

# 规模逼近37万亿元 公募基金既“求大”又“求优”

记者 赵明超

公募基金规模连续7个月创新高。中国证券基金业协会最新数据显示，截至10月底，公募基金管理规模已逼近37万亿元，年内增长超4万亿元。在业内人士看来，随着产品体系的不断完善、投资者保护机制的持续强化以及行业生态的日益成熟，公募基金有望进一步发挥专业投资优势，在服务实体经济、助力居民财富增值的道路上实现更大突破。

## 公募基金规模再创新高

中国证券基金业协会数据显示，截至10月底，我国境内公募基金管理机构共165家，其中基金管理公司150家，取得公募资格的资产管理机构15家。以上机构管理的公募基金资产净值合计36.96万亿元，较9月底的36.74万亿元增长2000多亿元。自4月以来，公募基金规模连续7个月创历史新高。与此同时，公募基金产品数量迭创新高，截至10月底，公募基金产品数量为13381只，较9

月底增长74只。

从10月不同类型开放式基金的规模变化情况来看，权益类基金规模整体有所缩减。其中，股票基金规模减少289.24亿元，混合基金规模减少548.12亿元。结合基金份额变动分析发现，股票基金规模减少主要缘于净值下跌。10月，股票基金依然获净申购，份额增长656.85亿份。另外，混合基金份额则略减少127.46亿份。

从固收类产品来看，呈现较大分化。10月，货币基金规模增长3855.36亿元，最新规模已突破15万亿元。债券基金遭遇较多赎回，规模减少1043.22亿元。在业内人士看来，债券市场较为震荡，资金已连续多个月净流出。相比之下，虽然货币基金收益率持续下行，但是作为流动性管理工具，吸引较多资金流入。

此外，10月ODII基金关注度较高，份额、规模均有所增长。其中，规模从9月底的9106.21亿元增至9390.08亿元，成为行业增长的另一重要助力。

进入11月以来，权益类基金热度进一步

升温。多只权益类基金发行规模超30亿元，与此同时，绩优权益类基金限购。相比之下，数十只债券基金遭遇大额赎回。

## 向更高质量发展迈进

公募基金产品布局的步伐持续加快。中国证监会官网显示，11月以来，截至11月30日，又有250只新品上报，权益类产品成为主力军。在业内人士看来，未来公募基金规模和产品数量有望继续创新高，实现新突破。

近一个月来，围绕公募基金的产品风格规范与销售行为，监管持续发力，一系列政策举措密集出台，旨在保护投资者利益，推动行业从“规模导向”向“质量优先”转型。

10月底，中国证监会发布《公开募集证券投资基金业绩比较基准指引（征求意见稿）》，突出业绩比较基准的表征作用。中国证券基金业协会同步起草了《公开募集证券投资基金业绩比较基准操作细则（征求意见稿）》，进一步明确业绩比较基准的选取展示、信息披露、风险控制、合规管理等具体

操作规范。

为进一步规范公开募集证券投资基金的主题投资风格管理，11月，中国证券基金业协会起草了《公开募集证券投资基金主题投资风格管理指引（征求意见稿）》，规范主题投资基金的管理。类似的还有，中国证券基金业协会近期起草了《公开募集证券投资基金投资者适当性管理细则（征求意见稿）》，对基金风险等级划分、投资者保护等作出具体要求。近期，多家基金公司宣布调整旗下产品风险等级。

此外，根据近期监管部门发布的《机构监管情况通报》，要优化基金销售结算资金交收机制，提高基金投资运作效率，加强流动性风险防范，维护基金销售市场秩序，切实保护投资者合法权益。在宣传营销方面，明确要求基金管理人、基金销售机构应当充分认识基金销售结算资金交收机制安全规范的重要性，将资金交收安全与投资者利益保护放在首位，防止“重营销、轻风控”，坚决抵制“内卷式”竞争，严禁误导投资者。

## 新“四方模式”领航 中国银联携手全球伙伴 共建跨境支付互联新生态

记者 温婷

11月28日，中国银联分别与中国银行、马来西亚PayNet、乌兹别克斯坦Uzcard等11家境内外机构签署跨境支付合作备忘录，以新“四方模式”为纽带，凝聚全球支付力量，共建跨境支付互联新生态。

## 支付互联构建多赢生态

本次签约活动是中国银联首届合作伙伴大会的核心亮点。“互联”作为贯穿大会的核心要义，不仅是全球支付产业各方齐聚一堂的共同契机，更成为驱动行业协同发展的核心引擎。

自亚洲启航，中国银联的跨境支付互联足迹已遍布全球。从泰国、越南、印尼等东南亚邻国，到土耳其等中东市场，再到阿根廷、巴西等南美市场，以及尼日利亚等非洲国家，银联已与全球约50个国家和地区建立或推进跨境支付互联合作，持续织密全球支付服务网络。

面对全球支付产业的数字化转型浪潮与多元化需求，中国银联在传统合作模式上大胆创新，提出更具包容性与开放性的新“四方模式”。该模式打破原有边界，引入钱包机构、手机厂商等泛账户方，以及收单服务商、聚合服务商等泛受理方，将原本分散的双边、多边合作“连线成网”，构建起多方共赢的产业生态。

“随着支付壁垒的逐渐打破，全球数以千万计的中小微商户，能够通过普惠、泛在的银联全球支付网络，零门槛接触到中国乃至全球的庞大购买力。”中国银联董事长兼银联国际董事长董俊峰在致辞中表示，这不仅有效破解了跨境支付难题，更为本轮全球经济复苏注入强劲动力。

这一创新模式已获得全球合作伙伴的广泛认可与积极响应。

“我们与银联未来将专注于在尼泊尔全境扩大受理范围。”尼泊尔转接网络Fonepay首席执行官迪瓦斯·库马尔在接受记者采访时表示，“我们还在讨论和探索双边互联互通，这将使尼泊尔用户能够通过银联的全球网络在国际市场进行支付。”

## 新“四方模式”助力“抱团出海”

构建世界级支付互联网络非一日之功，中国银联在推进跨境支付互联过程中，始终坚持互利共赢的合作理念。“我们不试图输出自己的支付工具，‘颠覆’当地市场，替代本土机构，而是与本土机构携手，让账户侧、受理侧各方充分发挥作用，共同把跨境支付的蛋糕做大、分好。”董俊峰说。

近两年来，银联以“锦绣行动”“繁花行动”为双轮驱动，构建起“卡、码、Pay”多元协同的支付服务体系，全面适配跨境人员的支付习惯与场景需求。目前，银联全球受理网络已覆盖183个国家和地区，深度渗透“食住行游购娱”等核心消费场景。

新“四方模式”的落地，离不开包容高效的生态构建，更让新兴市场经营主体得以充分释放产业价值。银联国际首席执行官王立新以“中国-印尼跨境二维码互联互通”合作为例介绍，银联负责跨境转接清算，蚂蚁国际提供技术支持，支付宝出境内钱包和受理资源，中银雅加达分行承担双边本币结算，这一合作成为新“四方模式”下中资企业“抱团出海”的又一次生动实践。

“在网络互联层面，我们坚持因地制宜，探索出政府对政府（G2G）、网络对网络（N2N）的灵活合作模式。”王立新在接受记者采访时说。在越南、印尼等政府和央行有明确合作意向的国家，采用G2G模式，由两国央行牵头指导、银联负责业务对接；在新加坡、韩国等市场化成熟市场，则通过N2N模式，银联直接与本地支付网络开展商业合作。

此外，在中国人民银行指导下，银联还承担着中国跨境二维码统一网的建设与运维工作。在拓展境外业务的同时，银联会同支付清算协会积极推广这一统一网关，境外钱包通过与银联合作接入后，可大幅提升与境内支付机构的合作效率，同时共享银联全球网络资源。

## 合作伙伴“点赞”银联模式

老挝央行支付系统监管司代理司长马诺里·松普恩迪对银联的跨境支付实践给予高度评价。他表示，银联构建跨境支付连接的意义远超单纯市场拓展：一是培育互联互通生态系统，推动不同支付系统无缝协作，减少全球支付领域因技术与政策差异导致的碎片化现象；二是促进知识交流与可持续发展；三是构建联防御体系，协同防范非法交易等金融风险。

“行业正从构建独立系统转向共建共享基础设施。”孟加拉信托银行一般服务及证券部负责人、高级执行副总裁穆罕默德·马蒙·拉希德对记者表示，该行高度重视三类合作价值：一是易于部署的工具，如银联标准化的二维码支付接口、数据模型和安全框架，成为行业“公共品”；二是灵活的混合模式，既能使用银联现成的解决方案，又能针对孟加拉国本地特有需求开展联合开发。

发布会现场，中国银联副董事长、总裁郭大勇宣读《开放支付联合倡议》，在场72家境内外机构共同响应，达成“坚持开放共赢、标准兼容、安全可控”的原则，共建互联互通、共享价值的全球支付网络”的广泛共识。未来，随着新“四方模式”的持续深化，银联将与全球伙伴一道，持续推进跨境支付互联，为全球经贸往来与民生交流提供更方便、高效、安全的支付支撑。

## 券商CIO密集“换新”： 数字化从后勤变引擎 复合型人才培养

卢伊 记者 徐蔚

近期，证券行业首席信息官（CIO）职位迎来密集人事变动。据上证报记者不完全统计，今年以来已有10余家券商迎来新任CIO，另有券商正通过市场化渠道积极物色合适人选。这场“换帅潮”不仅折射出券商对信息技术重视程度的空前提升，更标志着行业数字化转型已从传统的技术保障职能，跃升为驱动业务创新的核心战略，CIO的角色正从“后勤管家”向“战略引擎”全面升级。

## CIO职能升级： 从技术保障到业务创新引擎

11月27日晚间，东海证券宣布聘任黄薇为首席信息官；招商证券于11月24日公告，由董事长霍达亲自兼任首席信息官；11月13日，申万宏源资管迎来新任首席信息官李海英。此外，上海证券、华西证券、兴业证券等10余家券商均在年内迎来了新任首席信息官。

上证报记者梳理发现，新任首席信息官多为兼具技术与业务背景的复合型人才。例如，国联民生CIO吴哲悦曾担任摩根士丹利管理服务（上海）有限公司亚洲新兴市场开发团队负责人等职务；上海证券CIO孙一伟历任上海财政证券公司襄阳北路营业部、高安路营业部业务员和信息事业部经理助理等职务。

“年内密集聘任CIO，说明业内对信息技术的重视程度达到了前所未有的高度，更标志着券商的经营逻辑正在发生根本性的结构质变。”上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚认为，券商“一把手”兼任CIO，意味着数字化转型已不再是单纯的技术部门任务，而是升级为“一把手工程”和公司最高战略。

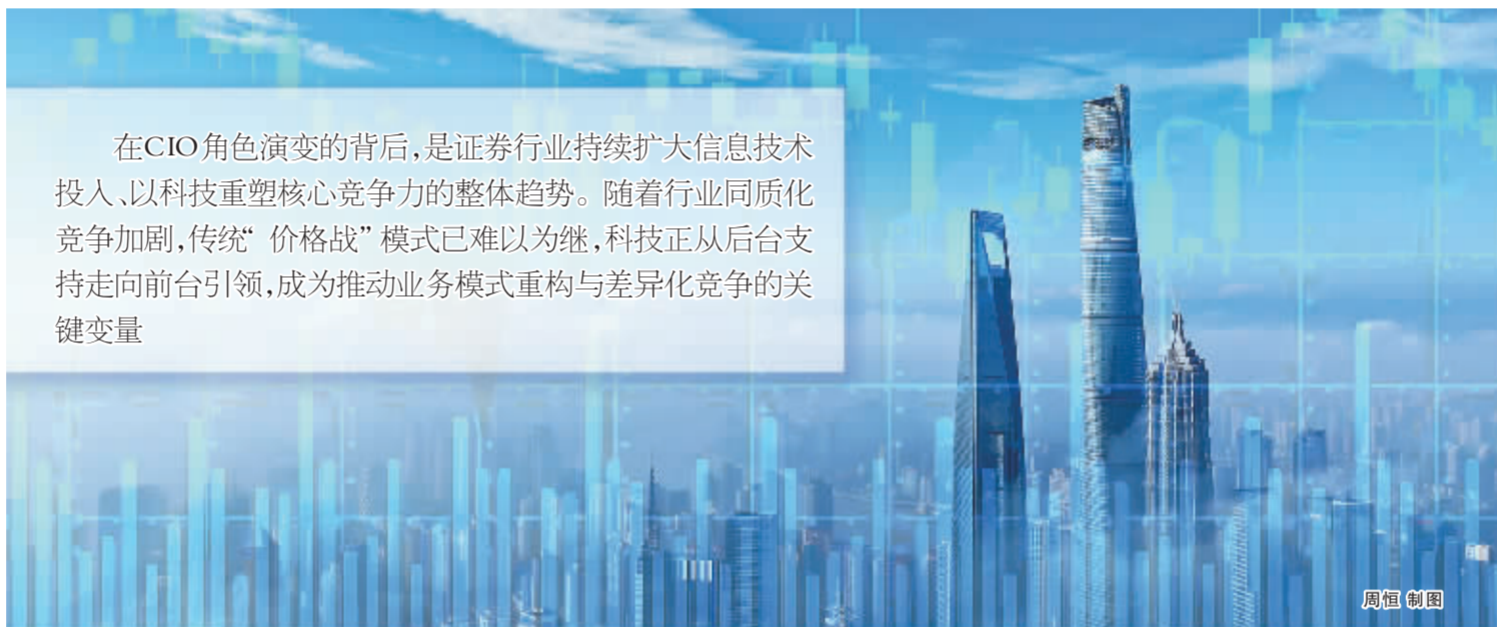
从招聘条件看，“技术+业务”的复合背景获业内青睐。日前，东海证券公开招聘CIO，除相关信息技术要求外，候选人还应具备累计10年及以上金融机构工作经历，且担任证券基金经营机构一级部门负责人以上职务2年及以上、或金融机构部门负责人以上职务4年及以上、或具有相当职位管理经验。

由此可见，CIO的职责已从传统的技术保障，显著转向驱动业务创新的核心战略。在曾刚看来，在由量化交易、极速柜台、AI投顾构建的现代金融市场中，单纯的技术专家难以理解复杂的金融逻辑，而单纯的业务人员又无法驾驭技术架构。只有兼具两者视野的复合型人才，才能将技术代码转化为真金白银的业务增量。

## 技术投入加码： 从“后勤工具”迈向“核心变量”

在CIO角色演变的背后，是证券行业持续扩大信息技术投入，以科技重塑核心竞争力的整体趋势。随着行业同质化竞争加剧，传统“价格战”模式已难以维系，科技正从后台支持走向前台引领，成为推动业务模式重构与差异化竞争的关键变量。

据艾瑞咨询预测，至2025年，证券行业IT投入增速将达19.7%，2027年整体市场规模有望突破740亿元。受访人士普遍认为，数字化转型已从“后勤工具”跃升为行业破局的主变量，推动竞争格局从“成本导向”转向“价值驱动”，开启了券商行业迈向高质量增长



在CIO角色演变的背后，是证券行业持续扩大信息技术投入、以科技重塑核心竞争力的整体趋势。随着行业同质化竞争加剧，传统“价格战”模式已难以为继，科技正从后台支持走向前台引领，成为推动业务模式重构与差异化竞争的关键变量。

的新阶段。

在此背景下，各家券商纷纷加快金融科技布局。浙商证券将科技建设列入公司中长期发展规划，以其作为公司发展的重要驱动力，并制定了信息、数字化、智能化三步走战略。东北证券则表示将持续以科技赋能主营业务，重点建设投行数字化工厂、资管投研一体化平台等项目，持续赋能业务模式的升级转型。

从实践来看，头部券商正着力构建“技术+场景+生态”闭环。例如，国泰海通推出“君弘灵犀大模型”，整合千亿级参数模型，打造投顾、工具、内容一体化服务生态。另一方面，中小券商则更依赖平台化的技术解决方案，打造差异化、特色化竞争优势。例如，湘财证券以“金融科技+协同创新”双轮驱动，构建以大财富管理为主体、精品投行与创新业务为支撑的业务模式。

“CIO更迭密集，正是券商战略升级的体现。”曾刚认为，当前行业竞争焦点已从成本控制与促销获客，逐步转向数据智能、系统协同与服务创新。数字化不再仅是“后勤工具”，而是推动行业从“成本导向”走向“价值驱动”的核心引擎。

## 互联网分公司破局： 打造数字化新支点

除了战略升级，也有不少券商成立互联网分公司，通过集约化运营打造数字化服务体系，中国银河、东吴证券、国泰海通、国信证券等券商率先破局。

具体来看，11月25日，中国银河北京互联网分公司正式挂牌成立，打造线上战略枢纽，赋能区域经济发展。3月，东吴证券挂牌成立了苏州工业园区金鸡湖商务区分公司，为公司全新的数智分公司，旨在构建数智化财富管理陪伴服务体系。

先行者的实践已初步验证这一路径的可行性。以国信证券浙江互联网分公司为例，自成立以来，其在龙虎榜的排名持续攀升。

业内人士认为，互联网分公司凭借其专注的业务定位和灵活的运营机制，在未来三到五年内，有望成为券商AI技术落地应用的主阵地、客户经营模式升级的战略支点，以及整个数字化体系高效运转的关键抓手。

## 港股研报数量同比增超30% 券商研究所深耕“新沃土”

记者 唐燕飞

据同花顺数据统计，截至11月28日，今年以来港股研报发布数量为10859篇，去年同期为8057篇，同比增长34.8%。其中，深度研报今年有1317篇，去年同期为854篇，同比增长54.2%。

港股卖方研报“井喷”的背后，是行业研究产能的整合与再分配。内地研究所正通过调整团队、优化架构、深耕特色领域，系统性增配港股研究力量，抢占港股市场的新机遇。

## 港股研究从“可选”到“刚需”

2025年，头部券商全方位扩大了港股研究的覆盖面。同花顺数据显示，截至11月28日，中信证券今年以来发布827篇港股研报，同比增长75.58%。广发证券今年以来发布378篇研报，同比增长31.7%。

“今年我们的港股研究从‘可选’变成了‘刚需’。过去机构集中关注A股龙头企业，如今他们对腾讯和港股医药公司也很感兴趣。”一位头部券商港股研究分析师对记者表示，“研究的热度来源于资金的温度。南向资金的大规模流入，改变了港股市场的投资者结构，也重塑了研究需求的图谱。”

同花顺数据显示，今年一些港股公司被机构覆盖的研报数量大幅增加。比如泡泡玛特，今年共有213篇研报对其进行了点评，2024年同期只有119篇。从内容看，不同机构对其未来成长路径、IP生命周期、出海潜力等核心问题存在巨大分歧。高频次、多角度的研报，为投资者提供了更立体的决策参考。

这一案例背后，是内资持续涌入港股所带来的系统性研究需求。“今年以来南向资金累计净流入港股1.38万亿元，南向成交占港股主板成交比例也从去年底约25%一度攀升至最高接近40%。简单的市场趋势判断已无法满足投资决策的需要，港股研究需要更精细化。更多资金在港沉淀，结合更多优质公司赴港上市，不仅要求研究端更好地帮助买方分析市场走势、择时择机，也要求相关分析能在公司上市前后提供更具前瞻性的估值分析和定价判断。”中金公司研究部首席海外策略分析师刘刚接受上证报记者采访时表示。

中国银河证券首席策略分析师杨超在接受记者采访时表示：“投资者结构的变化，既

要求研究内容解读港股的离岸市场特征与内资的投资偏好，又要求我们增加对港股交易规则等方面的解读，以满足内地投资者的实操需求。”他认为港股研究进入了精耕细作的新阶段。

## 系统性打造研究硬实力

数据显示，2025年上半年券商分仓佣金收入为44.58亿元人民币，同比下滑34%。“蛋糕”缩小的同时，分析师人数却居高不下。2022年至2024年，证券行业分析师人数分别为4099人、4637人和5628人。

“券商研究所的盈利模式正在面临变革。港股是一块很好的增量，既能提供分仓佣金，又能为投行的港股IPO提供研究支持，还能自营与资管部门提供决策参考。”上述头部券商港股研究分析师告诉记者，多家券商已着手扩充专职、专业的港股研究团队，并在香港、内地各有团队，以“双线协同”的架构最大化港股研究的价值。

多位接受采访的人士认为，目前各大研究所正在三方面深化港股研究。

一是持续深耕产业研究。据刘刚介绍，在团队构建和研究覆盖上，中金公司深入研究港股市场脉络走势，已构建宏观、策略、行业、公司及定制研究在内的港股市场多维度分析体系。研究所致力于提供跨市场、跨行业的比较分析与配置建议。杨超则表示，研究所主要覆盖南向资金重仓、交易活跃度较高的标的，并规避流动性不足的边缘化资产。

二是加强港股研究的宏观视野、跨市场认知等能力。杨超表示，研究所正在不断深化外部因素研究，及时捕捉港股流动性与市场情绪变化。研究团队不断熟悉港股与A股的交易规则、估值体系、资金结构等差异因素，以更好地判断内资与外资的定价博弈逻辑。香港星河证券投资总监赵红梅认为，内地研究所需要提升港股公司覆盖广度，并建立对港股的常态化跟踪机制。

三是加强买方研究出海。包括华泰证券、银河证券、中金公司、中信证券等在内的多家券商正积极推动两大转变：一是加强境内外团队协作，实现研究产品的跨境转化；二是从服务内资转为拓展国际客户，旨在为全球资金提供跨境、一体化的研究服务，从而开辟新的增长曲线。