

理财市场规模收缩 产品业绩比较基准走势分化

普益标准数据显示,截至2026年一季度末,理财市场规模降至约31.36万亿元。

同时,3月新发行理财产品业绩比较基准走势分化。其中,开放式产品平均业绩比较基准为1.70%,延续下行趋势;封闭式产品平均业绩比较基准为2.37%,环比小幅上升。

记者采访了解到,本轮规模调整主要是因为传统季节性因素、市场波动等因素。为提升产品收益率,理财公司应适度提高权益仓位、强化指数投资,在保障基础回报的同时,拓宽收益来源。

一季度规模压缩近2万亿元

据普益标准数据,截至2026年一季度末,理财市场规模降至约31.36万亿元,低于2025年年末的33.29万亿元。

总体来看,一季度理财市场规模下降由多因素叠加导致。长三角科技产业金融研究联盟秘书长陆岷峰告诉记者,从公开的市场信息来看,首先是因为季节性因素与产品到期有关。通常情况下每年一季度,尤其是春节前后,一般是居民和企业流动性需求的高峰期。部分理财产品在此期间集中到期后,资金并未完全等量回流至理财市场,部分转向了存款、货币市场基金等其他短期流动性管理工具,以应对节日开支或保持更高的资金灵活性。

其次,市场波动导致的资产端再平衡亦是影响因素。陆岷峰表示,当前,理财产品的净值化转型已全面完成,产品净值与底层资产价格波动紧密挂钩。若季内债券、非标等资产市场经历一定幅度的波动调整,理财产品净值可能出现回撤或增长放缓。这会导致两方面影响:一是部分风险偏好较低的投资者可能选择赎回,实现“落袋为安”或转向更稳健的产品;二是新资金流入的吸引力可能暂时减弱。投资者行为的这种调整直接影响了存量规模。

普益标准研究员何瀚文告诉记者,理财市场规模减小,有4个原因。一是《理财公司监管评级暂行办法》释放明确的“重质量、提能力、控风险”导向,行业发展逻辑已从“规模导向”回归至主动管理能力与风险管理能力提升。二是在海量定存到期面临再配置的环境下,部分中小银行上调利率,公募基金、保险等非银机构也积极竞争,对理财资金形成一定分流效应。三是每个季度末是银行的传统绩效考核时点,部分理财资金回流母行,形成“回表”效应。四是近期地缘政治因素引发大类资产出现调整,股市回调导致部分理财产品净值出现



AI生成

回撤,市场规模阶段性下降。

某地方银行人士表示,当前财富管理市场呈现多元化竞争格局,公募基金、保险资管产品、券商集合计划等均在争夺同一客户群体的资金。理财公司在特定产品策略(如“固收+”)上的优势面临挑战。此外,行业持续优化产品结构,压降部分不合规或复杂度高的存量产品,也导致总规模在统计上有所回落。这种收缩从本质上来讲,是行业向更规范、更健康的方向发展。

从未来走势看,中信证券发布研报显示,3月在季末考核压力之下表内存款虹吸理财资金,但综合往年3—4月的发展趋势,预计4月理财规模将出现明显增长。此外,3月下旬央行公开市场净投放,资金面紧平衡得到缓解,国债收益率快速回落,再加上理财收益率回暖,预计4月理财规模涨幅大概率超过季末回落额。

值得注意的是,普益标准数据显示,2026年3月全市场新发理财产品环比增加942款,理财公司新发产品占比达78.25%。

对此,陆岷峰表示,年初通常是居民进行全年财富规划的重要时点,投资者在经过年初的市场观察和资金安排后,配置需求在3月份集中释放。理财公司为捕捉这一“开门红”后的持续性需求,加大了产品供给力度。

何瀚文认为,银行理财市场发行回暖的背后是理财公司积极调整策略、顺应市场变化的结果。开年以来出现理财产品因募资不足而发行失败的情况,同时春节假期导致产品发行节奏滞后。基于

此,理财公司不断加强产品创设,塑造差异化竞争力,提高投资者对于产品净值波动的认知与接受程度,最终促成产品发行回暖。

收益走势分化

普益标准数据显示,全市场3月共新发2965款产品,其中封闭式产品占比75.99%(2253款),开放式产品占比24.01%(712款)。

收益方面,3月开放式新发产品平均业绩比较基准为1.70%,环比下降0.16个百分点,延续下行趋势;封闭式新发产品平均业绩比较基准为2.37%,环比小幅上升0.01个百分点,整体保持相对稳定。这种收益分化本质上反映了利率下行周期中流动性溢价与期限错配能力的差异。

何瀚文表示,开放式产品与封闭式产品业绩比较基准走势分化,主要是由投资者风险偏好变化所致。在地缘风险与市场波动加剧的背景下,投资者对安全性与流动性的诉求提升,对封闭式产品而言,需要上调业绩比较基准提供流动性补偿,提高投资吸引力;而开放式产品配置则向高流动性、短期资产倾斜,其较低的底层资产收益率也同步反映在产品业绩比较基准层面。

针对开放式产品业绩基准下行,陆岷峰告诉记者,开放式产品,尤其是现金管理类 and 每日每月定期开放的净值型产品,其投资组合需保持高流动性以应对随时可能的赎回。其资产端通常大量配置货币市场工具、高等级短期债券等流动性好但收益

公募规模角逐加剧 “固收+”成排位关键变量

806.83亿元,总规模突破3200亿元,同样刷新历史纪录。

一季度基金格局重构

从基金公司维度来看,行业格局重构明显。一季度,景顺长城基金、华商基金、永赢基金位列全市场非货规模增量前三,分别大增539.17亿元、365.39亿元、352.91亿元;海富通基金、中欧基金、招商基金、安信基金等紧随其后,单季非货规模增长均超160亿元。

分析背后增长逻辑,不难发现,“固收+”产品成为多数基金公司规模突围的核心抓手。景顺长城基金、中欧基金、招商基金、安信基金的规模增长,均高度依赖“固收+”系列产品发力。

其中,景顺长城4只“固收+”产品单季规模增幅超50亿元,核心产品景顺长城景颐双利债券单季度大增224亿元,一季度末规模突破615亿元;中欧基金旗下中欧鼎利债券、中欧瑾通灵活配置混合分别增长104.57亿元、57.87亿元;招商基金两大“固收+”主力产品招商安本增利债券、招商信用增强债券,单季规模分别扩容183.54亿元、147.92亿元;安信基金旗舰“固收+”产品安信聚利增强债券单季规模增长118亿元。

华商基金同样依托“固收+”实现突围,华商利欣回报债券、华商信用增强债券单季分别增长115.59亿元、55亿元。此外,公司旗下华商致远回报混合、华商均衡成长混合、华商优势行业混合等多只绩优主动权益产品规模提升。

除了“固收+”产品,一些基金公司凭借特色化发展,仍能保持规模的持续增长。

如永赢基金规模增长主要依靠行业主题基金发力,卫星类主题ETF、永赢高端装备智选混合、永赢先锋半导体智选混合等单季规模分别增长111.17亿元、91.66亿元、86.68亿元。

海富通则持续深耕债券细分赛道,海富通中证短融ETF、海富通上证城投债ETF单季规模分别大增206.85亿元、116.3亿元。

产品布局的差异正在改写行业规模排名。一季度末,景顺长城基金非货规模排名较上季度提升3位,稳居行业第七;招商基金上升2位,位列第九;永赢基金非货规模稳步抬升,跻身行业第十五位。中小公司表现突出,华商基金、安信基金非货规模排名分别大幅提升7位、8位,中小机构差异化竞争优势持续显现。

据《证券时报》作者:吴琦

百亿私募扩容至131家 今年以来平均收益5.54%

私募排排网最新数据显示,截至4月下旬,国内百亿私募数量已达131家,较3月底增加5家,较2025年底更是增长18家,扩容势头显著。

百亿私募扩容节奏加快

百亿私募队伍扩容节奏加快,今年以来新增18家。私募排排网数据显示,截至4月21日,年内有22家私募跻身百亿阵营,其中包括鸣熙资本、倍漾量化、上海合骥私募、宏锡基金、姚泾河私募、凯读私募等17家首次晋升百亿阵营的私募机构,以及洛书投资、展弘投资、申毅投资、汐泰投资、遂玖私募等5家重返百亿阵营的私募机构。同时,今年以来有4家私募暂时退出百亿行列。4月份,百亿私募阵营迎来新鲜血液,远澜基金、子午投资、深圳量道投资、凯读私募、鲁民投基金、知行通达等6家私募机构跻身百亿私募行列。其中,远澜基金以期货及衍生品策略为核心,另外5家均以股票策略为核心。

从投资策略来看,百亿私募以股票策略为主。私募排排网数据显示,当前131家百亿私募中,以股票策略为核心的百亿私募数量最多,有94家,占总量的71.76%;以多资产策略为核心的百亿私募有17家,占总量的12.98%;以债券策略、期货及衍生品策略和组合基金为核心的百亿私募分别有8家、4家和1家。

值得一提的是,险资加速布局私募市场。当前131家百亿私募中,险资背景的百亿私募有4家,分别是国丰兴华(北京)私募、泰康稳行(武汉)私募、太保致远(上海)私募和恒毅持盈(深圳)私募。其中,泰康稳行(武汉)私募、恒毅持盈(深圳)私募均在2026年1月成为新晋百亿私募。

融智投资FOF基金经理李春瑜表示,百亿私募的扩容并非单一因素所致,而是在行业向成熟阶段演进过程中,由内生的优胜劣汰、外部的资金需求与阶段性的市场表现共同塑造的结果。

李春瑜进一步分析指出,百亿私募的扩容主要源于三方面原因。一是行业内部的优胜劣汰与资源集中效应显现。在行业竞争深化与日渐规范的背景下,投研体系成熟、业绩记录相对持续的经理人更能获得资金信任。与此同时,量化策略的迭代,包括对AI等技术的应用,提升了头部管理人的策略与管理效率。这共同推动了资源向头部集中,行业格局呈现集聚态势。二是资金来源与配置逻辑发生结构性变化。在居民资产配置向权益类资产倾斜的趋势下,私募基金成为重要的配置工具。同时,保险、银行理财、FOF等专业机构资金,出于多元化配置与收益增强的

率相对较低的资产。在当前市场利率中枢整体处于相对低位或平稳的环境下,这类资产的收益率吸引力有限,进而拉低了其业绩比较基准。基准的下调,实质上是理财公司基于可投底层资产的预期收益,对投资者进行的更审慎、更贴合实际的前瞻性指引。

上述地方银行人士表示,封闭式产品业绩比较基准相对稳定或微升,主要是因为封闭式产品在封闭期内无流动性压力,管理人可进行更长期的资产配置,例如投资期限更长、票息更高的信用债,或通过非标资产、权益类资产增强等策略来增厚收益。在当前“资产荒”的背景下,能够通过期限溢价、信用挖掘或策略增厚等方式来获取相对更高收益的资产,其定价和预期回报相对更有支撑。因此,为吸引偏好稳定长期回报的投资者,封闭式产品的业绩比较基准得以保持平稳或根据具体资产配置策略小幅上调,这反映了对封闭式期所能获取的流动性溢价和策略溢价的定价。

值得注意的是,2026年一季度,华夏理财、浦银理财、招银理财等多家理财公司发布公告称,新发行理财产品不成立,主要原因在于募集总金额未达下限。

何瀚文建议,未来理财产品发行应注意以下几点:一是更短投资期限或申赎机制相对灵活的理财产品供给有望提升,以匹配投资者对于资金流动性的需求;二是实现多元资产配置的产品将更能满足市场对风险平衡的诉求;三是更具创新性、独特性的产品有望受到投资者持续关注。

在提升收益率方面,何瀚文建议,一是通过多资产、多策略进行协同配置,在保障基础回报的同时,拓宽收益来源;二是适度提高权益仓位,通过打新、定增等方式积极布局权益资产;三是强化指数投资,通过自研指数与跟踪指数等方式,以长期投资获取耐心溢价。

陆岷峰表示,机构应深化资产挖掘与组合管理能力,单纯依赖市场“贝塔”的红利期已过,收益提升将更依赖于管理人的主动管理“阿尔法”能力。这包括对信用债的深度信评与个券挖掘能力、对可转债之类衍生工具的定价与交易能力、对权益资产的行业与个股研究能力等。同时,应强化产品设计与负债端管理。通过发行更多封闭期合理、有定期分红机制的产品,稳定负债端,以支持长期限、高收益资产的配置,获取“期限溢价”。优化业绩报酬计提模式,更好地实现管理人与投资者的利益绑定与共赢。此外,还需金融科技赋能。利用大数据、人工智能等技术优化投研决策(如智能信评、量化模型等)、提升风险管理效率(如动态风险监控、压力测试等)和改善客户体验(如个性化报告、智能客服等),从运营和风控端降本增效,间接为投资者创造价值。

据《中国经营报》作者:慈玉鹏

公募基金一季报已全部披露完毕。天相投顾数据显示,截至一季度末,全市场公募基金资产净值合计37.52万亿元(含估算数据),较去年末小幅回落1185亿元。

整体来看,受市场风格快速切换等因素影响,公募行业规模走势分化加剧。透过各家基金公司的规模进退与各类业务的结构变化,能够清晰窥见当前行业的发展特征与竞争新格局。

货币基金逆势扛起增量

今年一季度,国内资本市场走势震荡演绎。年初在政策托底与流动性宽松加持下,沪指一度站上4100点;后续受地缘冲突扰动,权益市场冲高回落、结构分化加剧,指数一度下探至3900点下方。债券市场收益率震荡下行,商品板块行情冷热不均,能源化工板块强势走高,黄金价格则显现回调压力。

多重因素交织下,公募整体规模冲高回落。中基协数据显示,2月底,全行业管理规模一度突破38万亿元,3月随即回落至38万亿元以内。

从产品类型来看,各业务发展显著分化。货币基金成为一季度核心增长来源,单季规模大增6067亿元,总规模历史性突破15万亿元,延续多季度稳步扩容态势。尽管货币基金收益率持续走低,但凭借低波动、高流动性的属性,依旧成为居民稳健配置的核心选择。

与之形成鲜明对比的是,指数股票型基金(以ETF为主)遭遇明显资金流出,受宽基ETF集中赎回拖累,单季规模大幅缩水9506亿元,一季度末总规模由2025年末的5.21万亿元回落至4.26万亿元。

权益市场震荡行情下,主动权益基金(含QDII)韧性凸显,一季度整体规模增长611.4亿元,增量主要来自新发产品。同时,此前主动权益产品持续大额净赎回的压力已显著缓解,行业持有体验逐步修复。

债券市场阶段性表现疲软,纯债基金增长陷入停滞,整体规模维持在1.09万亿元左右,单季小幅缩水276.44亿元。

与此同时,居民多元配置需求持续升温,商品基金与FOF产品迎来持续扩容。其中,商品基金单季新增规模1133亿元,总规模攀升至5401亿元,再创历史新高;FOF产品持续回暖,一季度规模增加

需求,对私募产品,特别是头部管理人产品的配置力度有所加大,提供了持续的增量资金来源。三是阶段性的业绩表现增强了配置吸引力。2025年以来,头部私募整体的投资回报相对积极,这在一定程度上增强了市场关注度,对资金的流入起到了促进作用。

百亿私募成为产品备案主力军

近日,中国证券投资基金业协会发布的数据显示,截至2026年3月末,私募基金总规模达22.72万亿元,再次刷新历史纪录。私募基金总规模已连续6个月创历史新高,行业展现出稳健的增长势头。

私募证券基金成为拉动私募总规模增长的核心要素。截至2026年3月末,存续私募证券投资基金共计8.17万只,存续规模为7.46万亿元,环比增长0.11万亿元。

在产品备案方面,私募排排网数据显示,3月私募证券产品备案1686只(含自主发行及投顾产品),创下近34个月以来单月备案新高。受3月强势表现带动,2026年一季度私募证券产品累计备案3746只,较去年同期的2331只大幅增长60.70%,私募市场发行热度持续升温。

其中,百亿私募成为产品备案的主力军。数据显示,一季度有产品备案的百亿私募达93家,占比逾七成。明泓投资一季度备案89只产品位列榜首,平方和投资、黑翼资产、衍复投资、砺岩资产、龙旗科技等11家百亿私募紧随其后,备案产品数量都在25只以上。

在今年结构性分化加剧的市场环境下,私募行业依旧呈现出稳健的增长态势。

雪球金融产品与研究部负责人姜玉婷认为,一方面,国家政策层面持续释放活跃资本市场的积极信号,为资本市场发展提供了良好环境。监管层持续落实深化资本市场改革的各项举措,吸引了大量机构资金持续入市,投资者形成了资本市场“慢牛”“长牛”的一致预期。另一方面,很多私募基金有更广泛的资产覆盖、更多元的策略运用、更高比例绝对收益定位的产品,呈现出更好的风险收益表现,也给很多投资者带来了较好的持有体验。

在配置方面,姜玉婷建议,当前配置需兼顾稳健性与机会性,以均衡布局、长期持有、稳健配置为核心原则,结合各策略自身表现及市场环境特点,合理搭配权益、商品CTA(商品交易顾问)策略、宏观套利及固收类策略。在精准捕捉结构性机会的同时,要注意控制潜在风险。

据《中国基金报》作者:任子青