

陪伴理念重构投教底层逻辑 公募基金创新服务满足投资者多样需求

证券时报记者 吴琦

基金投教的创新路径不断进阶。投资者教育对于提升公众金融素养、促进金融市场高质量发展具有至关重要的作用，是一项长期性、系统性的工程。

1 陪伴理念重构投教底层逻辑

“我把钱交给你们管理，还要被你们‘教育’。”这句话曾让不少投教行业的工作人员深受触动，暴露了传统投教模式中定位错位的核心问题——财富管理机构经常将投教理解为单向知识灌输的教育行为，而非站在投资者角度的陪伴行为，导致投资者有了一种被“居高临下”教育的感受，从而产生抵触情绪。

“投资有风险，入市需谨慎”“利用微笑曲线赚钱，关键在于坚持定投”“投资不是短跑，而是马拉松”“与优秀基金同行，让时间成为你的朋友”等投教话术并未能提供具体解决方案，反倒让投资者觉得投教是在讲空洞的大道理，甚至是推卸责任的借口。这种传统的说教式投教，本质是将投资者定位为需要接受理财知识的“投资小白”，而非获得服务的客户。此外，投教时机不佳引发误解等现象，更加剧了投资者“被教育”的反感。近年来，一些遭受投资者反感、排斥的投教活动并不少见。

对于投教从业者而言，花费了大量财力、物力和精力，但收效远不及预期，很多时候甚至被质疑为行业的自娱自乐。这些行业发展困境也推动着监管部门持续发力，为投教发展指明路径、夯实根基。早在2023年8月，中国证券投资基金

业协会发布《公开募集证券投资基金投资者教育工作指引（试行）》（以下简称《指引》），对各机构开展投资者教育工作的目标、原则、投教的内容、形式及宣传渠道提出了明确要求，并希望各机构将投资者教育纳入企业战略和文化建设，增强投资者教育和服务的持续性，并配备专属独立预算以保障投教工作的有序推进。显而易见，《指引》强调了投教的重要性及战略意义。

今年5月发布的《推动公募基金高质量发展行动方案》进一步明确，要求基金公司践行“长期投资”理念，通过多维度举措持续提升投资者获得感。这一系列转变正倒逼基金投教摆脱过去“追逐短期热点”“形式大于内容”的传统路径，转向“深耕长期投资理念培育”“聚焦投资者获得感提升”的新发展方向——其核心逻辑已从单向教育转向陪伴式服务，强调以投资者为中心的长期陪伴而非简单的知识灌输。

深圳某基金品牌人士在接受证券时报记者采访时表示，近年来公司的投教工作聚焦于帮助普通投资者缓解短期市场波动引发的焦虑情绪，核心目标是提升基金持有人的长期投资获得感，这一实践也助力行业投教生态向更健康的方向发展。

2 基金投教愈发多元与“破圈”

作为投教核心载体的形式和内容，此前一度陷入多重矛盾交织的困境——专业性 with 通俗性较难兼得、形式与内容同质化严重、受众不清晰导致精准度缺失、传播效能存在显著短板、短期营销冲动与长期理念培育冲突等。

近年来，随着公募基金行业进入高质量发展的关键阶段，投教工作从“知识普及”向“价值赋能”转型升级。伴随投教底层逻辑的重构，基金投教的内容和形式愈发多元和“破圈”。

头部基金公司不再局限于发文章、办讲座等传统投教模式，而是结合自身资源优势和业务能力，打造具有特色的投教服务体系，让投教彻底摆脱“内容空洞、形式雷同”的局限，成为连接投资者与资本市场的重要“桥梁”。

博时基金表示，近年来，公募基金的投资者教育在形式与内容上均呈现出显著的创新突破。在形式层面，除经典图文内容外，短视频、直播、漫画、音频等数字化形式广泛应用，同时进校园、进社区、进商圈的线下实地投教活动也常态化开展。

鹏华基金相关投教负责人指出，开展投资者教育与保护工作，需要系统性的规划设计与策略性的内容表达。一个具备影响力的投教IP，需能够引领行业深度思考，成为行业内领先的投教策略输出者。在投教内容创作上，需彻底超越传统促销思维，紧密贴近投资者及各利益相关方的实际需求，并用可持续的方式与多元化形

式落地执行。

投教创新不仅体现在形式上，也体现在内容深度上。以中欧基金为例，在线下层面，中欧基金通过不断创新活动形式，将投教与艺术、自然、公益等场景深度融合，让投资者在沉浸式体验中收获投资知识，赋予投教更多新鲜感与情感温度，打破“就金融讲金融”的传统局限。2025年3月，中欧基金携手上海博物馆打造“博物馆奇妙夜”线下投教活动，是基金行业内首次与博物馆的跨界合作，巧妙地将投资知识融入艺术体验中，让投资者们在沉浸式欣赏艺术著作的同时，也收获了更多投资知识。

华夏基金发起“华夏养老唤醒官计划”，通过线上线下相结合的方式，打造“养老唤醒—制定目标—行动计划”的投教生态闭环。该系列活动跨界科技、ESG、适老化新职业、养生营养学等，请讲述者分享“陪你变老”的故事，在这个过程中唤醒投资者对养老的关注并探讨对未来的规划，通过讲述故事让更多人知道“变老”不再是一件令人焦虑的事情，而是有攻略可循。

鹏华基金则不断深入思考投资者教育工作的有效性、普惠性和长期性，最终在国民教育、养老投教、青年投教、新消费投教、科创投教、普惠金融投教、特殊人群投教以及投教调研和传播矩阵九大领域，构建起“投教九宫格”的全新布局。九大举措均深度响应国家政策与行业号召，形成了“政策响应—实践落地—价值创造”的闭环。

3 AI技术助力投教效率跃升

基金投教的另一重要趋势，是金融科技尤其是AI的深度赋能。

当下，AI在基金投教的全流程环节中无处不在。在内容产出、服务模式、个性匹配和情绪陪伴上，AI已成为提升投教效率与质量的关键因素。

在内容生产层面，AI大幅提升了投教内容的创作效率与传播力。“在AI加持下，投教图文、视频等科普内容在极短时间内就能迅速完成。”华南一位负责基金投教的人士对证券时报记者表示，传统的营销文案、短视频的生产周期较长，AI技术可以将自己从繁琐的重复性工作中解脱出来，从而去尝试一些更具创新的业务。

除了通过AI搭建更垂直细分的内容体系，还能借此实现投教内容的精准推

送，提升投教的触达效率。更重要的是，AI通过情感分析技术能够识别投资者情绪变化，及时有效地产出安抚内容，为投资者提供主动陪伴服务，还能提供个性化服务，是投教向“服务陪伴”“价值驱动”转型的重要利器。

博时基金对证券时报记者表示，AI技术在投教领域的核心价值在于“增强效率、降低成本”——在内容创作过程中，文本、图文、视频等多种形式的内容均可借助AI技术辅助完成，大幅提升内容产出效率的同时也降低了创作成本。

2025年11月，南方基金投教基地推出AI智能体，聚焦投资者教育核心场景，提供基金知识科普、投资疑问解答等一站式专业投教服务，并整合法律法规、监管政策等信息、提供个性化的学习路径推荐服务。

是陪伴”强化了投教的底层逻辑，推动行业转向“以投资者获得感为中心”；在形式与内容层面，投教突破文章、讲座等传统框架，短视频、直播、播客、线下产业调研、跨界文化活动等形式不断涌现，实现投教的更广触达；在技术层面，AI深度融入投

教全流程，从内容的快速生成到用户的精准匹配，再到情绪的陪伴，大幅提升了投教效率与质量；在服务层面，面对投资者分层的趋势，差异化投教成为重点，基金公司通过普惠内容与定制服务结合，满足了不同群体的需求。



图虫创意/供图

4 差异化服务精准适配不同群体

投资者长期接受同质化服务，反而失去了全面认知市场的机会。

与此同时，随着投资者群体的分层日益明显，不同年龄、职业的投资者的投教内容的需求也呈现了明显差异，千人千面的个性化投教服务已成为行业发展趋势，这也使得打造差异化的投教形式与内容变得愈发迫切。

博时基金指出，形式的趋同不可避免，当前传播介质和受众接受信息习惯的变化，导致传播形式趋于一致，但服务内容的差异化是可以在制作之初进行考虑和推进的。

在当前的投教发展中，受传播介质更新、受众信息接收习惯变化等因素影响，各机构的投教形式容易走向一致，形式趋同被认为是不可避免的现象。不过，在内容层面，结合目标群体的真实需求，基金公司也能够打造具有独特性与竞争力的投教内容。

结合自身的投教实践，博时基金表示，公司一方面搭建普惠性内容体系，策划系列基础金融课程，从零开始扎实传播各类金融知识，满足广大普通投资者的基础需求；另一方面，深入洞察不同群

体的个性化需求，通过创新内容形式、优化内容设计，为特定群体提供定制化投教服务。

中欧基金则践行“长期主义”理念，在客户服务体系建设上不断迭代升级，致力于为客户提供全生命周期的服务与陪伴。针对特定人群，中欧基金也开展了精准化、系统化的投教实践，比如公司走进18所高校，以讲座、竞赛等多样化的线下形式，向在校大学生普及理财知识，传递正确的投资理念，助力年轻群体建立健康的金融认知。

一些基金公司还采用了分层精准的差异化服务模式，使投教内容适配不同群体的认知水平与需求痛点。今年，鹏华基金打破了传统投教“一刀切”模式，着重构建覆盖“全年龄、全场景、全需求”的投教服务网络。在年龄维度上，形成对“青少年—青年—女性—中老年—特殊人群”链条的完整覆盖。鹏华基金表示，公司根据不同应用场景的需求丰富了投教内容、内涵，未来将持续输出高质量投教作品，打造专属场景化投教IP，力争在行业内引领投教策略的创新表达，助力提升整个公募基金行业投教工作的公共价值。

在经历年内一轮强势上涨后，医药板块的上升趋势近期有所放缓，“翻倍基”数量也明显收缩。

数据显示，三季度医药主题基金一度出现翻倍数量的阶段性高点，但截至11月28日仅剩两只产品维持年内翻倍收益。近三个月，头部医药ETF规模出现了下滑，资金情绪由此前的集中加仓转向更偏谨慎的观望。

业内人士认为，当前医药板块处于政策底明确、估值底显现但资金博弈加剧的过渡期。从更长视角看，医药行业的增长逻辑未被破坏，在政策持续强化、产业现金流改善、新药研发投入回暖的背景下，板块的基本面韧性和配置性价比仍具支撑。

“翻倍基”明显缩量

数据显示，截至11月28日，中银港股通医药A、创金合信全球医药生物A是市场上仅有的两只年内医药主题“翻倍基”。其中，中银港股通医药A累计收益107.69%，创金合信全球医药生物A则累计收益100.32%，与三季度的表现相比已明显收敛。

今年三季度，医药主题基金一度出现多只产品净值齐齐上扬的行情，“翻倍基”批量涌现。彼时，中银港股通医药A、易方达全球医药行业美元A、永赢医药创新智选A、易方达全球医药行业人民币A、长城医药产业精选A、华安医药生物A、富国医药创新A、南方港股医药行业A等产品年内均录得100%以上收益。从平均收益来看，截至11月底，医药类主题基金相比9月的净值高点回撤10%左右。

指数端同样体现了资金追捧力度的减弱。沪深300医药卫生指数、中证全指医药卫生指数等代表性指数的相关ETF，近三个月规模均有所下滑，反映了被动资金的流入速度趋于放缓。在经历前期连续上涨后，行业情绪开始从加仓向观望转变。

整体来看，在经历今年前三季度的强势表现后，医药板块的行情节奏已进入更偏均衡的阶段。业内人士认为，短期波动正在累积，但长期逻辑需结合政策、盈利与资金三方面的变化来判断。

政策提供稳定信号

在行业短线震荡加剧的同时，机构也普遍将视角重新拉回政策与产业层面，试图预判板块回调后的方向选择。随着三季度以来资金分歧出现扩大，政策面能否提供稳定性信号，成为观察医药板块下一阶段走势的重要切入点。

在这一背景下，易方达基金认为，2025年下半年医药行业的政策环境仍呈现持续向好的态势，具体有三方面原因：

一是顶层设计明确。国家医保局与国家卫生健康委联合发布《支持创新药高质量发展的若干措施》，从研发、准入、临床应用、多元支付、保障措施五大方面提供全链条支持，为创新药商业化构建“黄金通道”。

二是监管科学化。人用药品技术要求国际协调理事会（ICH）指导原则在国内平稳落地，真实世界研究（RWS）被鼓励用于药品安全性评估，推动审评审批更加高效、科学。

三是中药规范发展。药品审评中心（CDE）就《中药注射剂上市后研究和评价基本技术要求》公开征求意见，旨在规范行业发展，利好合规、创新的龙头企业。

华夏基金分析称，年末行业的催化因素较多，比如10月末国家基本医保目录谈判与商保创新药目录价格协商正式开始，新增的商保创新药目录价格谈判将有效增加医疗行业的资金支付来源。

业内人士普遍认为，这些政策共同释放出明确信号，即支持医药产业高质量发展，行业信心正在逐步修复。此外，行业的支付环境和商业化周期预计也将进一步改善。

估值经历了较充分消化

在政策面持续释放积极信号的同时，基金公司也从估值与资金的角度为板块寻找新的平衡点。

数据显示，在2021年至2024年的4个完整交易年度里，医药行业在31个申万一级行业中的相对排名分别是第26名、第20名、第16名、第31名，4年整体排名为第28名。

对此，沪上一位基金评价人士称，这意味着行业长期处于低位运行阶段，估值经历了较充分的消化，潜在上升空间较大。在经历持续回调后，医药行业的相对性价比开始重新凸显，资金布局逻辑正在从“短线交易”向“估值修复”过渡。

华夏基金则强调，医药产业的产业逻辑和叙事逻辑没有发生变化，阶段性受到了科技板块强势下部分资金分流的影响，导致行业的表现受到压制，而在行业催化与资金回流后，板块有望重新获得表现机会。

从基本盘看，三季报披露后，医药板块的修复迹象已出现。医药行业业绩环比改善，且有向上趋势，主要龙头企业营收增长、现金流改善。同时，医药方向在四季度可能看到BD（Business Development，商业拓展）加速落地，行业正面催化因素较多。相较而言，其他顺周期板块在宏观动能不足的情况下则缺乏正向催化。

华夏基金还认为，美联储的降息带来医药行业投融资复苏，叠加国内资本市场好转，将共同推动企业融资难度降低，新药研发支出增加，行业正面逻辑的确定性更强，因此投资者可对医药行业保持关注。

证券时报记者 王小芊

医药主题「翻倍基」明显缩量 基金公司仍看好行业增长

