量化基金“爆火” 银行态度“冷静”

近期，公募量化基金频现“一日售罄”现象，投资者关注度显著上升，但银行渠道推介态度仍偏审慎。热度背后，理性配置不可缺席。

本报综合报道 近期，公募量化基金成为市场热点，多只产品“一日售罄”，投资者关注度明显上升。

结合多方渠道反馈与分析，公募量化基金兴起的原因在于，一方面，量化私募这几年的优异业绩“带火”了整个赛道；另一方面，公募量化基金不提取业绩报酬，最终回报不逊于私募。

不过，虽然投资者对量化产品的关注度显著提升，但银行一线理财经理在推介时仍普遍谨慎，他们反复向客户提示组合投资的重要性。

此外，在以高净值客群为目标的私人银行业务层面，银行对于量化策略的布局更为系统和深入。

从售罄看热度

“抢到了吗？”这或许是近期想申购公募量化产品的投资者之间最常见的问候之一。

在北京西城区一家国有大行网点，一位此前主要购买R2、R3级别理财产品的客户向理财经理明确表达了对公募量化产品的兴趣，希望“分出一部分资金来博取高收益”。更有投资者直言：“第一次体会到稳稳上涨这么多天。”

近期，公募量化产品的销售热度显著提升。以华夏智胜全景混合为例，该基金主要采用量化模型选股、基本面选股等多种策略构建投资组合，同时运用数量化方法优化组合交易并控制组合风险。5月14日，产品发售当日即售罄——首次募集总规模上限50亿元，当日便超限。另外，还有多只公募量化基金实现“一日售罄”。中信证券研报显示，截至一季度末，量化基金行业实现公私募双线扩容，公募量化产品规模4694.5亿元，私募量化产品规模2.8万亿元。

从业绩看动因

从“一日售罄”的爆款基金到银行渠道纷至沓来的客户问询，公募量化产品正在从一个小众赛道加速进入普通投资者的视野，原因在哪？

一方面，量化私募这几年的优异业绩“带火”了整个赛道。

以某股份制银行为例，财富选品部门中，公募、私募产品两个科室同属一个团队，内部共享度较高。销售层面，理财经理尤其是私行部门卖量化私募产品较多，对量化产品的逻辑、认可度和专业度都有较大的提升。

另一方面，公募量化产品不提取业绩报酬，最终回报不逊于私募。

“今年公募量化表现出不错的竞争力，相较于量化私募，公募量化不计提业绩报酬，超额收益性价比并不低。”华南某头部券商人士表示，私募基金费率多由“1%管理费+25%业绩报酬”构成，甚至有些私募基金费率达到“2%管理费+25%业绩报酬”，各项费用扣下来，超额收益和公募量化产品差不多。

从收益来看，双创主题的指增基金排名靠前。截至5月22日，全市场有5只指增基金近三年涨幅超100%，分别是招商中证2000增强ETF、招商上证科创板50成份增强ETF、海富通中证2000增强ETF、广发中证科创创业50增强ETF、鹏华上证科创板50成份增强ETF。在主动量化方面，华夏智胜先锋近三年涨幅达54.38%，排名第一；信澳量化多因子和富国新兴成长量化精选分别以48.91%、47.52%的涨幅紧随其后。

从“一线”看审慎

不过，面对客户主动咨询，银行一线理财经理的推介态度整体偏谨慎。

招商银行某支行理财经理表示，公募量化基金基本是纯股型基金，风险评级大多在R4级以上，波动较大。倘若客户风险偏好稳健，建议仍以R2、R3级别的“固收+”理财产品为主。

另一位银行理财经理表示：“公募量化产品的购买门槛较低，流动性较好。现在流行AI量化选股，各家管理人采用的量化模型参数、底层代码等有所差别。公募量化产品风控体系相对完善，整体回撤控制表现较为出色。”

多位理财经理反复强调组合投资的重要性。中国银行某支行理财经理表示，近期，半导体、光模块等板块涨幅显著，但板块轮动特征明显。为了规避后期市场调整的风险，该经理建议客户采取分散配置的方式，将大部分资金配置于低风险产品，并将少部分资金参与高弹性策略。另有理财经理建议，采用基金定投方式分散风险：“每个月定期投入，不管市场怎么走，您大概率能买到一个平均低价或者中间价。”

国金证券分析师张慧表示，量化策略凭借模型驱动的纪律性运作，持仓风格天然偏向均衡分散，更加注重风险管理，因此在回撤控制和净值波动管理上具备明显优势。“自2025年以来，随着市场逐步修复、量化策略有效性回升，叠加投资者对稳健增强型产品需求回暖，量化‘固收+’策略基金重拾增长势头。”

从私行看纵深

调研发现，普通零售网点对公募量化产品的推介较为审慎，更多建议从“固收+”或定投入手。此外，在以高净值客群为目标的私人银行业务层面，量化策略的布局更为系统和深入。

某国有大行相关人士透露，该行含权产品规模稳健增长。目前，对百亿元以上私募基金已大面积覆盖。私募量化产品因其策略丰富度、超额收益空间以及与银行定制化合作的灵活性，更受该行高净值客户青睐。

与此同时，基金代销格局分化明显，银行渠道份额承压。根据中国证券投资基金业协会数据，截至2025年下半年末，前100家基金代销机构的权益基金保有规模达6万亿元，较上半年末增长约17%；非货币市场基金保有规模为11.7万亿元，较上半年末增长约15%。但银行渠道的权益基金和非货币基金保有规模占比均较2025年上半年末有所下降。

从产品结构看，量化基金行业实现公私募双线扩容。中信证券研报显示，截至2026一季度末，公募量化基金规模达4694.5亿元，呈“指增主导、多元共进”格局，指数增强类基金占比78%；同期，私募证券基金规模达7.4万亿元，其中，量化管理人产品规模增至2.8万亿元，在私募证券基金中占比升至38%，即以量化股票策略为核心，市场中性、量化CTA等多策略协同发展。

在监管层面，自2026年以来，适当性管理要求持续收紧。2月1日起施行的《金融机构产品适当性管理办法》明确，金融机构对所销售产品承担适当性管理主体责任，将适当的产品通过适当的渠道销售或者提供给适合的客户。此前出台的《商业银行代理销售业务管理办法》要求，银行应独立、审慎地对代销产品进行风险评级，当其评级结果与合作机构的不一致时，应按孰高原则采用评级结果。

公募量化基金的走红，既是投资者对“稳健增强”需求的真实投射，也是量化策略经过市场检验后的自然出圈。但热度之下，理性不可缺席。一线理财经理的谨慎并非保守，而是对波动风险的必要提醒；私行的纵深布局，则体现了机构对策略适配性的深层思考。随着监管持续收紧、适当性管理要求升级，量化基金未来的竞争将不再只是业绩比拼，更是合规能力与客户匹配度的较量。对普通投资者而言，与其追逐“一日售罄”的光环，不如回归自身风险承受能力，用组合配置穿越周期。

观 察

上市银行获密集调研 区域行受宠

今年二季度以来，机构对上市银行调研频次增加。

据Wind数据，截至5月26日，28家上市银行被机构调研56次。其中，杭州银行被调研7次、青岛银行被调研6次、宁波银行被调研4次。此外，苏州银行、齐鲁银行、张家港农村商业银行、苏农银行、厦门银行均被调研3次。

从调研内容来看，机构普遍关注净息差、信贷投放和贷款增速等话题。例如，张家港农村商业银行在回答投资者提问时表示，在信贷投放方面，该行坚守金融服务实体经济的发展理念，聚焦金融“五篇大文章”精准发力，大力支持民营制造企业，信贷投放重点支持科创企业、绿色项目、普惠小微及适老、养老产业等，深耕区域实体经济，深入践行金融为民理念。

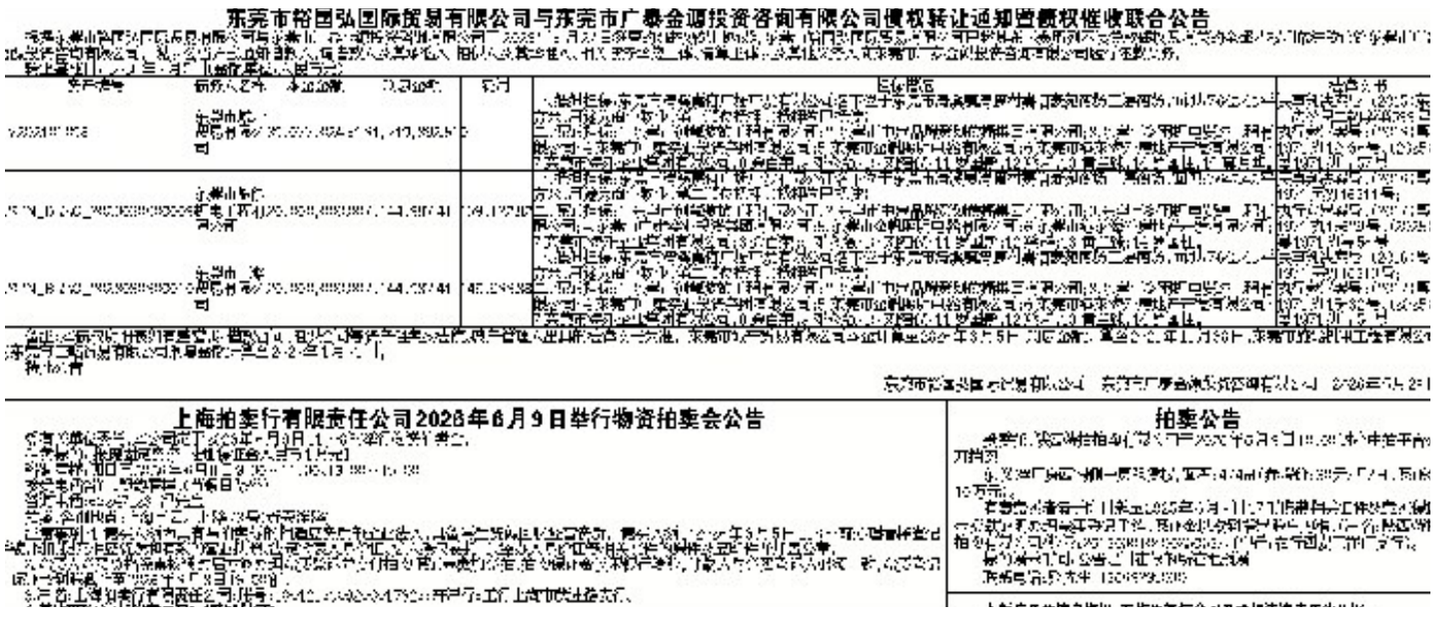
在净息差方面，杭州银行表示，2026年，受宏观经济延续恢复态势、市场利率中枢低位运行等因素影响，该行资产端收益预计仍处于小幅下行通道。由于存款利率下降更快，一季度净息差实现了企稳回升。

信贷投放与净息差直接决定银行营收与盈利，是机构关注的根本原因。青岛银行在调研中表示，下一步，在资产规模保持稳健增长的同时，持续优化资产负债结构，最大限度稳定息差空间，促使利息净收入不断提升。宁波银行在保持贷款增速方面将持续加大对民营小微企业、制造业企业、进出口企业、科技企业、绿色金融、民生消费等领域客户的信贷投放力度。

“机构投资者对区域性银行的关注度较高，主要源于其在特定经济腹地内具备独特的成长逻辑与差异化优势。”苏商银行特约研究员薛洪言表示，这类银行深耕本地经济，对当地产业结构、中小微企业需求及政策导向有着更敏锐的感知和更灵活的响应机制。与此同时，机构对区域性银行的关注视角已从“静态区位”向“动态协同”延伸，更加看重区域产业升级、政企合作模式以及居民财富管理需求变化等带来的业务增量空间。

上海金融与法律研究院研究员杨海平认为，上市银行要平衡好“让利实体经济”与“保持自身商业可持续”的关键在于三方面，一是提升金融服务的针对性、差异性，完善综合金融解决方案，以此提升议价能力；二是提升资产负债策略的灵活性、前瞻性，强化付息负债成本精细化管理；三是要从自身实际出发，加大非息收入拓展力度。

谈及后续净息差整体走势，薛洪言认为，当前，新发放贷款利率已呈现边际企稳迹象，一般贷款利率降幅明显收敛，个人住房贷款利率保持平稳，整体价格竞争趋于缓和。负债端随着银行多轮存款挂牌利率下调的效果逐步传导至实际成本，成本改善空间正逐步释放。综合来看，净息差同比降幅有望大幅收窄，净利息收入增长动能或将逐步修复，2026年大概率成为本轮净息差下行的筑底之年。长期来看，若经济回暖带动信贷需求进一步修复，叠加银行自身资产负债结构调整能力持续增强，净息差有望在低位实现企稳，银行业将进入“低息差、高质量”发展的新阶段。 （吟文琮）


东莞市裕国弘国际贸易有限公司与东莞市广晟金源投资咨询有限公司债权转让通知暨债权催收联合公告

上海拍卖行有限责任公司2026年6月9日举行物资拍卖会公告

拍卖公告

动 态

高邮农商银行荣获2025年全省农商银行综合考核第一等次等多项荣誉

前不久，江苏农商联合银行发布全省农商行2025年综合考核“成绩单”，江苏高邮农商银行荣获综合考核第一等次、坚守定位考评优胜奖单位、降本增效考评优胜奖单位等多项荣誉，这是该行自2023年以来连续三年获得综合考核第一等次。

2025年，高邮农商银行紧紧围绕江苏农商联合银行工作部署，融入高邮经济社会发展大局，积极落实支持小微企业融资协调工作机制各项要求，坚决做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”。截至2025年末，该行总资产达404.89亿元，存贷款总额分别为350.92亿元、248亿元，市场份额分别为23.38%和16.14%，为高邮市3.3万信贷客户提供资金支持。

在服务地方经济发展方面，高邮农商银行不断完善金融产品体系，拓宽融资渠道，降低融资成本，以高质量金融服务助力实体经济高质量发展。截至2025年末，该行实体贷款余额205.54亿元，占各项贷款总额的82.88%。通过政银联动协调发力，全年累计现场对接320家企业，促成新增用信88户、金额6.58亿元。全链对接精准赋能。紧扣“511”产业体系部署，梳理196家链上企业，为114户企业投放信贷资金近17亿元，链上企业服务覆盖面近60%。注重特色产品提质增效。聚焦企业融资痛点难点，加大金融产品创新力度，推出“知识产权质押贷”“科技人才贷”等专项产品，落实制造业贷款、“苏科贷”等财政贴息政策，累计投放贴息贷款37笔，金额近亿元，为企业节省利息支出190万元。发放“小微贷”“苏农贷”等省级普惠产品278户、金额12.11亿元；深化政银担合作，推出“资金池”“稳岗保”“扬创贷”等创新产品，累计投放3.04亿元，有效降低了企业的融资门槛与综合成本。

同时，高邮农商银行深耕“三农”沃土，为266家农民专业合作社提供信贷支持2.6亿元。对110户农业龙头企业开展“一对一”上门走访，提供信贷资金4亿元。打造高邮“大虾特色”支行，累计为3000余名养殖户提供信贷支持6亿元。助力特色产业提质升级，重点支持苗种培育、渔需供应、水产流通等产业链关键环节企业或个人46户，融资金额达9000万元，为27户大虾再加工企业及个人提供信贷支持1.5亿元。 （通讯员 张洁）

海门农商银行成功落地首笔债券利差策略交易业务

前不久，江苏海门农商银行金融市场部依托银行间市场本币交易平台策略交易模块，甄选26农发01、25农发31两支农发行新老政策性金融债标的，精准实施“一买一卖”配对标准化利差操作，顺利完成该交易模块的首次实战落地应用。此次业务成功办结，标志着该行债券交易正式迈入多策略量化组合交易新阶段，也是该行金融市场化创新业务的重要突破性进展。

2026年4月初，该行金融市场部主动迎合银行间市场先进交易机构业务发展趋势，精准研判债券市场行情波动与利差交易机遇，第一时间向中国外汇交易中心（全国银行间同业拆借中心）提交债券利差交易业务权限开通申请，顺利获批相关业务资质。债券利差策略交易作为银行间市场标准化创新交易工具，支持各类标准利差产品市场化报价与撮合交易。在交易双方报价匹配后，系统将其自动拆分并生成两笔单券标准化交易，从机制上保障组合标的债券同步成交、无缝衔接，有效规避传统单笔交易先后操作带来的价格波动风险。

本次交易锚定农发行新老政策性金融债组合开展策略操作，通过“新老券配对交易、一买一卖双向对冲”的双轮驱动运作模式，精准捕捉市场新老券阶段性利差套利机会，同时依托对冲交易有效压降单向持仓带来的利率波动风险，精准管控业务风险敞口，实现稳健风控前提下的市场化收益增厚，完美契合该行金融市场业务稳中增收的核心发展原则。同时，该行也成为江苏南通地区农商银行系统内首家落地首笔债券利差策略交易的法人机构。

此次债券利差策略交易的成功落地，不仅进一步丰富了该行金融市场业务“交易策略工具箱”，补齐了多策略组合交易业务短板，更为后续常态化开展多元化债券量化交易、优化资产交易结构、提升市场化投研交易实战能力积累了宝贵实操经验、夯实了业务发展基础。 （通讯员 许严尹、杨晨）

淮安农商银行助力2026年淮安马拉松比赛

前不久，江苏省2026年淮安西游乐园淮安马拉松暨大运河马拉松系列赛（淮安站）火热开赛。作为本届“淮马”官方合作伙伴，江苏淮安农商银行全程深度参与赛事保障，用本土金融力量为15000名跑者保驾护航。

随着发令枪响，“淮马”赛道正式开启奔跑“盛宴”。淮安农商银行啦啦队早早亮相赛道沿线，身着统一服装，手持加油牌，用整齐响亮的呐喊为途经的每一位参赛选手加油助威。

在赛事筹备期间，淮安农商银行服务团队早早进驻物资领取现场，有序开展参赛物资分发、现场引导等服务工作。从赛事补给、定制周边到参赛必备物品，工作人员以细致周到的服务、热情饱满的状态，有条不紊地为每一位参赛选手发放物资，让大家轻松备赛、安心奔赴赛场。

从赛前物资保障，到赛中热血助威，淮安农商银行的身影全程在线，用实际行动为赛事保驾护航，为城市活力喝彩。

（通讯员 张欣然）

张家港农商银行崇川支行联合紫兴社区开展主题读书分享暨金融知识普及活动

为扎实推进“支行大走访”工作，全力筑牢群众反诈安全防线，同时丰富市民精神文化生活，营造全民阅读的良好氛围，近期，江苏张家港农商银行崇川支行联合江苏省南通市崇川经开区紫兴社区，在2号线某地铁口开展主题读书分享暨金融反诈知识普及活动。

依托地铁口人流优势，活动现场精心设置阅读角与金融反诈宣传台，过往市民、社区居民纷纷驻足参与。读书分享环节温馨有序，参与者围坐在一起，分享经典读物、交流读书心得，以书为媒介拉近彼此距离，让书香融入城市出行日常，传递积极向上的生活态度，也为金融知识普及搭建了轻松融洽的沟通桥梁。

本次活动的核心聚焦金融知识普及与反诈宣传，崇川支行员工化身反诈宣传员，针对当下高发的电信网络诈骗、非法集资、虚假理财、养老诈骗等违法金融活动，开展精准宣讲。结合真实典型案例，用通俗易懂的语言，详细拆解冒充客服退款、刷单返利、冒充公检法、高收益投资陷阱等常见诈骗套路，重点讲解老年群体、青年上班族等易受骗群体的防范要点，提醒市民牢记“不轻信、不透露、不转账”，遇到可疑情况及时报警求证，守护好个人“钱袋子”。

同时，支行“小圆服务队”成员现场发放金融知识宣传手册，围绕存款保险、银行卡安全用卡、个人信息保护、征信管理等基础金融知识开展科普，“一对一”解答市民关于金融业务、风险防范的各类疑问，“手把手”指导市民识别非法金融广告、远离不良网络借贷，将专业的金融知识转化为易懂实用的生活技能。现场互动氛围热烈，市民们认真聆听、主动咨询，纷纷表示此次活动干货满满，有效提升了自身反诈意识和金融风险辨别能力。

此次活动是崇川支行践行金融为民理念、履行社会责任的务实举措，通过“文化+金融”的创新形式，打破传统宣传壁垒，让金融反诈宣传更贴近群众、融入生活。

（通讯员 王娴、汤小秀）