

2026年投资机遇何处寻？ 公募策略会看好盈利驱动方向

◎记者 赵明超

近期A股市场波动加剧,2026年行情将如何演绎?哪些投资领域值得布局?AI板块是否暗藏泡沫?这些核心问题成为市场关注焦点。近日,华安基金、中欧基金、长城基金等多家公司召开年度策略会,资深投研人士集体亮相发声。总体来看,基金经理普遍对后市持乐观态度,将更加聚焦企业盈利。

企业盈利成核心考量因素

在今年以来的震荡上行行情中,机器人、创新药、AI算力等结构性机会此起彼伏,不少缺乏业绩支撑的概念股也迎风起舞。展望2026年的市场,多位资深投研人士认为,看好接下来的市场表现,但在选择投资标的时,更加看重企业的盈利表现,企业盈利有望成为驱动股价上行的核心因素。

华安基金副总经理、首席投资官翁启森表示,2026年市场有望从流动性驱动逐步迈向盈利驱动。全A(非金融)盈利增长有望进一步改善,预计TMT、制造业保持高增长,周期、消费板块利润逐步恢复。2026年产业机会有望扩散,可关注大制造、AI应用、顺周期、泛消费等领域的投资机会。

华宝基金表示,在“反内卷”政策进一步深化与落地的节奏下,供给层面的边际变化有望带动PPI进一步上行,这将驱动上游和中游行业涨价,如果内需政策效果进一步显现,价格全面回升,盈利有望进一步向下游传导,2026年A股盈利增速有望再上一个台阶。

朱雀基金总经理梁跃军认为,随着资本市场定位升级,投融资功能趋向协调,市场的内在稳定性在增强。从融资端看,一批未盈利的科技创新企业得以登陆资本市场;从投资端看,也在较大程度上扭转了“重融资轻回报”的情况。此外,A股此轮上涨并非普涨,而是由坚实的产业基本面驱动,科技作为增长主线非常清晰。展望2026年,A股市场的上涨有望由流动性和估值驱动转换为盈利驱动,这是A股市场持续走好的必要条件之一。

投资机会涌现

对于2026年的市场,基金经理看好哪些细分领域的投资机会?华安基金联席首席权益投资官胡宜斌表示,未来市场有望呈现结构性机会,后续看好两大方向:一是成长方向,具体包括PCB、光通信等海外算力板块,以及国产算力、国产软件、机器人、自动驾驶等方向,还包括部分创新药公司;二是消费、周期类方向,包括有价格弹性的“反内卷”品种、具备股息率保护的垄断型周期品种,以及非银金融板块。具体到消费行业的投资机会,可关注Z世代新消费、平价消费,以及教育、游戏、电商等领域。

华宝基金表示,结合市场风格周期和2026年增量资金主力在外资和公募基金,“核心资产”作为硬科技和优质现金流的“并集”,可能成为资金的最小阻力方向,市场仍然是结构性风格,但有望从科技向现金流稳健的制造业方向扩散。

“随着2025年估值的大幅提升,预计2026年将迎来估值演绎下半场,企业盈利有望成为股价的核心驱动因素。”中欧基金权益专户投委会主席王培更看好传统周期行业,如原油煤炭、基本金属、机械化工等,同时对保险券商等非银行业、互联网、传统消费等优质企业,以及新能源、电力设备等新周期行业等都比较关注。此外,创新药、AI爆款应用、人形机器人等领域有可能是持续的主题亮点。2026年股市整体仍有不少机会,但必须警惕市场在估值基本修复后,投资难度加大、波动率上升等问题。

AI投资的机遇与挑战

今年以来AI热度十分高,多只重仓AI概念股的基金年内净值翻倍,与此同时,AI是否在泡沫的讨论也趋于升温,在年度策略会上,多位基金经理给出答案。

在长城基金基金经理刘疆看来,2026年,AI产业链的投资机遇与挑战并存。其中,上游算力板块景气度已基本是行业共识,相关公司业绩呈爆发式增长。需要关注的是,强劲需求下部分环节存在紧缺压力,但这也为相关企业带来了扩产成长的机遇。同时,科技产业技术路线迭代快,需紧跟跟踪细分领域变化,避免因技术路线切换错失机会或遭受损失。

“北美市场AI推理侧初步落地商业闭环,让科技投资在今年5月迎来高光时刻,直接推动AI基建投资驱动力从训练需求转向推理需求。推理侧需求的释放,为行业景气度的长期逻辑提供了有力支撑。”中欧基金基金经理代云锋表示,看好AI应用端突破。可以关注三条主线:一是消费娱乐领域,继游戏、电商等场景后,AI广告、AI教育等新场景持续涌现;二是企业经营优化方向,AI赋能内部流程,可以让企业降本提效;三是人形机器人、智能驾驶等方向。

在富国基金12月专场策略会上,富国基金基金经理张富盛认为,从产业趋势投资的角度看,未来几年最大的产业方向或还是AI。AI还处于周期前半段,北美CSP(云服务提供商)厂商资本支出仍在向上,甚至维持到2030年。此外,端侧消费电子、智能汽车、机器人都有望在AI推动下迎来产业爆发。



张大伟 制图

■机构展望

增量资金借道ETF进场 机构建议布局“春季躁动”行情

◎记者 汪友若

上周,A股三大指数走势分化,上证指数表现相对稳健,而在科技制造板块回调的影响下,创业板指表现相对较弱。券商策略展望报告指出,随着2025年最后一个“超级央行周”落下帷幕,压制海内外资金风险偏好的一系列关键事件已告一段落,A股面临的外部环境正趋于平稳。当前市场震荡调整已接近阶段性底部区间,或是布局明年上半年,尤其是春节前这一关键窗口期的较佳时点。从近期市场表现看,已有增量资金借道宽基ETF加仓A股,后续投资者可积极布局“春季躁动”行情。

12月初以来,全球主要央行货币政策分化,海外资本市场波动较大,A股呈现震荡分化行情。对此,中信建投证券表示,此前A股市场的波动主要是受外部环境影响,如美股AI泡沫担忧和日本央行加息等。目前美股AI核心公司股价已经企稳,而日本央行加息落地后影响有限,A股有望与全球股市一起同步上行。东吴证券同样认为,近期全球投资者的AI泡沫焦虑出现缓解,12月以来压制海内外市场流动性和风险偏好的几大不确定性因素陆续落地,市场迎来修复良机。

兴业证券称,市场“躁动”已具备良好基础。随着海外一系列影响流动性预期的事件相继落地,叠加中央经济工作会议后政策环境持续积极,资金行为有望从此前的观望、博弈,转向积极寻找机会的新阶段,备战“春季躁动”行情的共识正在凝聚。

资金面变化上,年末已有增量资金借道宽基ETF加仓A股。财通证券分析称,上周指数接近整数心理关口前后出现资金放量买入,显示出积极的市场信号。在当前宏观风险扰动有限的背景下,投资者可积极提高仓位,布局“春季躁动”行情。光大证券同样观察到,近期股票型ETF出现了大幅的净申购。在资金的积极托举之下,2026

平均83.59% 股票私募仓位再创年内新高

◎记者 马嘉悦

私募排排网最新数据显示,截至12月12日,股票私募仓位升至83.59%,继12月5日后再创年内新高。分规模来看,百亿级私募攻势最为明显,平均仓位接近90%。在业内人士看来,企业盈利触底,AI应用加速落地,以及“反内卷”政策效果显现,都是中国资产的有力支撑,年末市场震荡提供了布局明年的较好机会。

数据显示,截至12月12日,股票私募仓位指数达83.59%,较12月5日提升0.61个百分点。拉长时间来看,该指数已经刷新年内新高。

从仓位分布来看,截至12月12日,满仓(仓位高于80%)的股票私募占比升至70.34%,今年以来首次突破七成关口。同期,中等(仓位在五成至八成)仓位、低仓(仓位在两成至五成)和空仓(仓位低于两成)私募占比均相较于上一周有所回落。

融智投资FOF基金经理李春瑜在接受上海证券报记者采访时称,今年以来,以科技为代表的新质生产力相关板块表现突出,赚钱效应凸显,带动私募产品净值回升,增量资金加速借基入市。与此同时,政策层面持续释放对资本市场长期健康发展的积极信号,A股中长期走势向好逐步成为市场共识,叠加年末业绩冲刺需求,进一步激发了私募的配置动力。

分规模而言,手握重金的百亿级私募近期攻势更猛。数据显示,截至12月12日,管理规模在

年跨年行情或许已经开启。

从中长期视角出发,广发证券认为,居民存款搬家已形成趋势,这进一步对A股资金面形成利好。该机构分析称,展望2026年,险资等中长期资金入市趋势大概率延续,这将降低指数波动率,为居民存款搬家提供有利条件。与此同时,居民资产负债表压力逐步缓解,而其他资产(房产、理财、定存、固收)预期收益下降,进一步提高了股市的性价比。因此,居民存款搬家的趋势依然值得期待,尤其是中高净值人群的这一趋势确定性更强。此外,美元下行压力推升非美元资产配置需求,而A股基本面改善预期增强,外资也有望进一步流入中国资产。

布局节奏上,兴业证券认为,岁末年初市场风格往往呈现明显的“价值搭台,成长唱戏”特征。2025年12月至2026年1月,市场风格将较为均衡,大盘、低估值、顺周期风格相对占优。2026年春节至3月初,市场有望迎来一段由流动性和风险偏好驱动的“躁动”窗口,市场风格也将转为小盘、科技成长等高弹性板块占优。

东吴证券坚持看好科技成长风格表现,认为科技产业趋势品种更容易凝聚资金共识。东吴证券表示,目前投资者对于AI算力中的景气环节,如芯片半导体等板块的逻辑理解较为充分,建议投资者关注泛科技主题中的潜在方向。首先是AI应用端中处于相对低位的领域,如AI医疗、AI端侧、智能驾驶、具身智能等;其次是“十五五”规划建议中涉及的重点产业分支,如商业航天、6G、核电、氢能、量子通信、脑机接口等。

在中泰证券看来,科技板块中的机器人、核电、商业航天,以及非银金融板块,有望成为“春季躁动”行情的重要主线。相比之下,消费板块更多体现为阶段性、主题性的交易机会,可重点关注体育、文旅等服务型消费,以及医疗器械等受益于老龄化趋势的细分方向。

100亿元以上和管理规模在50亿元至100亿元之间的股票私募仓位指数分别升至89.47%和87.32%,前者满仓比例高达79.63%,年内首次接近八成关口。

小私募仓位也愈发积极。截至12月12日,除5亿元规模以下的私募外,其余规模梯队的股票私募仓位指数均已突破82%。

淡水泉投资在接受记者采访时称,岁末年初的行情往往是政策、流动性、基本面与市场情绪等多重因素共振的结果。目前,政策与流动性支撑稳固,企业基本面逐渐显现结构性边际改善,外部压力也有所缓和。总体来看,这些因素转向积极有望为跨年行情创造条件。接下来,可以观察市场能否凝聚共识,形成具备持续性的主线,以便为新一轮布局做好准备。

从布局方向来看,AI仍是机构重点关注的领域。

易同投资创始人张科兵在接受记者采访时直言,AI时代最大的风险可能是没有投资AI,AI正在也必将更深刻地改变世界。从配置角度来看,他认为,AI投资需要守正出奇。“守正”是指配置在基础设施等具有稳定自由现金流的基本层企业,“出奇”则是拿出一部分比例,前瞻性投资于那些当前市值不大,但未来前景广阔的AI应用公司。

“全球资本开支正在围绕AI计划展开,未来AI可能带来全球GDP的再次高速增长,科技股的可能性才刚刚开始。”止于至善基金经理何理在接受上海证券报记者采访时表示。

上證·金理財

编者按

近日,2025“上證·金理財”获奖榜单揭晓。本次评选覆盖银行、理财、保险、券商四类金融机构,集结行业头部机构与创新力量,通过以量化指标为核心的评价体系,从品牌实力、创新能力、管理效力、服务保障力、社会影响力等多维度评选出年度标杆。即日起,本报推出2025“上證·金理財”获奖机构代表系列专访报道,展示获奖机构风采,总结成果经验,为行业高质量发展树立榜样。

中国银河证券刘冰: 从规模增长转向价值深耕 做好社会财富的专业管理者

◎记者 李雨琪

今年是中国银河证券成立25周年,这有着400多家线下网点,4000多名注册投资顾问的头部证券公司正在谋划新一轮财富管理业务战略规划:

践行“生态替代业务,场景替代营销”服务理念,以集约化、生态化、国际化为路径,从规模增长转向价值深耕,进一步统筹处理好功能性与盈利性。

近日,中国银河证券执委会委员、业务总监、董事会秘书刘冰在接受上海证券报记者专访时表示,券商在担当客户“财富旅程规划师”过程中孕育着广阔的发展空间,构建“好产品+好服务+好品牌”的业务价值体系,打造以用户需求为导向的产品配置、服务体验

进而夯实客户资产配置基石,对行业既是挑战更是机遇。

在居民财富向权益市场迁移的漫长周期中,中国银河证券正在做的,是在“长城”上铺好“厚雪”——以专业服务构建护城河,以生态思维拓展边界,以全球视野捕捉机遇。

行业变迁: 迎接财富管理3.0阶段

“中国财富管理行业正迎来黄金发展期。”刘冰列出了一组数据:截至2024年末,我国证券公司客户规模超2.4亿人,其增长支撑在于城镇化进程加速与居民资本市场参与度的双重提升,中国投资者数量占城镇人口比重已从2015年的12%提升至2025年的约25%。

“未来随着城镇化进入成熟阶段,市场增长动力将从人口红利转向资本市场渗透率的提升以及居民财富通过专业机构间接入市的增长。”刘冰说。随着新“国九条”及一揽子增量政策落地,资本市场改革持续深化,居民财富配置需求加速向权益市场迁移。

“证券公司天然更贴近资本市场。”刘冰认为,财富管理作为连接居民百姓“钱袋子”与资本市场“好资产”的关键载体,成为各类金融机构推进战略转型的核心方向。

在服务投资者的过程中,刘冰观察到一些新变化:投资者财富管理需求日益多元化、个性化、场景化,在追求收益转向寻求以风险配置为核心的专业解决方案,且对智能投顾、专业工具、全球大类资产配置的需求持续提升;同时,部分客户对自身的财富管理需求已经非常清晰,提出明确的、具体的产品需求,对券商产品货架丰富度、响应力和竞争力是非常大的考验,也将成为券商在激烈的财富管理市场中脱颖而出的关键因素之一。

在经历了牌照、渠道、交易为驱动的传统经纪业务向财富管理转型的过渡后,刘冰将行业财富管理业务发展历程划分为三大阶段:财富管理1.0阶段是“股票交易+产品销售”,2.0阶段逐渐过渡到“投资顾问+资产配置”,3.0阶段则是“财富规划+解决方案”的时代。

“3.0阶段对客户而言,需要根据个人全生命周期、全财富旅程需求,逐步树立全账户视角的财富管理思维,逐步形成长期配置、价值投资的理念。”刘冰认为,对行业而言,必然将从规模增长转向价值深耕,真正以客户为中心,以更加专业的投顾服务、综合财富管理,以更加适配的产品满足更多投资者配置需求,比拼的是与客户需求适配的优质供给能力和为客户创造价值的核心竞争力,只有客户AUM稳健增长,证券公司才能真正做好社会财富的专业“管理者”。

银河实践: 以差异化优势构筑竞争壁垒

作为中国资本市场的老牌券商,中国银河证券在财富管理转型上起步较早。刘冰将公司的核心定位概括为:打造老百姓身边的理财顾问,并致力于成为居民财富管理的“引领者”。

经过25年发展经验的积淀,中国银河证券形成了多方面差异化优势,构筑起坚实的竞争壁垒。

全客群服务生态的完备性是首要

优势。“我们已完成‘个人—家庭—企业—同业’全客群的体系化覆盖,通过‘获客—活客—黏客—留客’的服务闭环深化运营,持续夯实客群基础。”刘冰介绍道。

“代销+投顾”双循环模式让服务价值持续升级。刘冰表示,公司从“交易+配置+研究”三方面发力:一方面持续丰富产品货架,覆盖低、中、高不同风险等级,兼顾境内外全产品体系,满足养老、家族传承等场景定制化需求;另一方面强化买方投顾服务,将产品配置与投顾服务深度整合,为客户提供综合化金融服务。

组织机制创新与数字化能力的积淀同样亮眼。近期揭牌的北京互联网证券分公司,正是中国银河证券探索智能化、集约化运营模式的重要布局。“这是公司财富管理业务高质量转型的关键一步,通过整合线上线下资源,推动科技创新与金融服务深度融合,不仅助力提升首都数字金融、普惠金融服务能级,也希望为行业提供可参考的‘首都实践案例’。”刘冰说。

国际化布局的先发优势进一步拓宽了服务边界。依托香港及东南亚多地的布局,中国银河证券正加速推进财富管理境内外一体化建设,通过“金耀”全球资产配置品牌与“星耀”家办特色服务,为家庭财富联通全球市场提供一站式服务。

“专业能力始终是财富管理行业的立身之本。”刘冰直言,“如何真正发挥网点近距离陪伴客户的优势,关键在于打造一支‘懂市场、懂客户、懂业务’的高水平专业化财富管理队伍,用投顾的专业能力强化客户财富旅程的陪伴,提升投资者保护教育成效,真正为客户创造价值、改善投资体验。”

高质量发展路径: “集约化+生态化+国际化”三轮驱动

谈及券商财富管理的高质量发展,刘冰分享了三条可行路径:

一是集约化发展路径。随着我国城镇化进入成熟阶段,证券行业财富管理必然加速从“规模驱动”转向“价值深耕”,迫切要求财富管理机构从“拼人头”“比价格”转向“拼服务”“比价值”的高质量发展道路。在此背景下,各家机构需要根据自身实际对资源配置进行再组织、再构建,其中的一个核心逻辑就是践行集约化理念,推动客户服务效能、员工工作效能、运营管理效能的提升,通过精细化、差异化的管理创造增量价值。当然,这其中金融科技运用和赋能也至关重要,行业要积极拥抱新技术,更好提升投资者服务质效。

二是生态化发展路径。一侧是公司内部与投行、机构、资管、研究的协同,构建面向客群的服务生态,比如中国银河证券一直在大力推进公司ETF业务服务生态、私募客群服务生态;另一侧是公司外部与财富管理产业链上下游的合作生态,比如与公募基金公司、私募基金公司等资管机构的合作,拓展延伸服务链条,构建客户价值与机构价值共进的“大财富”平台生态。

三是国际化发展路径。在我国资本市场高水平对外开放持续推进,叠加居民全球化配置需求增长和企业加速“出海”的大背景下,不少券商都在加速财富管理业务的国际化布局并且取得了初步成效。

刘冰说:“在合规框架下,无论是从‘投资中国’还是‘中国投资’的角度,各家券商差异化的财富管理业务国际化步伐还将继续提速,这也是行业加快打造一流投行和投资机构,更好融入‘双循环’格局的一个重要战略维度。”

展望未来,刘冰表示,中国财富管理行业最重要的发展方向,在于告别过去依赖渠道红利和流量增长的外延式规模扩张,回归到以客户为中心,以专业能力和服务深度驱动的内涵式价值创造,以此实现实实在在的发展,最终与广大投资者实现共同成长、共担共赢,推动“十五五”期间我国财富管理行业高质量发展再上新台阶、实现新突破。