

机构热议公募基金业绩比较基准新规

聚焦高质量发展 以投资之“锚”重塑行业生态

近日,历经两个多月的公开征求意见,中国证监会与中国证券投资基金业协会同步正式出台《公开募集证券投资基金业绩比较基准指引》(以下简称《指引》)及《公开募集证券投资基金业绩比较基准操作细则》(以下简称《操作细则》),围绕公募基金业绩比较基准这一核心“锚点”与“标尺”的制度革新正式落地。

此次新规的出台,是落实《推动公募基金高质量发展行动方案》的关键举措,不仅为公募基金行业长远健康发展筑牢制度根基,更标志着行业正式迈入以投资者利益为核心、以专业能力为立身之本的高质量发展全新阶段。

行业规范发展再添“核心支撑”

近年来,公募基金行业实现快速发展,公募管理总规模超过37万亿元。但在规模扩张与业态升级的进程中,一系列长期困扰行业高质量发展的核心痛点日益凸显,比如“基准模糊”“风格漂移”“基金盲盒”等问题。这些痛点直接导致投资者在“选基”过程中面临严重的信息不对称,难以清晰判断基金产品的真实投资方向、风险收益特征及管理人主动管理能力,进而使得投资者整体投资获得感不佳,部分投资者甚至对基金行业产生信任裂痕。与此同时,行业内部分机构及从业人员存在以短期博弈为导向的投资行为,过度追求短期业绩排名,忽视了长期价值创造的核心逻辑,从而制约了行业生态的良性发展与投资者信任度的提升。

针对行业发展过程中存在的上述弊端,此次公募基金业绩比较基准新规聚焦四大核心要点,构建起全方位的规范体系:一是提升基准的表征精准度,确保基准与产品实际投资方向、风格高度匹配;二是健全基准全流程内控管理机制,强化机构合规运作责任;三是树立长期价值导向的行业评价体系,引导机构摒弃短期投机导向;四是完善多维度协同监督体系,推动监管、机构、市场形成监督合力。

业内人士普遍认为,新规的落地将实现多方共赢。基准的规范化要求将倒逼基金产品定位更加精准、差异化特征更加鲜明,有效杜绝“同质化竞争”;新规将成为行业提质增效的“催化剂”,推动基金管理人强化投资纪律、提升专业管理能力;清晰、稳定、精准的业绩比较基准,也将成为投资者筛选基金、判断风险收益的“实用参考标尺”,切实降低投资决策门槛。

在易方达基金副总裁王骏看来,通过对公募基金选取和使用业绩比较基准加强指引和规范,有



助于切实发挥业绩比较基准表征产品投资风格、约束投资和衡量业绩等方面的功能作用,更好地保护投资者合法权益。

华夏基金表示,《指引》及《操作细则》以投资者利益为核心,直面解决“风格漂移”“基金盲盒”等行业过去长期存在的痛点问题,让投资者在投资基金产品时能够看得清、拿得住,切实提升投资体验与获得感,助力投资者收获稳稳的幸福。

广发基金认为,此次发布的《指引》和《操作细则》强调基准对产品的表征作用,更好地发挥“锚”和“尺”的功能作用。业绩比较基准应体现产品定位和投资风格,组合管理要以此作为“锚”,防范投资风格明显大幅偏离业绩比较基准;同时,该指标也会发挥“尺”的作用,用来度量基金是否跑赢基准。

协同发力构建行业良性互动新生态

新规出台是公募基金行业高质量发展进程中的重要里程碑。

王骏表示,新规作为行业首个专业性、系统性的业绩比较基准监管规则,将有效规范行业秩序、强化投资纪律,助力公募基金高质量发展。长远来看,一个基准清晰、风格稳定、运作透明的基金市场,能更好地匹配居民财富管理需求,提升投资者的信任感与获得感,最终推动公募基金行业在高质量发展的道路上稳步前行。

华夏基金表示,《指引》及《操作细则》精准契合行业高质量发展新阶段要求,深度回应市场各方核心关切,围绕业绩基准构建了覆盖基金产品创设、投资、监督、销售、评价等全链条、全方位的规范体系,切实推动基金管理人、托管人、销售机构、评价机构等归位尽责,共同打造更加良性互动的行业生态。

广发基金分析,强化业绩比较基准的约束作用,能够进一步规范基金管理人和基金经理的投资行为,增强主动投资纪律性,有助于推动公募基金形成更加清晰、稳定的投资风格和产品定位,更好地发挥公募基金长期投资和价值投资的工具属性,为投资者提供参与资本市场的有效工具。长期来看,风格清晰、业绩稳定的产品将获得更多资金青睐,从而为资本市场引入更多中长期资金。

南方基金强调,新规发布的重要意义主要体现在三个方面。第一,根治行业积弊,为行业树立了统一的“标尺”,夯实规范发展基础。第二,新规坚持以投资者为本,强化投资者保护,提升市场透明度与获得感。第三,此次改革是系统工程,旨在助力优化“长钱长投”的市场生态,同时,规范销售和评价机构行为,推动形成良性行业生态。

富国基金认为,《指引》及《操作细则》的发布,是我国公募基金行业迈向成熟、专业与规范的关键一步。它通过制度化的“硬约束”,为行业的高质量发展锚定了方向、立起了标尺、明晰了路径。

公募机构积极主动响应

《指引》及《操作细则》将于3月1日起施行。为确保政策平稳落地,新规为行业机构落实各项要求设定了合理的过渡期。对于存续产品,若其业绩比较基准及相关安排不符合新规要求,给予一年的过渡期进行调整变更。涉及基金托管人监督职责落实及配套系统改造等事项,过渡期设定为六个月。这一差异化安排为行业提供了充足的准备时间,有序完成制度与系统升级。

在新规发布后,国内公募机构迅速响应,纷纷表态将严格落实新规要求,推动自身业务规范升级。

易方达基金表示,将一直遵循严谨、审慎、客观的原则为旗下公募基金选取适当的业绩比较基准,通过持续跟踪、过程管理和绩效考核等,保障基金投资风格的稳定性。接下来,公司将根据《指引》及《操作细则》,强化对业绩比较基准的选择论证,完善业绩比较基准的监测、评估、纠偏等机制,切实发挥好业绩比较基准在确定产品定位、明晰投资策略、表征投资风格、衡量产品业绩、约束投资行为等方面的作用。

华夏基金表示,公司将积极贯彻落实新规要求,以此为契机,进一步聚焦主业,用乐高思维塑造多资产全能平台,致力于为投资者提供更加丰富多元、定位清晰的产品选择,创造更加长期、稳定、可持续的投资回报。下一步,华夏基金将坚持以投资者利益为核心,在监管指导下稳妥做好存量产品的基准优化变更工作,切实强化业绩比较基准在表征产品投资风格、约束投资和衡量业绩等方面的功能作用。同时,加强投资者教育与主动沟通,策划系列投资者教育活动,通过官方平台、客服渠道等多种方式,向投资者普及业绩比较基准的核心作用,为投资者提供更加优质的服务,进一步提升投资者的获得感和满意度。

广发基金表示,将以新规发布为契机,进一步明确产品定位,建立基准动态评估机制。

南方基金表示,公司将把新规的每一个要求,都转化为提升公司治理、优化投资运作和强化客户服务的具体行动。公司将以此为新起点,与行业同仁一道,共同构建一个更规范、更透明、更值得信赖的公募基金管理生态,为资本市场长期健康发展注入更为坚实的专业力量。

财通基金表示,新规不仅是“标尺”,更是内控管理的硬约束,促使公司审慎设定基准并建立全流程风控。下一步,财通基金将结合《指引》和《操作细则》积极落实多项举措,增强投资者获得感,在长效激励约束机制、业绩跑赢基准、制度流程等方面下硬功夫。

据《证券时报》作者:吴琦 赵梦桥

外资公募坚定看多A股 加大科技赛道配置力度

随着2025年公募基金四季报披露收官,贝莱德基金、富达基金、路博迈基金、安联基金、施罗德基金、联想基金等外商独资公募机构的布局与市场观点逐渐浮出水面。

Wind数据显示,外资公募旗下多只产品2025年净值涨幅超50%,亮眼业绩背后是对中国科技赛道的深度布局——中际旭创、寒武纪、新易盛等科技龙头相继成为重仓股。展望2026年,外资公募机构普遍维持高仓位策略,坚定看好A股配置价值,认为优质科技资产将引领新质生产力驱动下的价值重估。

多产品全年净值涨超50%

2025年以来,外资公募机构旗下多只聚焦科技赛道的产品业绩表现突出。四季报数据显示,2025年,路博迈资源精选股票发起A、安联中国精选混合A、贝莱德先进制造一年持有混合A等多只产品净值增长率均突破50%。

值得关注的是,尽管2025年第四季度A股科技成长股出现阶段性回调,但外资公募机构凭借精准的个股选择与仓位控制,仍实现稳健收益。例如,贝莱德先进制造一年持有混合A虽然去年第四季度净值增长率为-4.54%,但全年涨幅达63.34%。

“外资公募的业绩优势,源于对产业趋势的长期跟踪与深度研究。”深圳市前海排排基金销售有限责任公司研究员梁宇飞表示,相较于短期市场波动,外资更关注科技产业的技术突破与盈利兑现节奏,这种长期视角使其更易把握核心机会。

科技仍是核心主线

对于2026年的A股市场,外资公募普遍持乐观态度,认为A股配置价值显著,优质科技资产将继续领跑。在仓位策略上,外资公募倾向“超配权益”。安联中国精选混合基金经理程或在四季报中明确表示:“我们认为当前A股相对于人民币债券的吸引力更大,因此我们将总体维持对股票的超配,但将根据市场情况动态调整超配幅度。”

贝莱德先进制造一年持有混合基金经理单秀丽、陈之渊、邹江渝也表示:“当前A股大中盘估值仍低于理论中枢,后市权益资产在低利率环境下的现金流价值仍有进一步显现的空间。且2026年是‘十五五’开局之年,政策发力基本面将继续改善,我们对股市持积极态度。”

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示,外资公募机构对科技赛道的重仓与对A股的乐观预期,不仅为市场注入长期资金,也为投资者提供了把握产业趋势的参考方向。随着新质生产力的培育深化,外资对中国科技资产的配置力度有望进一步加大。

据《证券日报》作者:彭衍菘

理财风向

存款利率下行,银保渠道成资产配置新宠

银行客户咨询的重点,已从存款利率转向资金如何重新配置。

在存款利率持续下行背景下,居民中长期定期存款集中到期,资产配置需求显著上升。记者近期走访多家银行网点发现,2026年“开门红”期间,银行理财经理的营销重点正由存款续作转向资产配置引导,保险产品,尤其是分红险、年金险等,成为重点推荐方向之一。

业内人士表示,2026年“开门红”期间,多家人身险公司银保渠道新单规模较去年同期有明显增长。在利率中枢下移的背景下,具备一定长期收益锁定特征的分红险,对风险偏好较低、资金使用周期较长的客户具备一定配置吸引力。

银行网点集中推介保险产品

“客户咨询的重点,已从存款利率转向资金如何重新配置。”上海一家股份制银行网点的理财经理对记者表示。随着部分银行大额存单利率跌破1%,在收益与稳健性之间寻找平衡,成为不少客户面临的现实问题。

记者近期在多家银行网点走访时注意到,理财经理在介绍分红险、年金险产品时,通常围绕“长期收益”“对冲利率下行风险”等进行说明,并将其作为定期存款之外的配置选项。多位理财经理表示,2026年“开门红”期间,银行代销的储蓄型保险产品结构较此前已有明显调整,其中,分红险的推荐频率显著提升。

“从客户风险偏好来看,分红险更接近存款类需求。”一位股份制银行理财经理表示,“在利率下行预期下,部分客户更关注长期收益的稳定性。”另一位银行网点客户经理则表示,近期随着定存利率下调,部分储蓄资金开始转向保险产品。“无论是短期产品还是中长期产品,咨询量都有所上升,尤其是三年交费、六年到期的分红险,单笔投保金额相对较高。”

在一款银行代销的分红型两全保险计划书中,记者看到,保单利益演示显示,假设一次性缴纳10万元保费、期限6年,在演示条件下,保单现

金价值、红利及红利再投资形成的综合收益,对应当年化收益水平约在2%—3%区间。

上述客户经理表示,看到综合年化收益水平后,不少客户会考虑选择相应的分红险产品,以保证手头资产的收益率。

双重因素推动银保渠道升温

银行网点保险销售回暖,与存款结构变化及保险行业产品结构调整密切相关。

首先,居民与企业部门定期存款的集中到期,将释放大量资金。据国盛证券研报测算,2026年居民和企业中长期存款到期规模约为58.3万亿元,其中居民定期存款到期规模为37.9万亿元,为近五年高点,且超过六成集中在一季度。

“到期后的资金如何投,怎么保证原有的收益率,都是客户十分关心的问题。尤其是最近一段时间,咨询得更加密集了,预计热度会持续到春节前后。”一位股份行理财经理对记者说。

一位投资者向记者表示,他在三年前将50万元存入一家国有大行,3年期定存利率为3.3%。而当前同期限挂牌利率已降至1.75%,续存吸引力明显下降,“打算看看收益率更好的较为稳妥的投资方式”。

“客户普遍关心资金到期后的去向问题。”一位股份制银行理财经理表示。在比较续存利率后,该投资者注意到该行3年期与5年期定存利率分别为1.75%和1.55%,出现利率倒挂,打算将资金投入保险或其他理财方式。

而从保险行业自身来看,分红险替代部分传统固定收益型产品,已成为险企应对利率下行的主要方向。一位保险人士解释称,保险行业具有典型的资产负债双轮驱动特征,近年来在利率中枢持续下移背景下,投资端收益承压逐步显现。

“在资金运用收益率下行、负债成本调整滞后的情况下,部分人身险公司面临资产负债久期错配与利差收窄压力。相较传统型产品,保单利益浮动型产品降低了保证利率,并通过分红机制分享投资端收益,有助于缓解利率下行带来的经营压力。”上述人士表示。

银保渠道的回暖,也与监管政策调整直接相关。自2023年8月起,监管部门推动“报行合一”,并于2024年进入全面实施阶段。该政策实施后,银保渠道佣金水平趋于透明并明显下降。业内测算显示,“报行合一”全面落地后,银

保渠道平均费率降幅超过40%,新业务价值相应提升。

公开数据显示,2025年上半年,多家头部寿险公司银保渠道新业务价值同比大幅增长,部分公司增幅超过100%,银保渠道已重新成为重要价值来源。

而上述因素也将支撑银保渠道新增保单规模持续增长。国金证券非银金融分析师舒思勤在研报中测算,2026年1月、第一季度及全年,银保渠道增量资金规模分别可达3057亿元、5094亿元和11150亿元,对应银保渠道保费增速分别为91%、59%和28%。

在业内人士看来,在存款利率持续下行、储蓄资金集中到期以及银保渠道产品供给结构优化的共同作用下,银保渠道仍有望保持较快增长。

销售升温下收益有不确定性

在分红险等保险产品销售规模扩大的同时,业内人士提醒,其也存在实际收益不确定性等潜在风险。

记者在走访中发现,部分理财经理在介绍产品时,存在将演示收益率与实际收益混同的情况,甚至简单将保证利率与红利收益相加,形成较高的收益预期。

通常而言,分红险的收益组成来自预定利率和实际分红率,预定利率往往是保险公司设计产品时的“基准线”,而实际分红率取决于分红实现率等因素。

多位业内人士指出,分红险的红利分配取决于保险公司实际经营和投资表现,具有不确定性,将演示收益作为确定收益进行宣传,容易引发理解偏差。

此外,分红险多为中长期产品,前期退保成本相对较高。业内人士提醒,相关费用结构、退保损失及资金占用周期,均应在销售环节向客户充分说明。

一位人身险业内人士指出,分红险并非存款类产品,其收益具有不确定性。即便是保险公司自身,也无法保证每年分红都能完全实现。

业内普遍认为,在低利率环境下,分红险更适合作为长期资产配置的一部分,而非短期资金的简单替代工具,投资者仍需结合自身风险承受能力和资金使用期限审慎决策。

据《第一财经日报》作者:陈君君