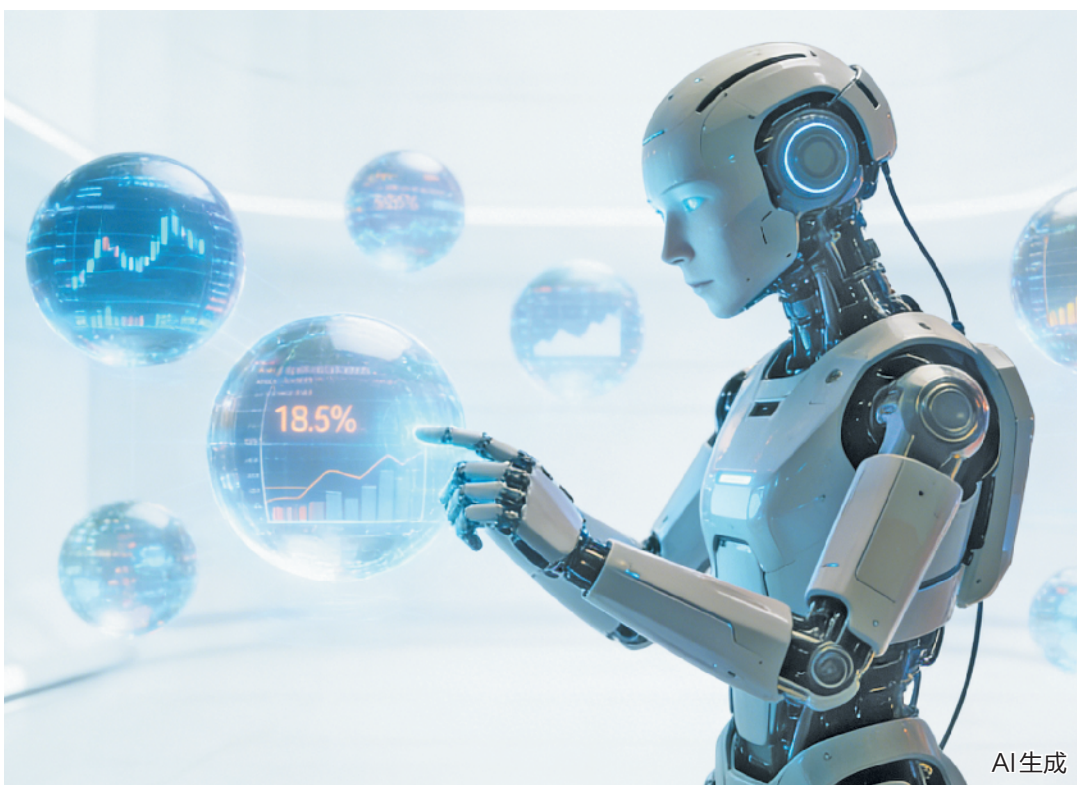


开年44只公募基金亮相,科技主题“唱主角”

新年伊始,公募基金发行市场迎来密集布局。据Wind统计,目前,已有71只新基金定档2026年1月发行(以认购起始日为准,下同)。其中,仅2026年1月5日—1月9日,即元旦假期后的首个交易周,将有44只新基金扎堆发售。

从产品结构看,权益类产品仍然是基金公司新年首月布局的重头戏。目前来看,在1月的新发基金中,主动偏股型基金占比接近30%,而股票型基金(以增强指数、被动指数基金为主)的占比约为35%。

同时,基金公司的发行策略呈现出与产业趋势紧密对齐的态势:超过30%的新发基金明确指向特定行业或主题,如科技、医疗、科创板等。



AI生成

扎堆发行为哪般?

2026年开年,公募基金产品“上新”节奏明显提速。Wind数据显示,2026年1月5日首个交易日,共有28只新基金集中发售;包括这28只产品在内,于2026年1月5日—1月9日发行的新基金共计44只。另有27只新基金将在2026年1月12日—1月28日陆续发售。这番热闹景象的背后,是多种因素共同作用的结果。

排排网财富公募产品运营曾方芳指出,一方面,年初渠道资源较为充足,银行、券商等销售渠道在新的一年有更多的资源和精力投入到基金销售中。同时,投资者资金在经过年末的资金回笼和重新规划后,有可能逐步回流至基金市场,这有助于基金快速募集资金,抢占市场份额。另一方面,市场普遍对A股“春季躁动”抱有预期,年初时股票估值处于相对低位,资金面整体宽松,为新发基金提供了良好的建仓窗口,基金公司希望借此时机布局市场获取收益。

此外,在行业竞争日益加剧的背景下,基金公司扎堆首发争夺市场份额,也是优化产品矩阵的主动选择,通过推出多样化的产品,满足不同投资者的需求,提升自身竞争力。

从产品类型具体来看,计划于2026年1月发行的71只新基金中,股票型基金的占比最高,约为35%;其次是混合型基金,占比约为34%;新发债券型基金、FOF的占比均为14%,另外还包括2只

QDII基金。若进一步细分,指数型基金、主动偏股型基金的占比较高,这充分反映出基金公司“卡位”权益市场的热情较高。

曾方芳表示,整体上1月新发基金呈现出“权益为主、工具化突出、多元补充”的配置特征。权益类产品占比较高,既包括主动混合型基金,也涵盖各类指数基金,其中指数产品多聚焦于科创板、港股通互联网等特定赛道,契合了市场对工具化投资需求上升的趋势。与此同时,基金公司同步推进FOF与固收类产品,进一步丰富了产品类型,为投资者提供了更多样化的配置选择,满足了不同风险偏好投资者的需求。

值得一提的是,上述新发基金的认购期普遍在30天以内。具体而言,有41只新基金将认购期设置在15天以内,其中,个别产品的认购期仅有1天,如东方红消费研选A、睿远研选均衡三年持有等,另有3只ETF及1只ETF联接基金的认购天数为5天。同时,认购期在16天—20天之间的基金共有17只;认购期在21天—26天之间的基金有7只,另有6只基金的认购期超过30天。

曾方芳认为,多数新基金将认购期设定在15天以内,释放出市场信心较强的信号。基金公司希望尽快结束募集,以把握市场建仓时机,同时也显示出对渠道能力和自身品牌影响力的信心。较短的认购期有助于锁定核心投资资金,避免募集规模过度扩张,同时降低募集过程的时间与成本,提高基金的运营效率。

从基金公司层面看,目前已有超过40家基金管理人计划在1月推出新产品。不同基金公司在产品布局策略上呈现明显差异。部分大型基金公司的新发产品相对多元化,如南方基金旗下新发产品同时覆盖了二级债基、偏股混合型FOF、被动指数型基金;广发基金旗下新发产品则涵盖了偏股混合型基金、增强指数型基金、被动指数型基金、偏债混合型FOF。这种多元化的布局,体现了大型基金公司综合实力强、资源丰富,能够满足不同投资者在不同市场环境下的投资需求。

还有一些中型基金公司发力指数产品的迹象较为明显。例如,永赢基金计划在1月推出的4只产品中,包含3只被动指数型基金。中型基金公司通过聚焦指数产品,发挥自身在特定领域的专业优势,在激烈的市场竞争中寻求突破。

把握结构性机会

结合新基金的投资策略看,2026年科技主题的投资是一大热门投资方向。在上述已定档1月发行的新基金中,明确投资某一行业或主题的产品,占比大概为36%。这些产品的投向包括科技、电池、工业软件、医药、信息技术、消费、科创板等赛道。

例如,平安基金、前海开源基金均将于1月中旬推出港股通科技主题ETF,为投资者提供投资港股科技板块的便捷工具;宝盈基金旗下的恒生科技指

数基金将在1月上旬发行,进一步丰富了科技主题ETF的产品线。汇添富基金、工银瑞信基金、上银基金也将分别推出一只科技主题的主动权益基金,通过基金经理的主动管理,挖掘科技板块中的优质个股。

南方基金、大成基金在1月5日同步发售中证电池主题ETF,聚焦电池这一细分领域,把握新能源产业发展带来的投资机会。万家基金将在1月中下旬推出新能源车电池ETF,进一步细分电池主题投资,满足投资者对特定领域的投资需求。

加大主题投资力度的背后,是基金公司普遍看好2026年大科技方向的机会。广发基金总经理助理、广发多因子基金经理杨冬表示,2026年,预期宏观延续结构分化,市场流动性保持宽松,产业景气度较高、风险偏好良好的方向将有较好表现,如AI产业链、出海板块、反内卷行业的底部反转等。

杨冬分析,结合产业层面的调研来看,AI的效率提升作用得到验证、标普500公司中AI渗透率近60%、云厂商持续加大AI投入等等,均表明国内外的AI产业进展显著。从估值来看,当前科技板块的估值与盈利匹配度明显优于互联网泡沫时期,具备较高的投资价值。

前海开源基金基金经理崔宸龙表示,大科技行情在2026年有望持续,但可能会呈现分化态势,投资上更需要精挑细选。其中代表技术升级方向的细分领域表现预计将更好,技术未能跟上产业进度的领域,则可能面临较大风险。

崔宸龙表示,2026年有望成为机器人大规模量产的元年,机器人产业将迎来快速发展期,相关企业有望受益。AI板块里,算力、光通信、液冷、电源等方向值得重视,这些领域是AI产业发展的基础设施,需求将持续增长。此外,对储能以及港股互联网等方向的投资也保持关注,储能行业在新能源大规模应用的背景下,具有广阔的发展空间,港股互联网企业在经历调整后,也具备一定的投资价值。

另外,平安基金有关人士认为,2026年的配置,可重点关注科技成长与上游周期板块。一是科技创新带来的产业业绩浪潮,重点布局AI浪潮下的科技成长类资产,随着AI技术的不断发展和应用,相关企业的业绩有望持续增长。二是供给约束良好,需求温和复苏,重点布局业绩持续向上的周期品种,在宏观经济逐步复苏的背景下,部分周期行业将迎来发展机遇。

综上所述,2026年1月公募基金发行市场呈现出扎堆发行,权益类产品主导、科技投资热门等特点。基金公司在产品布局上既有多元化的尝试,也有聚焦特定领域的深耕。投资者在面对众多新基金时,应根据自身的风险偏好和投资目标,谨慎选择适合自己的产品,把握市场结构性机会,实现资产的保值增值。

供稿:《21世纪经济报道》作者:易妍君

基金销售新规三大变化如何影响竞争格局?

自2026年1月1日起,公募基金销售新规正式实施,在延续让利基金投资者、鼓励长期持有等宗旨之外,正式稿与旧规、征求意见稿相比出现了三大变化:赎回制度适度放宽,债基区分机构和零售投资者,免赎回费的持有时长缩短;认/申购费的上限较旧规下调,持有满一年的基金免收销售服务费,范围扩大到FOF、QDII等;整改期统一为12个月。

基金销售新规的变与不变

2025年底最后一天,公募基金销售新规正式公布,并于2026年1月1日正式实施。新规与旧规最大的变化在于全面降费,让利于基金投资者,包括认/申购费、销售服务费、客户维护费等。

其中,认/申购费方面,主动偏股型基金的认、申购费率上限从1.2%、1.5%降至0.8%;其他类型的混合型基金同档费率从1.2%、1.5%降至0.5%;债券型基金从0.6%、0.8%降至0.3%。此外,指数型基金的认/申购费率上限为0.3%。

销售服务费方面,股票型与混合型基金从0.6%/年下降至0.4%/年,指数型与债券型基金从0.4%/年下降至0.2%/年,货币市场基金从0.25%/年下降至0.15%/年。客户维护费方面,个人客户的客户维护费比例维持50%不变,机构客户权益类维持30%,非权益类由30%降至15%。不过,正式稿规定:“除货币市场基金以及中国证监会认可的其他基金外,对于投资者持续持有期限超过一年的基金份额,不得继续收取销售服务费。”相较意见稿略有变化,持有满一年免收销售服务费的基金范围扩大(如FOF、QDII基金等)。

影响代销格局和债基需求

从新规正式稿来看,目前受到最直接影响的还是代销机构。至少从三个方面施加影响:

首先是费率下降,影响代销公募基金收入,偏股型基金的认/申购费下调幅度是三分之一或一半,销售服务费同样下降了三分之一;债券型基金的认/申购费和销售服务费的下降幅度也是一半。

其次是赎回费等更利好直销渠道,代销份额可能缩小,毕竟直销自身产品免认申购费及销售服务费,成本优势显著。

最后是基金投顾业务的开展受影响,投顾业务形成的保有量不得收取客户维护费,代销机构需在投顾费和尾随佣金之间做出选择。虽然个人持有满7日豁免赎回费,但总体上开展投顾业务的动力更小了。

此外,债基需求受到的影响似乎比偏股型基金还要大,原因是债基多为机构投资者,且各类费用降幅较大。不过相比意见稿稍做好些,个人持有满7日、机构持有满30日可豁免赎回费。

据《北京商报》作者:孟凡霞 周义力

据《证券时报》作者:杨庆斌

理财风向

定价分化凸显 中小银行存款利率现“温差”

2026年开年之际,中小银行存款利率调整大幕再度拉开。

1月4日,记者梳理发现,山西浑源农商行、湖北荆州农商银行、新安银行、河北望都中成村镇银行等多家中小银行密集调整存款利率,一改此前普遍降息的态势,呈现出“上调与下调”并存的格局。从单期限的利率微涨,到多期限的全面上调,再到“长升短降”的结构优化,不同银行的利率调整路径背后,既是年初“开门红”的揽储考量,更是净息差收窄压力下的差异化经营抉择。

存款利率调整现分化

新年伊始,中小银行便掀起新一轮存款利率调整潮。1月4日,记者梳理发现,多家中小银行密集公告开年存款利率调整情况,与2025年普遍降息的氛围不同,此次调整呈现出鲜明的差异化特征,部分银行有针对性地上调定期存款利率,也有银行采取“长升短降”的灵活策略,另有少数银行加入降息阵营,利率调整方向显著分化。

从调整方向来看,多家银行选择上调部分产品存款利率。其中,山西浑源农商行公告显示,自2026年1月1日起调整人民币存款利率,调整后该行整存整取定期存款的1年期品种利率,从此前的1.4%微幅上调至1.45%;河南农商银行新乡县支行、辉县支行、获嘉支行对多期限定期存款利率进行全面上调。河南农商银行新乡县支行网点工作人员介绍:“相较于去年9月24日的调整水平,我行1万元(含)以上起存的1年期、2年期、3年期、5年期利率分别从1.16%、1.21%、1.55%、1.35%上调至1.41%、1.43%、1.73%、1.5%。”同时,该行出现了3年期与5年期存款利率倒挂的现象。

对此,中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英表示,利率倒挂是部分商业银行为未来整体利率水平进一步下降的一种预期。从经营角度而言,此举旨在引导更多储户转向中短期存款,以匹配银行自身的支付结构。

“部分中小银行通过中短期负债来匹配当前的资产久期结构,对5年期这类高成本资金则保持谨慎态度,以避免在低利率环境下长期背负高息负债压力。这也是银行的一种策略性定价选

择,尤其适用于那些负债压力较大、资产端收益弹性有限的中小银行。”苏商银行特约研究员高政扬进一步补充道。

在多家银行上调部分存款产品利率的同时,也有银行采取差异化调整策略。以望都中成村镇银行为例,该行自2026年1月1日起将活期存款利率从0.2%降至0.05%,1天及7天通知存款利率分别由0.85%、1.1%下调至0.65%、0.85%;同时上调长期定期存款利率,定期存款整存整取2年期、3年期、5年期利率均从1.4%分别上调至1.5%、1.6%、1.8%。

除了差异化调整的银行外,还有部分中小银行加入了降息阵营。新安银行宣布,自2026年1月16日起对手机银行、小程序、公众号、柜面在售的储蓄存款产品利率进行下调,调整后3个月、6个月、1年、2年、3年期定期存款利率分别降至1.45%、1.65%、1.85%、2.25%、2.2%;而裕民县农信社、黑龙江庆安农商行此前也宣布,自2025年12月22日、23日起分别下调存款挂牌利率。

谈及中小银行存款利率呈现分化的原因,高政扬分析称,这在于利率市场化推进与银行个体经营状况的差异。一方面,不同银行的负债结构、所在区域的资金供需格局以及客户稳定性存在差异,部分银行仍有阶段性稳存增存的诉求,因此选择上调定期存款利率;另一方面,净息差持续承压、负债成本居高不下等问题也促使部分银行加快下调高成本存款产品的利率。这种分化的核心逻辑或在于中小银行在资产投放能力、负债久期管理水平以及风险偏好上的差异,过去统一的利率跟随定价模式正逐步被打破。

王红英进一步分析称,从宏观形势来看,整体银行利率下行将是长期趋势。大型银行通过下调存款利率保持息差刚性,以保障自身流动性与盈利性;而部分中小银行由于揽储压力较大,在年初“开门红”揽储策略下,通过短期提高利率吸引存款,这是当前不少中小银行无奈的揽储选择。

净息差收窄背后的差异化竞争

事实上,存款利率调整后是商业银行持续收窄的净息差压力。国家金融监督管理总局发布的数据显示,截至2025年三季度末,商业银行净息差平均值已企稳至1.42%。从不同类型银行来看,国有大行、股份行、城商行和农商行的净息差分别为1.31%、1.56%、1.37%和1.58%,不同类型