“五篇大文章”融入资管高质量发展全过程。科技金融方面,在前期联合商业银行创设央企实体企业科创债谱系的基础上,持续扩募科创战新主题产品,撬动社会资本,探索科技创新创业园区REITs,以存量资产盘活助力科技创新。绿色金融方面,探索新能源ABS,联合国新资产、国新基金协同客户设立新能源投资基金,为水电、风电、光伏提供资产证券化全方位服务。养老金融方面,依托财富渠道服务民生,优化产品设计,满足个性化配置需求,挖掘银发经济投资机会,助力多层次养老保障体系建设。数字金融方面,以平台化运营和AI赋能,搭建投前、投中、投后数智化投研体系。



■本报记者 方凌晨

10月16日,由《证券日报》社主办的2026财富管理发展大会在北京举行。摩根资产管理(中国)副总经理郭鹏发表题为《全球ETF发展新动向与主动ETF的兴起》的主旨演讲。

“无论是在海外还是国内,ETF(交易型开放式指数基金)都已经成长为非常重要的投资工具。”郭鹏用一组数据回顾了全球ETF的成长轨迹:过去十年,全球ETF规模复合年均增长率高达22%,规模增长趋势显著。分地区来看,亚太市场的ETF正在蓬勃发展,亚太地区过去十年间ETF规模的复合年均增长率达到26%,超过美洲等其他地区,带动了亚太地区ETF规模占比的提升。

聚焦中国市场的ETF发展情况,郭鹏介绍,自2004年国内市场首只ETF问世以来,跨境ETF、黄金ETF等产品相继落地,ETF品类持续丰富,覆盖的指数、行业、主题范围不断扩大,指数增强ETF亦随之出现。投资者运用ETF的策略愈发多元,ETF在资产配置中的应用场景持续拓展。ETF市场总规模一度超过6万亿元。

行业演进过程中,ETF赛道亦涌现诸多新变化,主动ETF的崛起便是其中极具代表性的方向。郭鹏表示:“主动ETF正成为ETF市场的重要发展新方向,美国市场主动ETF的产

品数量已经超过了被动ETF数量,在全球ETF市场中,主动ETF数量占比已达34%。过去十年,全球主动ETF规模复合年均增长率高达49%。分地区来看,虽然亚太地区主动ETF规模占比并非最大,但却是增长最快的,复合年均增长率达56%。”

“越来越多投资者开始将主动ETF作为投资选择。”谈及主动ETF受到越来越多基金管理人和投资者青睐的原因,郭鹏认为,主动ETF策略体系丰富多元,既包含市场较为熟知的股票、债券等单一资产多头策略,也涵盖衍生品收益策略、下跌缓冲策略等类型。其通过多类资产组合搭配及衍生品工具运用,持续拓宽主动ETF的施展空间,以适配不同投资者的配置需求。主动ETF的出现,令不同ETF产品之间的投资差异化得以真正显现。具备优秀投资管理能力的基金管理人,可为投资者争取长期、更具吸引力的投资回报。与此同时,该类产品延续了ETF透明度高、流动性佳、费率较低的优势,这也是主动ETF资金流入占比持续提升并得以维持的主要原因。

在郭鹏看来,债券ETF正蓬勃发展,是全球ETF市场的另一大发展新动向。截至2026年7月28日,全球固收市场总规模为145万亿美元,大于股票市场的125万亿美元。不过对比来看,债券ETF当前规模远低于股票ETF,成长潜力可观。同时,主动ETF在固定收益领域拥有更广的投资范围。

依托ETF高效搭建资产配置组合则是全球ETF市场发展的第三大新动向。郭鹏表示:“ETF组合模型已成为海外较为流行的业务模式。投资者在开展大类资产配置时,可比较选择被动ETF与主动ETF,策略选择大幅拓宽。同时,基于ETF构建的资产配置组合兼具良好流动性与较低成本,广受机构投资者及投资顾问青睐。”

中邮创业基金总经理张志名：

增强投资者获得感关键在于提升收益率



■本报记者 王宁

10月16日,由《证券日报》社主办的2026财富管理发展大会在北京举行。

中邮创业基金管理股份有限公司(以下简称“中邮创业基金”)总经理张志名在会上表示,资产管理行业的“实”,本质是投资者账户里是否有实实在在的回报,拉近产品收益率与持有人收益率的距离,是公募基金行业赢得信任的关键。

公开数据显示,过去五年,公募基金为投资者创造了3.6万亿元利润、分红2.5万亿元,服务投资者已超过8.6亿人。“产品收益率和持有人收益率,本来就是两个数。前者写在产品说明书上,是从首日持有到最后一天持有;后者没有统一的值,取决于持有人的择时和资金量。”在张志名看来,提升投资者的获得感,关键是落在持有人收益率方面,但包含了既有持有人的选择,以及基金产品实际投资情况。

晨星基金研究中心数据显示,截至2024年底的五年期年化收益计算,剔除押注单一行业的主动股票基金,权益类基金总回报为6.67%,投资者总回报为4.03%,相差2.64个百分点,持有人只获得基金账面收益的六成左右。同时,2026年基金中报显示,成立满一年的主动股票型、混合型基金“盈利投资者数量占比”中,盈利投资者数量占比的平均值为87%。

张志名介绍,导致基金产品收益率和持有人收益率出现差距有两方面原因:一是投资者行为;二是基金产品本身运行情况。例如,持有时间过短、跟风追涨、过早止盈止损等,都会影响投资者的盈利体验,但多数持有人很难牢记风险问题;从产品角度看,波动率是影响投资者盈利体验最大因素。“波动率不是从基

金账面上扣走收益,而是先把人从‘车上’晃下来。”

基于上述观察,张志名提出两点思考:其一,能不能把“拿得住”从投资者的纪律,变成产品的属性。其二,投研创造收益,陪伴决定收益的兑现率。

张志名表示,中邮创业基金近年来持续把“固收+”产品线做扎实,用可控的波动换取拿得住的体验。“产品没有对错,关键在于匹配,基金公司与销售机构有义务帮助投资者厘清投资目标与风险承受能力,购买与其相匹配的产品。产品收益率是写在产品的净值上,而持有人收益率则是写在投资者的账户里。面对居民日益增长的资产配置需求,公募基金需要不断提升投资能力,竭尽所能为投资者赚取长期稳健的回报。”