

■“公募基金高质量发展在行动”系列报道

改革锚定提升服务投资者能力 公募基金开启高质量发展新篇章

近日,证监会发布《推动公募基金高质量发展行动方案》,在“以投资者利益为本”的导向下,要求公募基金从创设个人养老金投资适配基金产品、增强服务各类中长期资金的能力、为机构投资者提供“一站式”数据信息交互服务、促进基金投顾业务规范发展等多个维度,切实提升公募基金服务投资者的能力。

受访公募基金高管认为,深化产品供给侧改革、构建投教服务体系、优化服务流程等组合拳举措,将促进基金产品精准适配投资者多元需求,提升公募基金财富管理能力和投资者服务能力,有效增强投资者获得感。

● 本报记者 张凌之 张舒琳

适配投资者多元需求

在公募基金规模持续扩容的过程中,产品竞争不可避免地出现同质化情形,优化基金产品供给成为行业迈向高质量发展的关键改革方向之一。《行动方案》从多个维度引导基金公司优化产品设计,为投资者提供合适的资产配置组合,更好为投资者服务。

《行动方案》强调,支持各类基金产品协调发展。修订《公募基金运作管理办法》,完善公募基金成立标准、存续条件及退出机制,进一步细化产品分类标准,有序拓展公募基金投资范围和投资策略,提升公募基金运作灵活度。加大含权中低波动型产品、资产配置型产品创设力度,修订完善基金中基金(FOF)、养老目标基金等产品规则,适配不同风险偏好投资者需求,促进权益投资、固定收益投资协调发展。

对此,永赢基金表示,产品供给与服务体系优化为行业打开新增长空间。快速注册机制加速权益类基金创新,中低波动含权产品、资产配置型产品等多元工具的开发,将更好适配居民财富管理需求。

工银瑞信基金董事长赵佳才认为,相关政策举措旨在进一步强化“以投资者利益为本”的导向要求,推动基金公司、基金销售机构从“重规模”向“重回报”转变,



视觉中国图片

构建“回报增—资金进—市场稳”的良性循环。基金公司需要持续提升资产管理能力,持续做优产品投资业绩,并坚持以客户需求为出发点,加强产品供给与客户需求的精准匹配。同时,通过加强与基金销售机构联动,共同提升财富管理能力和投资者服务能力。

当前,我国个人养老金制度已全面落地,但市场上适配第三支柱养老需求的低波动、长期稳健型产品仍显不足。《行动方案》提出,创设适配个人养老金的创新产品。这将促进公募基金提升养老产品创新能力,为投资者提供更佳的“一站式”养老配置方案。华宝证券研究创新部负责人张青认为,随着居民养老金融意识的觉醒,个人养老金融产品的创设与推广,需结合适配养老场景的综合性资产服务方案,这也需要公募基金服务意识与服务能力的提升。

提升对各类中长期资金服务能力

在《行动方案》中,积极推动基金公司着力提高对各类中长期资金的服务能力被重点提及。

《行动方案》表示,启动行业机构投资者直销服务平台正式运行,为机构投资者投资公募基金提供集中式、标准化、自动化的“一站式”数据信息交互服务。

在多位业内人士看来,这将有助于引导中长期资金入市,为行业打开新的增长空间。富国基金认为,为机构投资者提供集中式、标准化、自动化的“一站式”数据信息交互服务,这将帮助机构用户大幅降低投研、交易和运维成本,也为中长期业务发展打下较好基础,并实现从产品销售

向全方位财富管理服务转型。永赢基金表示,机构投资者直销服务平台的搭建有助于打通堵点、提高业务效率、引导中长期资金入市。

服务能力的提升,背后的核心是以投资者为中心的价值重塑。兴银基金表示,公司将“专业创造价值”的理念具象化为可触达的服务升级。通过构建全周期的投资顾问服务体系,强化专业能力与投资者需求的精准衔接,“专业赋能+服务渗透”双轮驱动,努力将投研能力沉淀为可验证的持续回报,为投资者提供可感知的决策支持和陪伴,最终实现“信任共建”。利用智能投顾技术延伸服务半径,覆盖传统渠道难以触达的长尾客群。同时,推动业务流程的数字化重构,降低运营成本并优化客户体验,形成轻量化、敏捷化的运营优势。

与此同时,服务能力的提升离不开金融科技的赋能。《行动方案》鼓励基金公司加大对人工智能、大数据等新兴技术的研究应用,支持符合条件的基金公司设立科技及运营服务子公司。泉果基金表示,通过鼓励科技赋能与生态重构,可以帮助中小公募机构以更低成本实现能力跃升。通过智能投顾、客户画像等技术,中小机构可以实现精准营销、优化客户服务等。

促进投顾业务规范发展

《行动方案》进一步提到,出台《证券投资基金投资咨询业务管理办法》《公开募集证券投资基金投资顾问业务管理规定》,促进基金投顾业务规范发展。

“相较于基金投资端,我国基金投资顾问市场与成熟市场相比差距更大,需要

提升的空间也更大。《行动方案》提出的出台《公开募集证券投资基金投资顾问业务管理规定》,无疑将促进我国基金投资顾问业务的发展,更好地为投资者提供资产配置服务,完善基金行业发展生态。”华泰柏瑞基金董事长贾波表示。

《公开募集证券投资基金投资顾问业务管理规定》的出台,或意味着基金投顾试点转常规的落地。一位资深基金投顾业内人士表示:“基金投顾试点转常规落地后,市场将随之扩容,基金投顾也从‘小众服务’到‘大众普惠’,投顾服务将进一步向中产、养老等长尾群体渗透;同时,将倒逼机构建立‘客户需求洞察—资产配置—动态调仓—行为指导’的全链条服务,推动机构与客户利益更深度绑定;行业生态将从‘单打独斗’到‘开放共赢’,跨机构合作可能持续增加;与银行、互联网平台等渠道共建投顾生态,未来投顾机构和非投顾机构、投顾机构和投顾机构之间的合作预计会进一步增加。”

“更多机构的参与将激励从业者持续优化服务内容,深化服务模式。”一位券商基金投顾业务负责人表示,“未来,投顾机构将转向提供全生命周期服务,投资者将获得更加专业、个性化的投资建议和陪伴服务,避免盲目跟风 and 频繁交易,从而实现财富稳健增长和获得感的持续提升。”

“将有更多有特色的机构入局,推动基金投顾行业多元化发展,进一步扩大行业影响力,形成更强的规模效应。同时,基金投顾对个人投资者的影响力加强,投资者对基金投顾的接受度提高,进而帮助投资者建立长期投资、科学配置的理念,引导中长期资金入市。”一家第三方机构的投顾业务负责人表示。

私募行业变局加速 两大趋势深化演进

● 本报记者 王辉

根据中国证券投资基金业协会最新数据,截至4月末,国内百亿级证券私募管理人数量为87家,较3月小幅增长。与此同时,第三方机构最新监测显示,4月私募证券基金管理人数量减少34家。在备案门槛提升、运营成本增长的背景下,一些小私募不断离场。另外,在多家私募机构跻身“百亿俱乐部”的同时,量化私募管理人成为了主力军。整体来看,私募行业的头部化趋势、量化策略的强势复苏,正在深化演进。

百亿级私募增至87家

第三方机构的最新监测显示,4月共计有正定私募等8家私募晋级百亿级阵营(部分私募机构为管理规模重回100亿元以上),另有4家机构暂时掉队。与此同时,4月私募证券基金管理人数量减少34家。

格上基金研究员关晓敏在接受中国证券报记者采访时表示,近年来国内证券私募行业一直存在“头部化”现象,从行业自然规律而言,业绩好、治理完善的私募管理人有能力管理更大的规模,并吸引更多的投资者。今年以来,行业内优胜劣汰的节奏加快。这背后,一方面是因为私募行业策略竞争加剧;另一方面,行业监管新规的实施使得规模较小的私募机构面临产品清盘、存续规模下滑等挑战。此外,产品发行门槛的提升也会加剧头部效应,更有募集能力的管理人和渠道才能拥有持续发行新产品的能力。

关晓敏进一步总结称,对于私募行业而言,在一定程度上提高行业进入门槛、控制适当数量的管理人,有助于减少行业的过热现象,更好推动行业良性发展。

蒙玺投资相关负责人表示,在健康的资本市场中,资管机构优胜劣汰是正常现象。随着私募证券基金管理人数量的不断变化以及备案门槛的提升,行业洗牌加剧,不同规模的量化机构面临的挑战各不相同。小机构生存形势严峻,腰部机构需要借助差异化优势逆势突围,大机构需要凭借品牌、资源等优势谋求长期可持续发展。

量化机构占比持续增加

值得注意的是,来自第三方机构的监测数据进一步显示,在4月跻身百亿级阵营的私募机构中,量化私募成为主力军。

朝阳永续基金研究院的研究数据显示,在4月新晋百亿级私募的8家机构中,量化私募占据6席。同期掉出百亿级阵营的私募管理人,大部分则是主观多头机构。此外,截至4月末,在百亿级私募阵营中,量化机构数量为39家,占比超过四成,基本与主观私募“平分秋色”。

中国证券报记者近期从上海地区私募业内和渠道方面了解到,春节假期之后,A股市场的赚钱效应一度强势复苏,上海有多家头部、腰部主观私募均在3月以来展开新产品发行,但最终实际的募资规模明显弱于先前预期。

上海某百亿级主观私募市场负责人表示,尽管今年A股的整体复苏态势和运行韧性相对突出,但高净值客户对于宏观消息面及市场波动仍较为敏感,该机构在3月至4月中旬的募资情况一般。此外,综合中基协的官方备案数据以及渠道机构反馈信息,今年以来,证券私募行业的新产品备案仍然是“头部量化私募机构和量化策略私募产品占据主导”。

蒙玺投资相关负责人称,量化私募在2024年遭遇行业性低潮之后,今年以来出现显著复苏。原因大致有三方面:一是量化策略业绩表现稳健,市场环境有利于量化策略捕捉超额收益,在业绩加持下,投资者更青睐量化投资策略;二是随着公众对量化投资认知的加深,特别是DeepSeek的问世,增加了公众对量化行业科技属性的了解,募资端的表现,反向促进了量化行业的进一步复苏;三是从市场环境来看,当前的宏观经济形势为量化私募的发展提供了有力的支撑,随着市场活跃度和流动性的不断提升,量化策略有了更广阔的发展空间。

行业集中度可能进一步提升

私募排排网相关负责人表示,4月私募行业整体呈现百亿级私募阵营小幅扩容、优胜劣汰态势延续的特征,相关变动也反映出在市场波动下私募行业竞争加剧。该机构认为,行业内的资金可能会持续向业绩稳健的头部私募集中。

知名FOF机构博孚利资管总经理何阳阳表示:“当前证券私募行业的头部化与优胜劣汰,在本质上是市场环境、监管政策和投资者行为共同作用的结果”。何阳阳认为,头部化是行业走向成熟的表现,未来行业集中度可能进一步提升,中小私募需通过差异化策略谋求生存空间。

从投资者的角度来看,在私募行业内部分化不断深化的背景下,何阳阳认为,大型私募透明度更高,投资者可根据自身需求选择合适的产品;与此同时,针对策略、业绩分化加剧,中小型私募中的优质管理人和策略也会有较好的优选价值。因此,在未来私募行业头部化趋势有望延续的情况下,FOF等专业投资策略将更为连接投资者与中小型私募的关键枢纽,从而拥有更大的发展空间。

关晓敏进一步补充说,随着头部集中的行业趋势延续,私募市场的管理人质量将有所提升。在选择私募管理人的过程中,投资者通过FOF、MOM等策略,或者是通过第三方机构专业的私募研究体系对市场上的产品进行选择和投资,可能会逐步成为私募投资者的“优解”。

资产配置热情高涨 北交所主题基金“迎风而上”

● 本报记者 魏昭宇

多只北交所主题基金今年以来表现不俗。Wind数据显示,截至5月12日,年内回报率最高的5只基金中,有两只为北交所主题基金:中信建投北交所精选两年定开、华夏北交所创新中小企业精选两年定开,这两只产品的年内回报率均超60%。

有业内人士表示,随着北交所市场的进一步走强,资金正在涌入这一赛道。综合目前上市公司披露的业绩情况及未来预期,北交所市场不少标的具备中长期投资性价比,可以积极关注北交所主题基金的投资机会。

主动权益类基金“犒牛”

2025年以来,北交所市场震荡走强。以北证50指数为例,2024年12月31日,该指数收于1037.81点,到了2025年5月13日,该指数已经涨至1405.80点,年内涨幅超过35%。指数基金方面,易方达基金、华夏基金、汇添富基金、南方基金等多家公募机构旗下的北证50指数主题基金的年内回报率均超30%。

相较于指数类基金,主动权益类基金在“犒牛”方面有更大的灵活度。Wind数据显示,截至5月12日,年内回报率最高的基金是重仓人形机器人板块的鹏华碳中和主题,回报率超69%;紧随其后的便是中信建投北交所精选两年定开,回报率超68%;此外,华夏北交所创新中小企业精选两年定开的回报率亦超过63%。

截至一季度末,中信建投北交所精选两年定开的前十大重仓股分别是五新隧装、青炬技术、纳科诺尔、同力股份、万通液压、优机股份、瀚蓝环境、三角防务、易实精密、苏

轴股份。其中,万通液压、同力股份、苏轴股份等年内表现不俗。

Wind数据显示,截至5月12日,全市场所有北交所主题基金的年内回报率均为正。除了前述两只年内回报率超60%的主动权益类基金,汇添富北交所创新精选两年定开、万家北交所慧选两年定开的年内回报率均超过50%。

资金持续涌入

多项数据显示,投资者正在通过公募基金持续进军北交所市场。开源证券研究所提供的数据显示,从公募机构在北交所标的的配置力度来看,2025年一季度末公募重仓配置北交所标的规模创新高,为67.43亿元,较2024年末增长24.45%。

此外,开源证券研究所表示,从选择配置北交所标的的公募机构数量来看,一季度末有34家公募机构配置北交所标的,较2024年末增长17.24%,公募机构参与度得到较大改善。从被动指数基金规模来看,截至4月末,北证50指数基金规模为95.39亿元,同比增长22.63%。截至4月末,11家北交所主题基金全部公布2025年度一季报,基金总规模达43.51亿元。11家北交所主题基金2025年以来的平均回报率达到33.48%。

具体来看,6家北交所公司在一季度获公募机构增持超100万股,分别是并行科技、奥迪威、开特股份、民士达、诺思兰德、康农种业。

关注低估值品种

华夏北交所创新中小企业精选两年定开的基金经理顾鑫峰表示,集中持有了北交



视觉中国图片

所市场符合“专精特新”特点的细分行业龙头公司,行业覆盖了医美、汽车零部件、消费电子、高端装备、高端复合材料、种业等。同时考虑到2024年11月之后,北交所市场出现一轮系统性调整,已减仓了估值较高的前期涨幅过大个股,同时增配了调整过程中基本面良好、估值合理偏低的个股,这里面包括不少汽车零配件、食品饮料方面的公司。

中国银河证券表示,目前北交所市场交投活跃度保持在较高水平,投资者关注度保持高位。叠加北交所新股发行稳步推进,北交所板块具备中长期投资价值。对于2025年投资策略,看好三个主要方向:第一是聚焦

新质生产力,关注具有成长潜力、布局热点赛道的公司,特别是业绩增速高、研发投入强的成长性公司以及募投项目产能释放助推业绩成长的公司;第二是政策端鼓励并鼓励,叠加北交所公司注重多元化布局及横向纵向拓展,关注进行产业链协同扩张或计划海外布局的公司;第三是看好经营稳健且持续增长能力较强的央企国企。

展望后市,万家基金的基金经理叶勇表示,需要审慎预防北交所市场跟随成长风格调整的风险,由于北交所的风格属性,或面临更加剧烈的估值波动,投资者应锁定部分收益,同时加仓低估值品种。