

五大趋势映射公募基金行业2026年新蓝图

过去的2025年,中国公募基金行业在经历了一场深刻的“自我革命”之后,走上了从“高速增长”向“高质量发展”跨越的关键节点。

当规模情结逐渐退去时,公募行业将如何定义新的增长范式?当工具化浪潮与人工智能(AI)革命交织,投研底座将发生怎样的形式演进?当买方投顾从试点走向常态时,销售生态又将如何重构信任纽带?记者谨以五大趋势展望,尝试描摹2026年公募基金行业高质量发展的新蓝图。



这一变革首先体现在认知边界的拓宽与决策逻辑的进化上。在可预期的未来,基于多模态大模型与深度学习技术的“数字化投研团队”将成为主流基金公司的标配。AI不再仅仅满足于秒级抓取财报数据或提取舆情摘要,而是能够实时处理全球范围内跨市场、多维度的非线性海量信息,从中识别出人类经验难以察觉的隐性逻辑,协助基金经理从单一的“经验驱动”向更高阶的“逻辑+算力驱动”范式转型。

博时基金表示,当前AI应用处于“提升效率”阶段,但其累积效应有望引发商业模式的根本性变革,也将重新定义金融服务体验。目前,该公司采用机器学习、深度学习等技术进行智能因子挖掘、市场风险预警的探索,并将这些技术应用到实盘创新基金产品中,成为新的阿尔法来源。

汇成基金研究中心表示,在投资研究领域,AI正从“辅助工具”升级为“协同决策伙伴”,推动投研体系向“平台化、一体化、多策略”的工业化模式演进;在公司治理与内部管理上,AI将渗透至办公、合规、风控等全流程,以提升运营效率;在产品创新与客户服务方面,AI将助力基金公司设计更精细化的产品,如不同风险等级的“固收+”基金、Smart Beta(聪明贝塔)产品、指数增强基金等。

趋势五:基金销售进入“买方服务”时代

离投资者最近的基金销售端,也将在2026年迎来新一轮推介方式、风控管理、考核机制的全方位重构。

2025年12月,监管层下发了《公开募集证券投资基金销售行为规范(征求意见稿)》,明确提出了“不得对基金规模增长进行宣传”“加大权益类基金保有规模、投资者盈亏情况的考核权重”“不得将销售人和销售规模作为主要考核指标”等要求。业内普遍认为,这意味着基金销售需要彻底重建考核体系,过去的业务模式和激励机制都需全面调整。

晨星(中国)基金研究中心高级分析师景霞认为,“严监管+盈利考核”将倒逼行业回归“以客户为中心”,告别规模导向的粗放增长,转向“规模与盈利双优”的高质量发展,服务深度与客户黏性或是长期竞争的关键。

一位资深代销机构负责人向记者表示:“基金销售端的价值正经历从‘寻找爆款’走向‘长效陪伴’的战略转移。当理财经理的考核指标不再是首发规模,而是客户账户的实际收益时,基金销售才真正完成了从‘消耗信任’向‘创造价值’的范式迁徙,这不仅是费率改革后的必然选择,更是公募行业走向高质量发展的重要拼图。”

业内普遍预期,随着买方服务生态的日臻成熟,2026年公募基金销售将呈现出“重持营、轻首发、优服务”的崭新气象,基金公司代销渠道将通过陪伴服务引导投资者从“短钱博弈”向“长线长投”跨越,从而真正解决“基金赚钱基民不赚钱”的行业顽疾。

据《证券时报》作者:裴利瑞

趋势一:从“规模为王”到“质量至上”

曾几何时,“规模为王”是公募基金行业心照不宣的准则,但在2026年乃至未来更长时间,这一逻辑将让位于“投资者获得感”。

一方面,在《推动公募基金高质量发展行动方案》的指导下,公募基金行业正通过优化主动管理权益类基金收费模式、强化基金公司投资者的利益绑定、建立以投资收益为核心的考核评价体系等方式,打破行业“早涝保收”的固有模式,从而改善基金公司、基金销售机构“重规模轻回报”的现状,促使基金管理人更加注重长期投资收益。

另一方面,随着公募基金费率改革进入第三阶段的深度巩固期,行业的倒逼式机制变革成效凸显。管理费率的理性回归,不仅减轻了投资者的持有成本,更扭转了基金公司投资者的利益博弈,更大程度实现了两者的“利益一体化”。2026年,基金公司将从过去的“销售驱动”逐渐转型为“服务驱动”和“业绩驱动”。

展望2026年,浮动费率基金将从试点走向常规,基金评价体系将进一步弱化短期排名和规模指标,转而关注风险调整后的长期收益、持有期波动率、基金利润率以及分红频率。那些能够持续为投资者创造超越业绩基准、稳健持有体验的管理人,将在市场洗牌中获得更多的存量份额。

趋势二:新一轮行业洗牌即将来临

在高质量发展的洗礼下,2026年公募基金行业的发展格局也将迎来更多变数,新一轮的行业整合与格局洗牌即将来临。

理财风向

银行理财今年如何买?

岁末年初,银行理财在售的产品主要围绕“固收+”、封闭式纯债、美元固收类等类型展开,整体呈现“稳健为主、期限拉长、收益分化”特征。

为了“开门红”,不少银行纷纷发力年终奖布局。业内专家认为,2026年银行理财市场收益率或持续承压,投资者资产配置应尝试从单一固收转向多元。

理财新发产品仍以固收类为主导

记者近日查阅多家银行及理财公司新发行的产品后发现,目前银行理财市场新发产品仍以封闭式固收类为主导,占比超90%,其中“固收+”产品成为规模增长核心引擎。截至2025年12月22日,“固收+”产品2025年新增规模达3.08万亿元,存续规模持续领跑。

同时,为了实现2026年理财市场的“开门红”,不少银行还开始瞄准年终奖市场布局。记者注意到,近期已有多家银行在手机银行等线上渠道上线年终奖专属理财活动。其中,交通银行推出“年终奖已到,薪”动家族“瓜分”年终奖”活动,覆盖存款、理财、基金、贵金属、保险等全品类产品。其年终奖专享理财以低风险为核心特点,期限从随时赎回到年度投资灵活可选,部分产品近3个月年化收益率超4.6%。

部分银行聚焦客户年终奖保值增值需求,推出针对性理财指南。如建设银行广州分行近日发布年终奖保值增值理财指南,从资金分层规划、产品精准匹配等维度定制方案:短期备用资金推荐活期理财兼顾流动性与收益,中期闲置资金可配置3个月至6个月定期理财平衡收益灵活性,长期资金可考虑权益类资产或基金定投分享经济增长红利;同时针对保守、稳健、进取等不同风险偏好,分别匹配大额存单或国债、“固收+”理财、股票型或混合型基金等产品。

专家解读今年理财配置思路

“2026年银行理财收益率很可能随着无风险利率下降而持续下行。”苏商银行特约研究员武泽伟指出,对于普通投资者而言,适应“新环境”的

伴随着券商股东的合并大潮,公募基金的并购重组也呼之欲出。在“一参一控一牌”的监管要求下,可以预期的是,部分基金公司将通过并购重组、资源整合等方式进一步做大做强,打造具备资本实力、品牌影响力和全产品线的“综合性金融航母”,代表中国资产管理行业参与全球竞争。

与此同时,也有部分中小基金公司正在通过差异化竞争实现弯道超车。过去几年,已经有一些专注于指数量化、主动权益、“固收+”或公募REITs的基金公司,通过专业化、特色化、精细化发展突出重围,获得越来越高的市场认可度,而处于行业中下游、缺乏鲜明标签的基金公司正面临严峻的“生存挤压”。对于基金公司尤其是中小公司来说,差异化竞争已经不再是选择题,而是必答题。

晨星(中国)基金研究中心高级分析师李一鸣认为,未来,公募基金的“马太效应”将进一步显现,头部机构依托品牌、矩阵和规模效应占据优势,中小机构则通过“差异化定位+细分突破”寻求发展空间。头部机构凭借全链条能力领跑,特色机构通过“细分资管能力+精准服务”突围,最终推动行业走上从“规模竞赛”转向“价值创造”的高质量发展新阶段。

趋势三:工具化开启“颗粒度”新纪元

如果说过去的投资者还习惯于“选基金就是选基金经理”,那么随着资本市场有效性的显著提升与费率改革的深度穿透,通过工具化产品进行资产配置已经逐渐成为主流。

面对汹涌而至的市场需求,基金公司近年来也

在工具化产品上全面发力,甚至在产品“颗粒度”上越做越细,致力于通过极致的工具化产品布局为投资者提供“乐高式”投资体验。

目前,指数产品的“颗粒度”正向产业深处的“毛细血管”无限延伸。回顾以ETF为代表的指数基金的发展,从1.0时代的科技ETF、消费ETF、医药ETF,到2.0时代的通信ETF、游戏ETF、食品饮料ETF,再到3.0时代的低空经济ETF、稀土ETF等,指数产品已越过宽基普惠的初级阶段,全面进入“精准滴灌”时代,一批精准对标细分领域的指数产品异军突起,为资金提供了进入特定产业赛道的低成本、高效率入场券。

更值得一提的是,主动权益基金也在经历一场史无前例的“工具化重塑”。2026年,公募基金业绩比较基准新规或将正式落地,“风格漂移”将正式成为行业投研的禁区,这意味着主动权益基金无论是坚守价值、成长还是特定行业,都将稳定的风格特征和可解释的超额收益转化为资产配置中不可或缺的“阿尔法工具”。

汇成基金研究中心表示,监管通过强化业绩基准约束、浮动费率机制与长周期考核,使基金公司投资策略转向基准基础上的行业配置优化与精细化个股挖掘,行业将呈现量减、质增趋势。未来,风格特征清晰、波动控制与超额收益平衡的风格策略类产品将脱颖而出。

趋势四:AI投研渐成“第二大脑”

如果说2024年—2025年是AI在金融领域的实验期,那么2026年,AI很可能从幕后的技术辅助角色跃升为驱动投资决策的“第二大脑”。

明星私募展望2026年投资 AI成关键变量,策略趋稳健守成

近日,国内多家明星私募机构陆续发布2026年投资展望与策略报告,围绕市场趋势、产业机会及配置逻辑形成多元判断。其中,景林资产聚焦AI技术的颠覆性影响,强调相关赛道的核心价值;星石投资认为泛科技与传统行业将同步进入业绩释放期;重阳投资则对A股市场持积极态度,但提示投资者降低收益预期,策略上以“防守反击、守正出奇”保住2025年牛市成果为核心。

景林资产:没有AI“船票”的企业要被边缘化

景林资产管理合伙人、基金经理高云程在致投资者信中明确,AI对各行业的渗透与改造才刚刚起步,2026年有望成为AI智能体真正普及的元年。他指出,2025年AI行业的兴起以DeepSeek横空出世为标志,印证了中国在生成式人工智能领域的竞争力与性价比优势;Qwen在开源模型中的全球高采用度,更证明国产模型在缺乏最先进GPU的条件下,仍能凭借现有资源形成全球竞争力。尽管AI行业快速发展伴随诸多质疑,部分公司市值依赖过度乐观预期,但高云程强调,景林核

心持仓企业估值均处于历史合理区间,且具备强客户黏性、差异化产品与可控利润率等核心优势,这类在市场竞争中能掌控节奏的优质企业极度稀缺,景林将长期持有直至其核心优势消失。

展望未来,高云程建议重视AI应用入口及平台型企业,此类世界级企业仅有谷歌、Meta、苹果、字节跳动、腾讯、OpenAI等少数几家;随着软件及软硬件结合的AI智能体产品持续推出,以手机为底层平台的AI大模型甚至可能挑战iOS与安卓系统,缺乏AI布局的企业将面临边缘化风险。

星石投资:泛科技和传统行业均进入业绩释放期

星石投资则判断,2026年经济结构性分化将趋于收敛,泛科技产业需求旺盛与传统行业价格改善将形成双主线。在泛科技领域,中美战略竞争深化推动全球AI资本开支持续上行,拉动半导体产业链需求并加速AI应用落地;同时国内新质生产力壮大,使创新药、机械设备、军工等高端制造业维持高景气,产业利润有望加速兑现。传统行业方面,2026年国内宏观政策将坚持双宽以保障“十五五”规划开局,海外美国降息、扩表等政策将提振全

球总需求;叠加国内“反内卷”政策深化优化供需结构,传统行业价格趋势与盈利能力有望同步修复。

星石投资认为,2025年大概率是盈利周期底部,三季度以来盈利向好的行业扩容为市场提供基本面支撑,2026年将实现从估值驱动向业绩驱动的切换。策略上,星石投资重点布局两大主线:一是高景气产业,包括AI、创新药、机械设备、军工等;二是供需改善行业,涵盖交通运输、可选消费、房地产存量龙头等。

重阳投资:“防守反击、守正出奇”并举

对于2026年A股市场,重阳投资维持积极态度,但明确提示投资者降低收益预期。重阳投资分析,“资产荒”背景下居民与金融机构的理性渐进式资产配置仍将延续,这种资金入市模式较以往牛市更具可持续性,也使A股、港股波动率大幅下降,市场韧性与行情持续性显著提升。但同时需注意,过去数年多数板块与风格已完成估值修复,“低垂的果实”稀缺,若缺乏基本面显著改善,市场涨幅空间将收敛。投资策略上,重阳投资确立“防守反击、守正出奇”原则:前者优先保障

2025年牛市成果,再谋求收益扩大;后者在科技与先进制造板块挖掘阿尔法法机会的同时,布局反共识的均值回归机会。

配置方面,重阳投资长期看好泛科技、创新药与先进制造,同时加大消费、军工、房地产等冷门行业的逆向布局力度,具体包括AI应用、未充分定价的创新药企业,国内周期企稳相关的先进制造领域,收入压力下仍能增长的消费龙头,受益“十五五”规划的军工板块,以及房地产服务商与抗风险能力强的开发商等结构性机会。据《中国基金报》作者:孙越

据《深圳商报》作者:谢惠茜