

公募基金人流动 多名高管变动引关注

李锐

继2025年以来,公募基金行业的人才流动一直处于高位,而近期多位高管的变动,再次引发市场关注。日前,包括信达澳亚、泰康基金、兴证资管等多家公司的公告显示,旗下各有高管或基金经理发生变动,其中不乏百亿规模基金经理,甚至是公司董事长的身影。

数据显示,截至4月10日,公募行业年内共发生99人次高管变更,涉及51家机构。其中,董事长变更18人次,涉及10家机构;总经理变更21人次,涉及11家机构;副总经理变更33人次,涉及26家机构;督察长变更27人次,涉及15家机构。

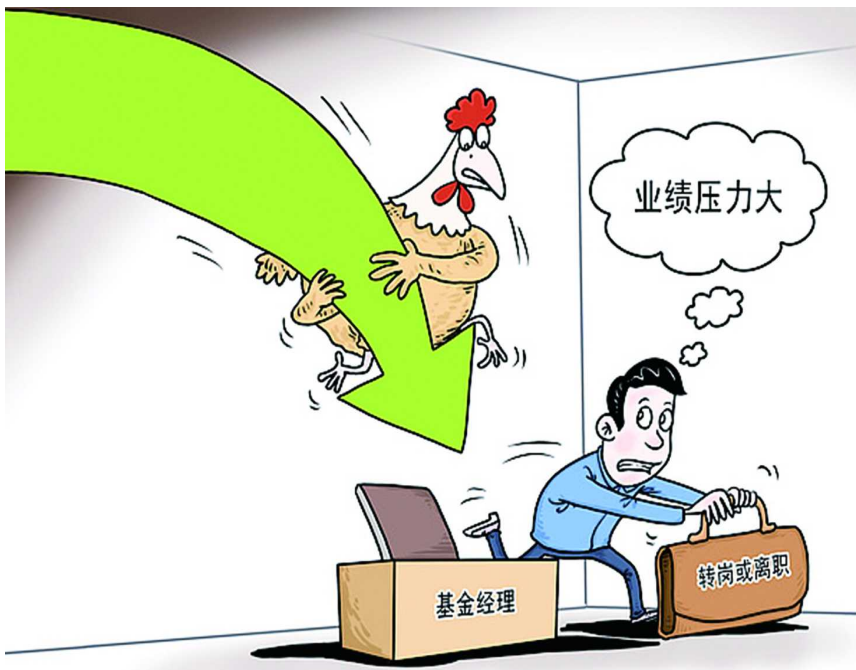
信达澳亚 李晓西

4月10日,信达澳亚基金公告称,李晓西因个人原因卸任公司副总经理,并离任在管的全部公募基金产品。据悉,李晓西为信达澳亚基金近三年末第八位离任的副总经理,任职仅19个月。

资料显示,他于2018年7月加入华泰柏瑞基金,同年8月担任公司副总经理,2024年7月因个人原因离职。2024年9月19日,他转投信达澳亚基金,然而此番任职仅持续了一年半便再度离任。

在卸任前,李晓西管理着两只基金产品:信澳优势价值和信澳价值精选。李晓西曾为公募百亿基金经理。数据显示,截至2021年二季度末,其管理规模达111.17亿元。

截至去年年末,信达澳亚基金旗下公募管理规模为1175.96亿元,共有94



图片来源:视觉中国

只基金,其中股票型基金4只、混合型基金55只、债券型基金29只、货币基金和FOF各3只。

泰康基金 桂跃强

4月1日,泰康基金基金经理桂跃强以“健康原因”清仓式卸任所有在管产品,并同步注销基金从业资格,结束其长达十余年的公募生涯。

前不久,多家媒体公开报道称,某险资公募旗下一名基金经理通过配偶账户

重仓科技股,凭借精准踩中行业风口,浮盈超过5000万元,但他所管辖的公募基金产品却陷入了深度亏损的泥潭。

而市场传闻的主角一致认为是桂跃强。资料显示,桂跃强拥有近15年基金经理从业经验,2015年从新华基金加入泰康基金任职,先后管理过15只基金产品,管理规模在2021年一度超200亿元。

数据显示,截至卸任前,桂跃强管理的泰康优势企业混合基金成立以来累计亏损-35.56%,单位净值仅0.64元;泰

康蓝筹优势股票基金近三年收益率为-18.38%,五年收益率-19.03%。

其中,他管理的泰康优势企业混合基金,成立以来亏损超35%,单位净值仅剩0.64元,管理规模从最高的341亿元缩水至21亿元。

兴证资管 王焕舟

4月11日,兴证资管发布高管变更公告,任命王焕舟为董事长,原董事长刘宇因工作调动,不再担任董事长一职。

公告显示,王焕舟长期深耕金融机构自营投资和客需业务,在固定收益、多元资产和相关衍生品领域拥有丰富的投资交易和管理经验,曾任职于中信证券、国泰君安证券、上海爱建信托、华福证券等多家大中型金融机构。

资料显示,兴证资管前身为兴业证券资产管理部,2000年获准开展资产管理业务,2014年成为独立资管子公司。2023年,兴证资管获得公开募集证券投资基金管理业务资格。

兴业证券年报显示,截至2025年末,兴证资管总资产23.45亿元,净资产14.31亿元,全年实现营业收入2.74亿元,净利润0.69亿元,较2024年有明显增长。

万家基金董事长 方一天

4月10日,据21世纪经济报道消息,万家基金现任党委书记、董事长方一天即将离任,其下一站或将接任华安基金总经理职务。方一天在万家基金任职已超过十年,期间公司公募管理规模从2015年末的229亿元增至2026年一季度末的超6000亿元。

银行财富管理爆发式增长



图片来源:视觉中国

近年来,随着社会财富的积累以及居民财富管理意识的提升,财富管理需求呈现出快速增长的态势,银行财富管理业务也借此迎来爆发式发展。截至目前,不少上市银行2025年年报纷纷出炉,据财联社整理相关数据发现,财富管理业务已然成为各家银行战略转型的核心阵地。

个人客户金融资产持续增长
代理收入分化显著

从个人客户金融资产规模(AUM)看,2025年已披露数据的银行普遍稳健增

长。国有大行凭借网点和客户优势,在AUM总量上占优;部分股份制银行凭借灵活产品策略和强大数字化能力,增速突出。

工商银行以25.37万亿元规模领先,较2024年末增长11.08%;农业银行达24.68万亿元,增长10.67%;建设银行23.01万亿元,增长11.70%;中国银行17.58万亿元,增长11.48%;交通银行2.16万亿元,增长10%。

2025年15家银行代理业务共赚取1449亿元,同比增长241%,但收入分化明显。农业银行代理业务收入304.64亿

元,同比大幅增长87.81%,因财富管理业务转型,理财和代销基金收入增加。招商银行财富管理手续费及佣金收入267.11亿元,同比增长21.39%,受代销规模增长和产品结构优化拉动;其代理基金收入58.46亿元,同比增长40.36%;代理保险收入58.23亿元,同比下降9.37%;代理信托计划收入35.18亿元,同比增长65.55%;代理证券交易收入18.01亿元,同比增长62.55%。

银行财富管理呈现四大显著特点

2025年主要上市银行财富管理业务呈现四大特点:

全品类产品货架扩容:多家银行通过“宽进严选”“全市场+全集团”策略丰富产品矩阵。工商银行按“宽进、严选”策略增加上架基金产品,创新推出多种场景工具;中国银行在售代销产品众多,合作理财公司多,率先开售多种产品。

资产配置服务体系化落地:头部银行从理念宣导向体系化工具落地。招商银行“TREE资产配置服务体系”覆盖客户众多,“招财号”入驻机构多;浦发银行推出新服务体系和AI智能体;建设银行打造手机银行“收益中心”,投资理财规模和财富管理客户数增长。

数智化工具深度赋能:AI工具从概念走向业务一线。建设银行“帮得助理”、中信银行数字人“小信”累计服务超791万户,满意度超95%,农业银行“AI+财富管理”等深度嵌入全流程。

银保业务价值重构:平安银行将银保业务内嵌至财富管理体系,代理个人保险收入和保费规模增长显著;招商银行代理保险保费也增长。

未来发展机遇与挑战并存

未来,银行财富管理业务面临重要机遇。从银行自身盈利看,低利率、低息差环境下,全国性银行营收承压,需找新盈利增长点;从居民财富管理需求看,低利率下存款产品无法满足需求,房地产地位下降,居民资产多元化配置需求上升,业务从产品销售向产品配置、单一服务向多元服务转变。国有大行AUM中零售存款占比较大,部分股份制银行AUM产品格局多样化。

然而,银行财富管理业务也面临挑战。未来,银行完善投顾式财富管理服务是关键,向“买方投顾”模式转型需多方因素协同配合。除产品端,银行也需调整销售端考核机制,推动业务向以客户为中心的投顾化发展。

总体而言,2025年银行财富管理业务规模增长,呈现新特点趋势。未来银行需抓住机遇,应对挑战,创新优化服务,满足居民需求,实现可持续发展。

上海银行业从业人员离职声明

沈于兰自2026年3月26日起不再担任中信银行上海分行七宝支行副行长职务,并于2026年3月30日从本银行离职。

上述人员自该日起其在外的从业行为均不代表本银行。

中信银行股份有限公司
上海分行
2026年04月14日