

告别短期跟风 公募产品创新应有所为有所不为

证券时报记者 安仲文

一款创新基金产品的问世,往往需要数年打磨——既考验基金管理人的耐心与定力,也检验其投入的决心与诚意。随着行业日趋成熟,公募产品开发逻辑持续迭代升级,行业正摒弃盲目追风口的浮躁模式,“七年磨一剑”的长周期储备成为行业新趋势。部分基金管理人在产品立项阶段审慎评估自身承载能力,严守能力边界,坚守公募行业初心与责任。还有公司立足自身资源

禀赋,深耕优势细分品类;部分具备充足资源与专业能力的管理人,跳出规模扩张、吸金逐利的思维定式,为切实保护投资者利益,主动放弃部分热门赛道产品的申报计划。多家公募对证券时报记者表示,产品创新的核心,是持续丰富不同投资风格、不同策略类型的权益基金供给,着力强化产品差异化定位,夯实长期投资运作能力。这种有所为、有所不为的差异化布局,既是公募行业的责任担当,也是机构构筑核心竞争力的关键所在。

1 基金产品创新是一场漫长的备战

在激烈的行业竞争格局下,灵光一现的创意无法支撑真正的产品创新。公募产品创新,比拼的是基金公司立足长期价值的资源调配能力与成本管控能力,是一场持之以恒的长期备战与持续投入。Wind数据显示,今年上半年,全市场新成立基金883只,较2025年同期的672只增长31.4%,产品类型覆盖主动权益、ETF、债基、FOF、QDII、REITs等多个品类,发行数量创下近五年同期新高,为资本市场高质量发展注入强劲活力。步入下半年,行业产品创新与迭代节奏持续提速,首批18只主动ETF已正式上报,公募产品开发迈入全新升级周期。华南某大型公募产品负责人告诉记者,机构创新产品的储备周期跨度极大,短则数月,长则数年,“具体周期取决于行业制度演进节奏与公司自身投研积累厚度”。以主动ETF为例,该公司自2019年便启动相关赛道的跟踪研究与方案储备,深耕布局已逾7年,其间历经多轮政策环境与市场行情的验证打磨,近期才正式推进至产品申报阶段。长期储备、审慎布局,让产品申报与后续发行运营能够从容落地。平安基金向记者表示,截至9月上旬,公司今年累计申报产品30余只,数量与去年同

期基本持平;完成发行25只,较去年略有增长。“产品发行节奏的安排并非由单一因素决定,而是公司发展战略、监管导向与市场环境协同作用的结果。”平安基金表示,公司通常在年末、半年度开展整体性产品规划,再结合市场研判、监管导向、渠道需求等因素,提前一至两个月动态优化调整,“确保产品储备兼具行业前瞻性,又贴合市场实际需求”。公募产品创新本质上等同于基金公司的研发攻坚,需要投入大量的资源、资金与人力成本,离不开长期持续的深耕投入。华东某中型公募相关人士介绍,主动ETF业务需要全新搭建系统体系、对接做市机制、完善信息披露等全套配套能力,因此公司当前采取差异化发展策略,优先深耕已形成壁垒的权益优势赛道,再逐步补齐量化、FOF、跨境等细分产品短板。“在资源有限的前提下,中小公募只能聚焦主动权益赛道的精细化运营,而非盲目大规模布局主动ETF等全新品类。”上述公募人士强调,主动ETF产品创新对基金公司的综合配套能力要求严苛,与多数中小公募的资源禀赋存在错配,中小基金公司聚焦打磨核心优势产品,更契合自身长期稳健发展目标。

2 坚守取舍之道 以投资者利益为先审慎布局

每年基金公司案头都会涌现大量产品开发备选方案,但最终真正投入资源落地推进的寥寥无几。产品创新的核心难点,从来不是“可以做什么”,而是“选择不做什么”——取舍之间,彰显的是公募机构在行业高质量发展背景下的产品创新责任与行业担当。在热点赛道同业扎堆申报的行业现状下,新品投放究竟优先贴合渠道反馈,还是坚守内部独立研判?对此,国内某头部公募负责人表示,公司始终以独立市场研判为核心前提,以渠道反馈的客户需求作为交叉验证依据;渠道声音反映的是当下市场诉求,内部研判聚焦的是长期发展趋势;当二者出现错位冲突时,始终以后者为准,立足自身投研能力圈、秉持长期主义开展产品申报决策。针对同一问题,华东某中型公募给出了清晰的优先级排序:战略契合度与投研能力匹配度位列第一,客户需求真实性与渠道落地可行性位列第二,赛道短期热度仅位列第三。同时,上海某大型公募透露,公司对同

业扎堆布局的品类始终保持审慎态度,对监管明确不鼓励的品类坚决不予布局。另有公募人士表示,公司在产品立项环节设立前置能力适配评估机制,从投研覆盖、系统估值支撑、风控运营承载能力到渠道适配度,开展全方位逐项核验评估。不难看出,各家公募的产品布局优先级虽存在细微差异,但核心准则高度统一,均以保护投资者利益为根本出发点。记者在采访中获悉,平安基金两次逆势发行的产品开发决策,极具行业代表性。去年A股市场处于相对低位区间,平安基金依托投研团队对市场长期投资价值的深度研判,逆势布局多只发起式基金。这类产品彼时并非市场热点,但凭借扎实的投资逻辑与稳健的业绩表现,逐步获得渠道与投资者的广泛认可,产品规模稳步攀升。而在某行业主题基金筹备立项阶段,因相关板块短期涨幅过高、市场炒作情绪过热,为切实保护投资者利益,平安基金最终主动放弃该产品立项计划。这种反赛道热度、重长期价值的产品

上半年新基金发行规模居前产品类型（部分）			
基金名称	合并发行规模（亿元）	投资类型	管理公司
南方平衡回报A	75.33	偏债混合型基金	南方基金
广发研究智选A	72.21	偏股混合型基金	广发基金
鹏安安泰利率债A	60.00	短期纯债型基金	鹏安基金
永赢锐见成长A	58.67	偏股混合型基金	永赢基金
博时盈泰臻选6个月持有A	58.44	混合型FOF基金	博时基金
华宝优势产业A	57.77	偏股混合型基金	华宝基金
广发中证500指数量化增强A	56.05	增强指数型基金	广发基金
中欧盈欣稳健6个月持有A	51.25	混合型FOF基金	中欧基金
银华智享A	50.99	偏股混合型基金	银华基金
广发稳泰多元机遇三个月持有A	50.41	混合型FOF基金	广发基金
路博迈同业存单指数7天持有	50.00	被动指数型债券基金	路博迈基金
南方逸享稳健添利A	49.88	混合债券型二级基金	南方基金
华夏智胜全景	49.62	偏股混合型基金	华夏基金
平安新鑫智选A	48.60	偏股混合型基金	平安基金
国泰上证科创板50成份ETF联接A	47.76	被动指数型基金	国泰基金
工银盈泰稳健6个月持有	45.81	混合型FOF基金	工银瑞信基金
大摩沪港深科技A	44.24	偏股混合型基金	摩根士丹利基金
兴全悦加A	43.46	偏债混合型基金	兴证全球基金
浦银稳健鑫利A	42.94	混合债券型二级基金	浦银基金
东吴产业趋势A	42.08	偏股混合型基金	东吴基金
数据来源:Wind 王明弘/制表			

开发与申报决策,正是机构将投资者利益置于短期规模、赛道热度之上的直观体现。“能力圈是产品布局的前置前提,赛道热度与市场风口仅作为参考依据。我们

不会因单一赛道短期火热而盲目跟风布局,也不会因产品暂时缺乏渠道热度,就轻易放弃具备长期价值的投资方向。”平安基金相关负责人表示。

3 深耕差异赛道 特色化布局构筑核心优势

展望未来一两年公募行业产品创新格局,多家公募机构一致认为,差异化、特色化布局将成为行业核心发展主线。鹏华基金表示,公司将持续深耕主动权益产品创新,坚守主动管理核心本源,丰富持有期、滚动持有期、定期开放等多元化产品运作模式;提前布局国家战略导向类主题权益产品,引导权益资金精准投向国家重点发展领域。同时,稳步落地业绩报酬型基金,深度绑定基金管理人与持有人利益,充分释放主动管理的价值创造能力。此外,当前市场无风险利率中枢持续下行,市场对风险收益特征稳健的债券产品需求旺盛,公司将持续完善债券指数基金、债券ETF产品线,丰富“固收+”、多资产配置等特色产品供给。华南某大型基金公司表示,未来将持续拓展因子指数产品边界,丰富中低波动、资产配置、REITs等多元产品品类,持续驱动公募产品创新迭代,推动各业务线、各类型产品均衡完善、协同发展。在此基础上,公司将大力发展权益基金作为核心战略,进一步提升产品布局前瞻性,持续扩充不同投资风格、不同策略的权益

基金供给,全面强化产品差异化定位与长期投资运作能力。平安基金预判,未来1年至2年,公募产品创新将呈现“新品类开拓+存量产品精细化优化”双向并行的发展格局,二者并非相互割裂,而是互为支撑、协同赋能。其中,主动ETF作为全新新品类,大幅拓宽了行业创新边界。该产品兼具主动管理博取超额收益的能力与ETF场内交易透明、高效的优势,可为中长期机构及个人资金提供全新配置选择,也是监管层面重点扶持的创新方向。目前,平安基金已完成首批主动ETF申报,红利增强策略产品已顺利提交材料。在机构看来,主动ETF有效搭建了衔接主动投研能力与工具化资产配置需求的桥梁。多家公募均认为,费率优化、持有期机制完善、业绩基准约束强化等存量产品精细化升级,也是行业高质量发展的重要内涵。伴随监管持续强化基金业绩比较基准管理、深化行业费率改革,公募产品设计的合理性、投资者持有体验仍有持续打磨、优化提升的空间。

透析公募基金行业大变局 系列报道 (6)

权益类基金明显反弹 公募规模再度逼近40万亿

证券时报记者 赵梦桥

据中基协9月18日披露的数据,截至2026年8月底,我国境内公募基金管理机构共165家,其中基金管理公司150家,取得公募资格的资产管理机构15家。以上机构管理的公募基金资产净值合计39.63万亿元。与7月底的39.11万亿元相比,公募整体规模单月回升约5293.09亿元,环比增幅为1.35%,经历了7月份规模短暂的下降后,随即迅速企稳回升,再次逼近40万亿元的历史高位。具体来看,混合型基金成为了8月份规模反弹的主力类型。据统计,该类型基金在8月底的资产净值达到4.08万亿元,与7月底的3.83万亿元相比,环比大幅增长了约2567.93亿元,增幅达6.70%,占据

了整体增量接近一半的比例。尽管净值规模出现显著回升,但其份额却环比减少,8月份混合基金总份额为2.48万亿份,环比微降0.21%,小幅减少约52.63亿份,因此规模的提升主要归功于8月份二级市场出现了反弹——上证指数涨超4%,深证成指涨超3%,科创综指涨超8%,但微幅下滑的份额也表明,部分基民在反弹势头中选择了落袋为安。股票型基金也是类似情况,截至8月末,股票基金规模为5.03万亿元,较7月底的4.98万亿元增加了约496.61亿元,环比增幅为1.00%,份额则单月减少了789.15亿份。作为股票型基金的重要组成部分,月内多个ETF份额缩水较大,如华宝中证医疗ETF减少约73亿份,易方达沪深300医药ETF缩水超过50亿份,还有南方中证1000ETF、富国上证综指

ETF等30余只ETF单月份额减少超过10亿份。固收类产品方面,无论二级市场如何震荡,货基依然是基民的避风港,并延续了增长势头。数据显示,货币基金8月份的资产净值达到16.30万亿元,与7月底相比规模增加1476.80亿元,环比增幅为0.91%。华南某公募基金经理认为,货币基金规模持续攀升一方面是因为在宏观利率下行的通道中,银行存款利率不断调降,“存款搬家”的效应仍在持续,大量闲置资金涌入货币基金以寻求相对稳定的无风险收益;另一方面,尽管8月权益市场有所反弹,但整体避险情绪依然浓厚,ETF在没有出现绝对主线行情之前,货币基金仍是广大投资者乃至机构资金最适配的过渡性流动性管理工具。

债券型基金几乎与7月份持平。债基规模在8月底为11.96万亿元,较7月底仅微增156.81亿元,份额则下滑了542.25亿份。有机构研判,对于债市而言,“弱现实”基本面未发生实质性扭转,通胀回升主要由外部因素驱动,货币政策基调维持适度宽松,债市中期有多逻辑未变,但短期受资金面精细化调控与交易拥挤度抬升影响,更偏震荡格局,且仍需对油价、美联储、汇率和全球流动性保持关注。此外,截至8月底,QDII基金规模为1.03万亿元,与7月底相比增长了138.36亿元,增幅为1.36%。与股票基金类似,QDII基金的份额也出现了环比0.63%的下滑。基金中基金(FOF)则是8月份唯一一个规模与份额双降的品类,其资产净值环比下降33.97亿元,规模下滑至3271.83亿元。

QDII资格扩围 贝莱德基金成首家获批新设外资公募

证券时报记者 王小芊

外资公募跨境业务布局迎来新进展。近日,贝莱德基金获批合格境内机构投资者(QDII)资格,成为首家获批该资格的新设外资公募机构。在今年QDII额度两度扩容、证券基金类机构获批额度首次突破千亿美元的背景下,外资公募参与跨境投资市场的步伐进一步加快。贝莱德基金表示,将以此次QDII资格获批为新的起点,继续扎根中国、服务中国投资者,持续提升投资管理和客户服务能力。在符合中国法律法规及监管要求的前提下,稳步推进QDII相关业务及产品布局,进一步丰富境内投资者参与全球市场投资的渠道、拓展投资机遇。有业内人士指出,贝莱德基金获批合格境内机构投资者资格,显示出外资机构持续看好中国市场、深耕中国公募行业的态度。近年来,随着中国公募基金行业持续发展、居民财富管理需求不断升级,外资机构正通过设立公募基金公司、丰富产品类型和完善投研服务体系等方式,持续参与中国资产管理市场。贝莱德基金总经理郁蓓华表示:“过去五年,我们始终立足中国市场,持续建设本土投资能力,并将贝莱德的全球经验与中国市场实践深度融合。QDII资格的获批,是我们在华业务发展的又一个重要里程碑。未来,我们将进一步发挥全球平台与本土团队的协同优势,立足中国、连接全球,为中国投资者提供更加多元的投资选择和资产配置解决方案,助力他们实现长期投资目标。”近年来,随着中国居民财富管理需求不断升级,投资者对跨市场、跨资产类别配置的关注度持续提升。全球资产配置能够增加投资机会,并通过不同市场、资产类别的互补优势,增强投资组合的多样性与韧性。谈及中国投资者需求的发展趋势,郁蓓华表示:“随着财富管理理念不断成熟,中国投资者正从单一产品投资逐步走向更加多元、长期的配置思维。我们期待依托贝莱德的全球投资洞察与本土团队对市场的深入理解,为投资者提供丰富的投资工具和解决方案,更好地满足投资者长期、全球化的资产配置需求。”从行业趋势看,QDII资格扩围和投资额度扩容,正在共同提升境内机构配置全球资产的能力。随着更多公募管理人进入跨境投资市场,境内投资者参与海外市场的合规渠道有望继续丰富。

上银基金迎来新“掌舵人” 8月以来8家公募换帅

证券时报记者 王小芊

近日,上银基金发布高级管理人员变更公告,姚秦出任公司总经理。随着总经理到位,公司管理层已基本稳定,各项经营管理工作正常有序推进。公告显示,姚秦为博士研究生,历任中国建设银行上海市分行国际业务部资金交易部副经理、金融市场部经理,上海银行总行投资银行部总经理助理、总行营业部总经理助理、金融市场部副总经理、金融同业部总经理、零售业务部总经理、尚诚消费金融公司董事长、总行董事会办公室主任等职。据知情人士评价,姚秦的履历横跨金融市场、投资银行、机构同业、零售业务等多个领域,在公募基金的投资端和销售端都具有相关经验。资料显示,上银基金成立于2013年8月,上海银行和桑坦德投资控股有限公司分别持股80%和20%。截至2026年6月末,公司公募资产管理规模达2653亿元,非货币公募规模为1641亿元。目前,上银基金业务覆盖主动权益、固定收益、指数量化及多资产配置等领域。在权益投研方面,公司围绕数字经济、半导体、战略资源、先进制造等方向展开布局,并持续完善投研体系和产品矩阵。上银基金回应证券时报记者称,未来,公司将进一步夯实与股东的战略协同基础,充分整合双方资源优势,筑牢稳健发展根基。同时,以投研能力建设为核心,深化投研一体化平台建设,持续深耕固收业务,加快权益业务提质增效,有序推进多元资产配置布局。

记者注意到,下半年以来,公募基金高管调整较为频繁,多家机构相继完成总经理等核心管理岗位的人事安排。仅8月以来,上银基金、北京京管泰富基金、华银基金、富达基金(中国)、长安基金、宏利基金、合煦智远基金、兴华基金等多家机构已先后迎来新任总经理。有业内人士认为,管理层的平稳衔接,有助于保持公司经营、投研及客户服务的连续性。从近期变动情况看,相关人事安排既有新任管理层补充,也有围绕公司治理、业务发展需要作出的调整。对于基金公司而言,总经理负责经营管理、业务统筹及内外部资源协调,其履新后的首要任务,通常是确保经营管理平稳运行,并推动投研、产品、渠道等体系形成合力。当前,公募基金行业竞争持续加剧,投资者对产品业绩、服务能力和长期陪伴的要求不断提升。在此背景下,基金公司通过完善管理层配置、强化专业能力建设,为后续发展夯实基础,仍是行业发展的重要课题。



证券时报
基金观察室
ID: Fundgcs