

产品创新 投研升级 出海拓展 公募行业多点突破“新棋局”



产品端

- 紧扣市场主线，权益类产品成为重点布局方向
- 满足低风险投资者需求，以FOF为代表的绝对收益产品持续升温

投研端

- 团队作战模式加速推进，新人梯队逐步崛起，逐渐打破明星基金经理“单兵作战”的传统格局

拓展端

- 出海布局成为头部公募拓展增长边界的重要方向

郭晨凯 制图

记者 赵明超

对于公募基金行业来说，年初历来是谋篇布局、优化升级的关键窗口期。近日，中国证监会召开2026年系统工作会议提出，继续深化公募基金改革。从最新发展态势看，公募行业正在走高质量发展之路，于变局中开新局。具体来看，在产品端双线并行，在投研端推行团队作战，与此同时，积极出海提升国际竞争力。

产品变革 双线发力开新局

公募基金产品创新步履不停。从最新布局情况来看，当前呈现双线布局态势：一是紧扣市场主线，权益类产品成为重点布局方向；二是满足低风险投资者需求，以FOF为代表的绝对收益产品持续升温。

权益类产品稳居布局核心。Choice数据显示，1月共成立了123只基金，发行规模合计为1202.11亿元。其中，共成立95只权益类基金，发行规模合计为812.43亿元。

值得一提的是，主动权益类基金一扫此前低迷态势，频现“30亿基”。具体来看，广发研究智选混合基金发行规模为72.21亿元，这也是2022年11月以来，首只发行规模超70亿元的主动权益类基金。此外，华宝优势产业混合基金发行规模为57.77亿元，大摩沪港深科技混合基金为44.24亿元。

另外，截至2月2日，当前还有56只权益类基金正在发行，依然占据新发基金半壁江山。从投资方向来看，产品紧密贴合市场主线，包括云计算ETF联接基金、科创板人工智能ETF联接基金、消费主题基金、数字经济主题基金等。

除权益类产品外，以FOF为代表的绝对收益产品持续升温。1月，FOF发行规模

达到199.43亿元，其中2只产品超40亿元。FOF发行热度依然较高，截至2月2日，当前依然有14只产品集中发行。从产品名称看，多只FOF名称中含有“多元”“稳健”“多资产”等关键词。在业内人士看来，经过多年实践，FOF已成为多资产策略的重要载体，凭借均衡配置、风险可控的优势，持续吸引低风险偏好资金入场。

谈及2026年如何布局，博时基金董事长张东表示，将深耕基本面，拥抱“新需求”与“新供给”：“新需求”围绕国家战略与产业升级，涵盖科技创新（如人工智能、高端芯片、生物制造）、绿色转型（新能源、新型电力系统）、国家安全（国防军工、信息安全）等领域，这将孕育一批具备核心竞争力的成长型企业；“新供给”涵盖的传统产业的转型升级与价值重估机会同样值得关注。

“此外，受益于设备更新、技术改造、效率提升的制造业龙头，以及治理改善、盈利能力提升的优质央企，可能提供具有较高性价比的投资选择。”张东说，同时，资产配置更注重均衡与灵活，从“单一Beta”走向“多元Alpha”。

投研聚力 团队作战成主流

开年以来，公募投研端也呈现新气象。团队作战模式加速推进，新人梯队逐步崛起，逐渐打破明星基金经理“单兵作战”的传统格局，行业生态持续优化。

作为以个人IP著称的明星基金公司，睿远基金的新年布局颇具风向标意义。近日，睿远研选均衡三年持有混合基金宣告成立，该基金募集期只有一天，发行规模为3.84亿元。

值得关注的是，睿远基金旗下基金经理傅鹏博、饶刚、赵枫等均是行业老

将，市场号召力较强，管理规模均超百亿元。此次睿远基金的新年首只产品，没有沿用过往使用知名基金经理的策略，而是由董春峰、吴非、秦伟三位“新面孔”共同管理。

据悉，睿远研选均衡三年持有混合基金在管理模式上将采取协作机制，并采用分仓方式交由三位基金经理共同参与管理，每位基金经理在自己的单元资金规模内进行相对独立管理，基金业绩表现为每位基金经理各自贡献的加总。此外，睿远基金以自有资金认购该基金1亿元。

除新发产品外，存量基金经理变更也呈现“新人上位，老将让贤”的趋势。以财通智选消费股票基金为例，2026年1月16日，增聘周子凡为基金经理，同日顾弘原、朱海东离任，经过此次变更后，财通智选消费股票基金由周子凡和郭欣共同管理。梳理发现，这是周子凡首次担任基金经理，而郭欣担任基金经理年限也不足2年。

革故立新 “长钱长投”新生态

对于规模屡创新高公募基金而言，改革依然是贯穿2026年的关键词。1月15日，中国证监会召开2026年系统工作会议提出，继续深化公募基金改革，持续拓宽中长期资金来源渠道和方式，推出各类适配长期投资的产品和风险管理工具，积极引导长期投资、理性投资、价值投资，全力营造“长钱长投”的市场生态。

展望未来，公募基金发展空间依然十分广阔，规模增长潜力有望持续释放。华泰证券分析师沈娟近日在研报中表示，展望2030年，公募基金规模有望突破50万亿元，增长动能主要来自居民金融资产配置深化、长线资金加速入市、市场制度持续完善以及产品体系不断丰富。被动化及

ETF将是行业演进主线，成为长期配置的重要工具。主动管理呈现规模收敛与策略精品化特征，专户业务制度灵活性优势有望进一步释放。

在技术赋能与行业竞争加剧的背景下，头部公募的优势正持续放大。在沈娟看来，AI技术正加速渗透投研、交易、销售与风控全链条，或放大头部机构系统能力优势。未来头部公募或将通过全业务链布局与技术赋能构筑竞争壁垒。中小机构需在细分赛道中精耕细作，实现差异化发展。

出海布局成为头部公募拓展增长边界的重要方向。1月20日，南方东英南方中证A500 ETP在新加坡交易所正式上市，这是中证A500 ETP产品首次以互联互通形式实现出海。1月28日，南方东英华泰柏瑞中证A500 ETP于香港交易所挂牌上市，为国际投资者配置A股新宽基产品开辟了一条高效便捷的通道。此前，汇添富资产管理香港有限公司与韩国投资信托运用株式会社宣布在香港签署战略合作协议，双方将共同在香港ETF市场开展深度合作。

“公募基金行业正处于深度转型期，高质量发展已成为行业共识。我们将继续推进投研一体化，加强科技赋能，深化服务实体，努力在资产管理向综合财富管理的过程中走稳走实。”张东表示，将持续优化产品与服务的匹配，借助AI等新技术持续提升客户交互与资产配置的智能化水平；持续提升多资产定价与配置能力，围绕做好金融“五篇大文章”，强化对科技创新、绿色转型、普惠养老等领域的支持；持续融入金融强国建设大局，在服务国家发展、助力资本市场改革中体现资管机构的担当和作为。

全球资本瞄准中国资产 境内ETF出海引“活水”

记者 王彭

近年来，随着全球资金对中国资产兴趣提升，境内ETF也在积极推进“出海”进程。从光伏、红利到创业板ETF、沪深300 ETF，再到近期登陆新交所和港交所的中证A500 ETF，境内核心ETF通过互联互通机制走向国际舞台，为全球投资者提供了更丰富的资产配置工具。

与此同时，海外资金也积极布局中国资产。数据显示，近期主动与被动外资持续净流入，多只在美上市的中国主题ETF在今年1月规模显著增长。多家国际资管巨头在近日发布的2026年投资展望中认为，中国股票估值仍具吸引力，市场有望延续上涨趋势，其中，科技、医药、新能源等领域值得重点关注。

境内ETF“走出去”

近年来，在全球资金增配中国资产的趋势下，境内ETF也在“走出去”。

2021年6月，境内首对沪港互挂ETF之一的南方东英华泰柏瑞中证光伏产业ETF在港交所上市；2023年12月1日，南方东英华泰柏瑞上证红利ETF登陆新交所，成为互联互通机制下首只出海的聪明贝塔（Smart Beta）策略ETF；2024年7月16日，南方东英华泰柏瑞沪深300 ETF在港交所挂牌上市。

2025年7月，日兴资产管理推出的奥明易方达创业板ETF登陆新交所，该产品挂购易方达基金旗下的创业板ETF，通过深交所-新交所ETF互通计划上市。同年11月，以景顺长城创业板50 ETF为底层资产的存托凭证——创业板50 ETF-DR（Depositary Receipts，存托凭证）在泰国证券交易所上市，成为泰国首只挂钩中国境内ETF的存托凭证。

2026年1月20日，南方东英南方中证A500指数ETF在新交所上市，成为首只在互联互通机制下“走出去”的中证A500 ETF；1月28日，南方东英华泰柏瑞中证A500 ETF于港交所挂牌上市，成为首只登陆港交所的中证A500 ETF。

对此，第三方基金分析人士表示，近年来境内ETF“出海”，尤其是从单一市场扩展到多交易所挂牌，从传统宽基向聪明贝塔及主题指数延伸，反映出国际投资者对中国结构性投资机遇的关注持续升温。

“在资本市场双向开放与人民币国际化协同推进的背景下，ETF作为高效、透明的配置工具，其跨境互认的深化有望为全球资金分享中国经济增长提供更顺畅的渠道，未来相关产品的多样性值得期待。”该人士称。

中国资产迎显著资金净流入

在境内ETF频频“出海”的同时，海外资金也在加速买入中国资产。

EPFR数据显示，近期主动外资与被动外资均持续流入中国资产，且主动外资呈加速态势。具体来看，截至1月28日，主动外资已连续三周流入，被动外资也保持净流入。

与此同时，在美上市的多只中国股票ETF也展现出较强的规模增长势头，其中科技类产品表现突出。富途数据显示，截至1月30日，景顺中国科技ETF资产规模为31.61亿美元，相较于去年底的28.18亿美元增长12.17%。该ETF前十大重仓股包括腾讯控股、百度集团、华虹半导体、地平线机器人、商汤-W等科技股龙头。

截至1月30日，中国海外互联网ETF资产规模为86.51亿美元，相较于去年底的80.17亿美元增长近8%。该ETF前两大重仓股为阿里巴巴和腾讯控股，二者在组合中占比均超9%。

华尔街大型资管机构锐联集团去年9月推出的中国科技创新ETF，也在今年1月实现规模的强劲增长。富途数据显示，截至1月30日，该ETF最新规模为1803.56万美元，较去年年底的1398.4万美元增加近30%。值得一提的是，中国科技创新ETF已经连续3个月获得资金大幅净流入，每月增幅均超过20%。

外资机构看好中国股票

近日，富兰克林邓普顿、景顺、联博、摩根资产管理等知名外资机构发布了2026年投资展望，其一致认为，当前中国股票估值仍具有吸引力，市场有望进一步上行。

富兰克林邓普顿股票执行副总裁、联席首席投资官乔纳森·柯蒂斯表示，A股在2025年表现亮眼，已成功吸引全球投资者的关注，尤其是在科技创新、产业升级等关键领域，市场展现出显著的活力与突破性进展，为全年表现增添了重要支撑。展望2026年，他认为市场蕴含进一步提升的潜在动能。

景顺中国内地及香港首席投资总监马磊对2026年的中国股票市场继续保持乐观。他表示，持续改善的基本面和长期增长动力，有望推动市场进入可持续性更强的结构性增长周期。

联博基金市场策略负责人李长风表示，从估值层面来看，A股市场整体估值或已从低位回升，但从股票风险溢价、利率环境、机构资金流向及企业盈利等维度综合判断，当前估值水平或尚未出现过热迹象。“对于今年的A股市场，可采取从基本面发掘增长机会的投资策略。”李长风称。

摩根资产管理中国权益团队均衡成长组长李博预计，2026年A股市场机会大于风险，结构性投资机会有望持续涌现，四个方向值得重点关注：一是消费电子板块，其可能仍处在大创新周期之中，头部公司估值处于历史相对低位，全年业绩有望保持稳定增长，或具备长期配置价值；二是锂电产业链，以旧换新补贴政策超预期，有望支持2026年国内电动车市场需求，预计全年锂电需求有望实现增长；三是大金融领域，若权益市场延续上行态势，非银板块基本面有望持续景气；四是“扩内需”相关新兴细分领域的崛起值得重点跟踪。

公募迈向新业态：从牌照红利到能力红利

记者 朱妍

近期，公募管理规模长期居行业尾部的华宸未来基金称，将旗下唯一基金转让给富国基金，此举反映了中小机构的生存困境。在政策引导、用户迭代、投资变革的三重浪潮下，行业资源向头部机构加速集中，尾部出清提速。

业内人士认为，随着公募行业“马太效应”增强，独特定位与专业能力将成为中小机构的破局核心，行业正迎来一场从牌照红利到能力红利的业态重构。头部机构的规模优势与中小机构的特色突围，将共同勾勒出行业新的生态图景。

分化在加剧

在公募行业的快速变化下，部分“尾部公司”加速“出清”。

1月22日，华宸未来基金旗下仅存的一只产品——华宸未来稳健添利债券变更注册为富国丰泰债券，基金管理人由华宸未来基金变更为富国基金。近日，该基金的持有人大会决议将决定相关变更事宜。

“尽管华宸未来基金公告称，这次变更仅针对华宸未来稳健添利债券，不影响该公司其他业务的正常开展，但其未来堪忧是不争的事实。”业内人士直言，公募基金坐享牌照红利的时代已经远去，行业分化将进一步加剧。

天相投顾数据显示，截至2025年末，华宸未来旗下公募基金管理规模不到1亿元，且近年来长期处于行业“尾部”位置。不久前，其第一大股东华宸信托也曾试图转

让其持有的40%股权。

目前，规模挣扎在10亿元以下的公募基金共有16家，其中6家规模甚至不足2亿元，如凯石基金、中科沃土基金等。

在尾部公司“挣扎”的同时，头部基金公司在不断“壮大”。天相投顾数据显示，截至2025年末，排名前10的基金公司的公募管理规模均超过1万亿元，排名前20的基金公司合计管理规模占全行业的六成以上。规模最大的易方达基金已突破2.5万亿元，紧随其后的华夏基金则逼近2.3万亿元。

“部分中小公司陷入规模萎缩、持续亏损的困境，面临着严峻的生存考验。转让或接管会成为常见的市场出清形式，华宸未来基金的案例就是一种温和的出清。”排排网财富公募产品运营官方芳说。

官方芳表示，在2013年之前，新基金公司成立数量有限，基金公司的牌照是稀缺资源，凭牌照资质即可开展公募业务，管理费收入相对稳定，规模扩张更易带来利润增长。但随着行业准入主体增加，叠加资管新规、通道业务收缩及费率改革等，牌照早已不具优势，产品能否持续产生亮眼业绩、能否构建完整的风险控制体系、投资者资金是否长期留存，以及在专业领域是否建立护城河等，才是发展的关键。

欲速则不达

在愈发激烈的竞争中，部分中小基金公司逐渐变得“急功近利”。

近年来排名靠前的权益类基金，很多出自中小型基金公司。亮眼的业绩，成为部分基金公司打开市场、提升知名度的

“利器”。

一些基金产品为了更快地跟上市场风口，跑出相对收益、提升营销能力，纷纷转型为“赛道产品”，主攻机器人、算力等热门赛道，以便更好地迎合投资者的需求。

“我们公司的公募管理规模大小，达不到各大银行的‘入池’标准，能合作的传统渠道有限，只能发力开拓门槛极低的电商渠道。公司近年来给电商部门拨了更多的费用，就是为了在这波市场上行中拓展规模。”一家小型基金公司的员工晓笛（化名）说。

在这种情况下，愿意花大价钱与互联网“大V”合作营销的基金公司不断增多，趋势愈演愈烈，最终在近期受到监管规范。

“在规范之前，和‘大V’合作几乎已经成为见效最快的电商营销方式之一。业内甚至还衍生出了先在小红书给用户‘种草’基金，再和某头部代销平台申购相关产品的‘一条龙’模式。”晓笛说，在监管指导下，基金公司不可与不具备资质的互联网“大V”合作，“带货”模式得到抑制。

正所谓欲速则不达，晨星中国董事长陈鹏分析称，追风口、顺势营销被一些公司奉为制胜法宝，且在近年来愈演愈烈。然而，短期内大增的规模，一旦遇到市场调整也会快速流失，同时流失的还有投资者的信任。

迈向新业态

在多重变化下，公募行业正在迈向新业态，中小机构的发展需要更多智慧。

“只有顺应时代变化的基金公司，才

能活得更长久。”陈鹏表示，在公募基金规模逼近38万亿元的当下，行业正在面临三重变化：在需求端，投资者逐步从买单只基金向着投资解决方案转变；在投资端，复杂性和成本都在提升；在政策端，费率改革推动公募的市场化进程，行业正在向海外成熟市场看齐。

曾方芳表示，市场留给中小机构转型的时间不多了，投资与需求的变化，运营成本较高，叠加人才、品牌认知流向头部机构，渠道议价弱势等因素，中小机构转型面临诸多难点。

陈鹏认为，未来，两类基金公司能占据市场的生态位：一类是把规模做大，以低成本更高效的综合供应商角色占据市场，如凭借宽基优势，逐渐占据ETF市场的一些头部基金公司，这背后有强大的渠道、财力等支持，极难被复制；另一类是专攻“小而精”，占据自己独特客群、特长的公司。

在陈鹏看来，后者或成为未来中小机构的转型方向。他举例称，保险资金须精准匹配其负债端的给付需求。因此，服务好这类资金，可能涉及精算建模、多币种衍生品管理，以及通胀挂钩资产配置能力等。大型机构产品线更综合，不一定会把主要精力放在某类特定用户身上。有能力专注做好这类服务的机构，就有机会借此占据独特的生态位。

此外，在某一类投资上占据深耕优势、做出阿尔法的机构也能获得市场的认可。“一味追求规模可能只是赚了吆喝，真正把某一个专业点做深，也能盈利颇丰。”陈鹏说。