

年内私募业绩大丰收 量化产品领跑 中小市值策略火爆

证券时报记者 许孝如

尽管近期A股市场震荡回调,百亿私募业绩有所回撤,但不少私募11月份依然交出正收益,今年以来的累计收益更是大幅跑赢指数。

证券时报记者获悉,源乐晟、新思哲、

1 私募业绩大爆发

11月,A股市场进入震荡调整阶段,结构分化与板块轮动显著加快。在此背景下,百亿私募基金虽然阶段性承压,但整体表现优于主要指数,展现出较强的风险应对能力。

私募排排网统计数据 displays,截至2025年11月底,有业绩展示的73家百亿私募在11月整体微跌0.27%,其中42家实现正收益,占比为57.53%。其中,量化私募逆势走强,有业绩展示的45家百亿量化私募当月整体收益率为0.66%。

从全年维度看,百亿私募在前11个月的整体收益率达29.44%,其中71家实现正收益,占比高达97.26%。在实现正收益的机构中,33家落在20%~39.99%区间,更有19家收益率超过40%。

其中,22家主观百亿私募年内平均收益

复胜、同犇、彤源等多家主观私募旗下的代表产品,年内收益率已超50%。相比之下,量化私募的业绩表现更为亮眼,这背后离不开中小指增策略的持续火爆,明泓、世纪前沿、蒙玺、龙旗等多家百亿量化机构旗下的中证1000及中证2000指增产品,收益率更是突破了60%。

率为24.05%,量化百亿私募今年以来平均收益率达33.28%。整体来看,主观百亿私募的业绩不及量化百亿私募,但也有一批主观私募今年业绩亮眼。证券时报记者从渠道获悉,源乐晟、新思哲、复胜、同犇、彤源等多家主观私募旗下代表产品年内收益率超过50%,不少产品净值在本轮行情中取得显著修复。

排排网旗下融智投资 FOF 基金经理李春瑜表示,今年以来A股市场结构分化显著、风格轮动加快。主观策略依赖的宏观趋势和基本面逻辑持续性弱,其深入研究的优势未能充分发挥。而量化策略凭借广泛的股票覆盖、高换手和严格的模型纪律,能快速捕捉短期价值机会,有效分散风险,在震荡轮动市中适应性更强。

2 中小市值策略火热

今年以来,量化业绩表现抢眼,最火热的当属中小市值指增策略。

证券时报记者从渠道获悉,以中证1000指增为例,57家量化私募旗下中证1000指增代表产品中,有30只产品业绩超过50%;中证2000指增产品表现更加亮眼,11只代表产品中,有9只产品业绩超过60%,其中2只产品超过70%。此外,空气指增(全市场选股)策略亦表现亮眼,龙旗、明泓、平方和等多家百亿量化旗下产品业绩超过60%。

私募排排网数据显示,整体来看,45家百亿量化私募中,仅5家收益率低于20%,26家百亿量化私募收益率在20%~39.99%,14家私募收益率超过40%。

蒙玺投资认为,2025年量化私募业绩表现较好,核心原因非单一因素驱动,而是市场环境、技术进步和策略迭代综合作用的结果。

值得注意的是,近两年来,随着我国资本市场的逐渐成熟,量化私募行业的发展也日趋成熟。各家量化机构在技术和策略方面加大投入,普遍提升了alpha(指超额收益)的获取能力。

“我们通过布局全频段alpha,以及挖掘低相关性超额收益来动态应对市场变化。同时,在人才储备、工程化能力建设等方面,通过精细化管理不断提升公司的行业护城河。”蒙玺投资表示。

富完善矩阵式客户服务,财富管理转型逐步深入,大机构生态圈初具规模,投行业务股债全面进入行业第一梯队,证券投资交易业务综合实力保持行业领先,国际业务发展质效提升显著。公司将牢牢把握“十五五”发展机遇,聚焦主业、做强主业,持续深化改革发展,着力培育和打造长期竞争优势,努力建设值得长期信赖的一流投资银行。

三是统筹发展与安全,筑牢高质量发展的安全屏障。近年来,应对复杂多变的境内外市场环境,公司加快构建以风险管理有效性建设为核心的“1+N+X”全面风险管理架构,各项核心风险控制指标显著优于监管标准,为公司高质量发展保驾护航。公司将持续深化“经营风险、创造价值”的理念共识,不断丰富风险管理工具箱,切实将完善自身风险管理 with 强化对市场主体的主动管理能力相结合,助力资本市场稳定健康发展。

围绕金融“五篇大文章” 践行使命担当

“十五五”规划建议指出,“大力发展科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融。”申万宏源党委以“服务国家战略、服务实体经济”为总遵循,以全会精神引领新一轮战略规划制定,在服务中国式现代化大局中展现更大作为。

一是优化顶层设计,系统谋划服务国家战略的发力方向和工作重点。坚持研究先行,强化敏捷响应、精准对接,围绕做好“五篇大文章”加强主动谋划,推动服务国家战略与经营计划、资源配置、考核评价等有效衔接,持续做好指标监测与跟踪督导,打造上下贯通、执行有力的服务国家战略工作体系。

二是聚焦新质生产力发展,打造服务科技企业特色优势。资本市场在推动科



数据来源:私募排排网(截至2025年11月底) 图虫创意/供图 许孝如/制图

3 市场有望再上台阶

展望后市,多家百亿私募对A股中长期走势持积极态度。

百亿私募星石投资表示,今年三季度全市场盈利底部得到确认,2022~2024年连续3年的盈利下降结束,这成为市场熊转牛的根本基础。过去一年估值扩张构成了A股上涨的主要驱动,市场整体ERP(股权风险溢价)分位数处于中位水平,展望未来盈利增长将更为重要。科技驱动的产业趋势向上,传统领域的供求关系也将迎来改善,在业绩驱动下,市场有望再上台阶。

红筹投资则从汇率与资产定价角度

出发指出,今年以来人民币对美元呈现稳步升值趋势,叠加国内房地产逐步筑底、资本市场信心明显修复,中国资产的估值优势正在显现。历史经验显示,人民币升值周期往往对应股市牛市周期,未来不排除出现汇率与资产价格的“戴维斯双击”。

玄元投资认为,短期内围绕美元信用、AI估值等问题仍难形成确定性结论,市场叙事逻辑或将延续,但需关注价格反馈是否逐步弱化。整体来看,市场风格正从单一成长回归相对均衡,机构对后市仍保持积极态度,将聚焦高景气细分领域,为后续行情蓄力。

申万宏源:打造一流投行 助力金融强国建设

申万宏源党委书记、董事长 刘健

党的二十届四中全会对加快建设金融强国提出明确要求,作出具体部署,为扎实做好“十五五”时期金融工作指明了方向、提供了遵循。

申万宏源集团股份有限公司和申万宏源证券有限公司党委(以下简称“申万宏源党委”)把学习宣传贯彻党的二十届四中全会精神作为当前和今后一个时期的一项重大政治任务,深入践行金融报国、金融为民的发展理念,坚决贯彻落实党中央决策部署,以实际行动服务“十五五”发展目标和金融强国建设。

聚焦主责主业 提升核心竞争力

“十五五”规划建议指出,“优化金融机构体系,推动各类机构专注主业、完善治理、错位发展。”申万宏源党委锚定“建设一流投资银行和投资机构”发展目标,以深化改革和业务转型为抓手,坚定不移走中国特色金融发展之路。

一是强化功能定位,深入践行金融工作的政治性、人民性。“十四五”时期公司助力实体经济股债融资总规模超1.5万亿元,证券客户托管资产超4万亿元;公司持续入选证监会白名单,在投行业务质量、投资者教育等评价中均获评A类最高等级。公司将持续发挥“研究+投资+投行”综合金融服务优势,坚定履行直接融资“服务商”、资本市场“看门人”、社会财富“管理者”职责,在服务资本市场发展大局中实现自身高质量发展。

二是聚焦主责主业,加快推动业务模式转型升级。公司始终坚持客户为先、专业至上,不断提高投资研究、产品创设、风险定价、金融科技等核心能力,围绕强化“渠道力、服务力、产品力、数字力”建设丰

技创新和产业创新融合发展方面具有天然优势。近年来公司全面提升业务“含科量”,积极助力TCL科技、明阳电气、胜业电气、星昊医药等一批科技企业发行上市;投资T3出行、华丰科技、天兵科技、白鲸航线等一批科技类、绿色类项目;同时,作为头部券商中拥有建成制新三板业务团队的先行者,公司新三板累计挂牌企业数及募资金额均排名行业第一,精准支持专精特新企业发展。公司将进一步强化服务科技企业特色优势,引导更多社会中长期资本流向科技创新、绿色转型、数字化等重点领域,更好发挥资本市场风险共担、利益共享机制,推动形成更多具有行业影响力的标杆案例。

三是树牢“以客户为中心”的发展理念,持续拓宽金融服务覆盖面。坚持“金融为民”是金融工作的本色。公司积极顺应投资者财富管理需求,以资管子公司成立为契机,加速推动资管业务主动化、公募化转型,主动管理规模实现稳步增长;同时,加大普惠型、养老型产品供给,公司财富管理账户数超1000万,“银发安享”系列收益凭证累计发行规模超8亿元,有效服务居民养老“钱袋子”保值增值。

未来,公司将以数字化转型为抓手,持续加大普惠金融、养老金融服务力度,为服务居民财富保值增值提供更高质量、更有效率的金融支持。

纵深推进全面从严治党 护航高质量发展

“十五五”时期经济社会发展的指导思想中明确“以全面从严治党为根本保障”,强调“持之以恒推进全面从严治党”,凸显了全面从严治党的长期性以及其对推动“十五五”时期经济社会发展的极端重要性。

申万宏源党委围绕“高质量党建引领保障高质量发展”主线,始终把党的领导

贯穿企业改革发展全过程各方面,持续推动管党治党责任层层压实、纵深推进,公司党建引领力、组织凝聚力、发展推动力显著增强,为企业实现高质量发展筑牢了坚强政治根基。下一步,公司党委将持之以恒推进全面从严治党,为公司高质量发展清障护航。

一是强化把关定向,擦亮“红色金融”底色。发挥公司党委“把管保”作用,健全完善落实党中央重大决策部署的工作机制,严格落实重大经营管理事项前置研究讨论,提升各级班子和领导干部“政治三力”,从政治上洞察形势、把握大局,确保正确发展方向不偏离。

二是聚焦凝心铸魂,提升思想文化“引领力”。抓好思想政治工作和企业文化建设,弘扬和践行中国特色金融文化,厚植公司“有信仰、敢担当、守正创新、追求卓越”企业文化,将思想文化“软实力”转化为公司高质量发展的“硬支撑”。

三是突出强基固本,践行党的组织路线。持续完善干部人才队伍体制机制建设,锻造忠诚干净担当的高素质专业化干部人才队伍,激发干部员工内生动力;持续增强党组织政治功能和组织功能,强化党建引领,将各级党组织打造成改革攻坚、服务群众最坚强的战斗堡垒。

四是坚持严字当头,巩固良好政治生态。巩固拓展深入贯彻中央八项规定精神学习教育成果,推动作风建设常态化长效化,深入推进“清廉申万宏源”建设,驰而不息纠“四风”树新风,持续巩固风清气正、干事创业的良好政治生态。

申万宏源党委将深入贯彻党的二十届四中全会精神,坚定不移走中国特色金融发展之路,在助力实体经济稳定发展与资本市场高质量发展的进程中创造专业价值,在服务金融强国建设的宏伟蓝图下展现更大担当作为,为中国式现代化贡献申万宏源力量。

当新一轮高水平对外开放按下“快进键”,中资企业出海需求从“有没有”升级为“好不好”。作为首批综合类券商,广发证券交出一份亮眼的“出海”成绩单:2024年国际业务收入同比翻番至13.5亿元,增速位列头部券商第一;中国香港、伦敦、新加坡“三地联动”格局成形;跨境财富管理、投行、衍生品三线并进,服务半径覆盖亚欧美三大时区。

“全球化不是简单的地理扩张,而是基于时代发展和客户需求的全球化服务体系构建。”广发证券相关负责人表示。

从单点落子到多极联动

广发证券的国际化布局紧扣中资企业“走出去”的主线,以“内生式发展+外延式扩张”策略,构建起“立足中国香港、辐射东南亚、打通欧洲”的跨境服务网络。

如果将广发证券的国际化比作一盘棋,香港特区无疑是“棋眼”。2006年,广发控股(香港)成立,此后多次增资,至2025年初,实缴资本增至103.37亿港元,位列中资券商第二,拿下全球证券、投行、财富管理等全业务牌照,成为跨境业务的“超级接口”。

随后,以中国香港为“桥头堡”,广发证券逐步延伸全球版图。2013年,通过子公司广发期货收购英国Natixis Commodity Markets Limited,设立广发金融交易(英国)有限公司,首次触达欧洲市场,次年正式成为伦敦金属交易所(LME)首个中资圈内交易会员。2025年,广发期货在新加坡设立全资子公司,形成中国香港+伦敦+新加坡多区域联动格局。至此,广发证券已经完成从单点落子到多极联动的跃迁。

建设全球资产精选超市

随着居民全球资产配置需求升温,如何有效满足投资者全球化的财富管理需求,成为券商出海的重要课题。

对此,广发证券给出的答案是建设“全球资产精选超市”,即以投研能力建设为根基,依托港股通、跨境理财通等互联互通机制,构建多元化的产品供给体系,让客户“足不出户”买遍全球。

在服务个人投资者方面,该公司总部设立了超过50人的专业资产配置研究团队,覆盖欧美亚太等全球主要市场,致力于“为客户在全球范围内发现投资机会”。通过多层次筛选优质底层产品,并联动广发基金、易方达基金、惠理基金等集团内外资产管理机构,搭建了丰富多元的产品供给平台。同时,该公司还通过专项培训提升投顾团队的国际化服务能力,以陪伴式服务满足投资者个性化的财富管理需求。目前,该公司“沪深港通”和“跨境理财通”业务的多项指标均位居行业前列。

针对企业家等高净值客户的综合需求,广发证券推出智汇·企业家办公室等服务品牌,组建了“1名客户经理+1名企办专家+N名产品专家”的专属服务团队,联合境内外保险、信托、养老等专业机构,提供全球资产配置、投资咨询等定制化服务。

在机构服务方面,作为国内首批海外衍生品业务一级交易商,广发证券持续提升产品创设、策略创新和交易销售能力,通过跨境期权、跨境互换、策略指数等业务,为机构投资者提供以场外衍生品为载体的全球资产配置和风险管理解决方案。

护航企业出海

当下,“企业不出海就出局”深刻反映了中国经济结构的変化,企业正在加速全球化布局,跨境金融服务需求持续增长。

据介绍,作为企业出海的深度合作伙伴,广发证券通过一体化协同机制,从跨境融资、财务顾问、风险管理等多个领域全面发力,构建了全链条跨境服务体系,为企业出海提供全方位支持。

在跨境股权融资领域,2024年广发证券完成14单境外股权融资项目,发行规模达93亿美元,在中国香港市场股权融资业务排名中位居中资券商第四。

“作为港股市场‘医疗大模型第一股’,讯飞医疗IPO项目需要全方位的服务支持。”广发控股(香港)投行项目负责人表示,“我们与境内团队紧密协作,牵头尽职调查、统筹推进项目进度,协助企业顺利通过境内外监管审批,并量身打造投资故事,成功引入多元化投资者,为企业赴港上市提供全面保障。”

在债券融资方面,广发证券积极承销中资离岸债券,以联席全球协调人、联席账簿管理人等身份,在2024年完成60单中资离岸债项目,参与承销总规模达859亿港元。

破解跨境展业难题

在证券行业内,全球化布局并非坦途,监管差异、协同效率、人才缺口是中资券商共同面临的挑战。

为了应对上述考验,广发证券通过机制创新与资源投入,构建起适应全球化需求的核心能力。

在合规风控方面,公司建立了境内外跨部门合规双向沟通机制,同步对接境内外监管要求,确保业务协作中的合规性和人员管理等问题制定有效措施,确保跨境业务稳健开展。

在协同效率方面,广发证券推行“一个广发”战略,构建了境内外“共同策划承揽+联合承做”的一体化展业模式,充分发挥境外团队的本地化优势和境内团队的产业认知、生态圈资源。例如,在紫金矿业再融资项目中,公司通过全方位协调资源、全流程跟踪服务,助力项目创下了A+H上市公司规模最大的海外可转债发行纪录。

人才是全球化竞争的核心。广发证券通过“内部培养+外部引进”相结合的方式,打造复合型人才梯队:建立跨境人才流动和项目协作机制,强化境内外团队融合;持续引进具有跨市场经验的国际化人才,营造包容高效的工作氛围,促进多元文化互补,打造了一支精通中外市场、专业能力过硬的跨境团队。

证券时报 中国证券业协会联合推出
券商“出海”进行时

证券时报记者 胡飞军