深化改革 锻造韧性

金融机构共探高质量发展新路径



本报记者 冷翠华 方凌晨

11月27日，由《证券日报》社有限责任公司主办的“2026证券市场年会”在北京举行。

主题为“发展之机 变革之力——金融机构转型与价值创造”的圆桌论坛，由中邮证券副总裁、首席经济学家黄付生主持，新华基金总经理胡三明、新沃基金总经理李曦、汇泉基金董事长孟朝霞、弘康人寿总经理周宇航、众惠相互董事长李静等五位嘉宾，围绕金融机构新增长点、从规模扩张转向价值创造的改革路径、跨周期经营能力等话题展开讨论，共同勾勒出行业高质量发展的主线：立足新机遇，向改革要动力，以韧性行稳致远。

多因素打开增量空间

科技革命、居民财富迁移和资本市场深化改革等因素，为金融行业打开了新的发展空间。处在不同赛道的公募机构和保险机构，面对的机遇也各有侧重。

胡三明表示，目前，公募行业的主要增长点集中在指数化投资、“固收+”和多资产策略、量化投资、养老金融四个方向。

李曦认为，对中小公募机构而言，关键在于充分挖掘自身差异化禀赋，主动避开与头部公募机构的正面竞争，走特色化发展之路。

孟朝霞表示：“作为资本市场重要力量，公募机构持续投身投融资综合改革，各类工具化创新产品布局的方向，就是改革开放和科技进步的方向。”

聚焦保险行业，周宇航认为，随着人们预期寿命的延长，长寿时代已经全面到来，养老、医疗、失能护理的现实需求持续增长；在市场利率下行背景下，分红险、年金险等长期储蓄型产品，正逐渐成为家庭财富的“压舱石”。但保单零散、保障排序靠后，突破口是让客户从“想买”变成“买得起”。

李静以众惠相互的实践为例，畅谈对多层次医疗保障的看法。她表示，中国健康保险市场发展潜力巨大已成为各方共识。

持续推动相关变革

将潜在的市场机遇转变成实实在在的市场增长，并实现行业高质量发展，需要金融机构从规模扩张转向价值创造，持续推动相关变革。

考核是“指挥棒”。胡三明介绍，在监管新规推动下，公募行业正在推动长周期考核，弱化短期规模指标，把考核重心向投资收益、持有人盈利情况倾斜。机构也应主动对标改革方向，将考核指标从净值转向投资者收益，强化业绩比较基准的硬约束，实现内部激励长期化和利益绑定、考核改革与平台化投研互为支撑。

具体到公募机构如何发挥特色构建优势，李曦认为，中小公募机构具有沟通成本低、机制灵活、协调效率高的优势。把优势转化为长期动力，关键在于“一激励、两效率”。“一激励”即长效激励，如通过股权激励招人留人，把投资行为变成长期价值创造；“两效率”是指决策效率和投研一体化效率，精简冗余流程，让经营方针切实贯彻，并以平台化建设实现投研无缝衔接。

与此同时，数字化正在持续改变公募机构的投研和服务。孟朝霞说，投研端借助AI（人工智能）效率大幅提升。在持有人服务端，过去个人投资者服务主要依靠渠道，未来公募机构需要进一步通过客户分层实现产品与投资者精准匹配，依托工具与投教提升体验，服务好个人投资者。

周宇航从产品和渠道两端谈保险行业价值转型：产品端，弘康人寿以用户为中心，化繁为简，例如推进部分健康险机器秒赔，养老产品缴费由年交改为月交，降低缴费门槛。渠道端，从经营渠道走向经营用户，探索“轻获客、重运营、长陪伴、终身价值挖掘”，推进全生命周期管理。

“牌照、机制都不自动构成优势，真正的优势是精准定位和持续的能力建设。”李静表示，面对高度同质化的市场，众惠相互一边通过互联网平台销售普惠型产品，一边深耕带病体保险这一专营赛道。带病体保险不只是风险转移，更是连接客户与健康管理、医疗服务的纽带。

增强韧性穿越周期

金融机构能否行稳致远，关键要看跨周期的经营能力。

谈及如何培育长期投资能力，破解“基金赚钱、基民不赚钱”难题，胡三明认为，公募机构要坚持价值投资、长期投资，不博取短期波动和押赛道带来的收益。同时，投资者也要树立正确的投资观，不追求短期暴富，而是通过时间带来的复利赚钱。此外，销售机构不能制造焦虑，市场上涨时不一味追求规模，市场震荡时鼓励逆周期发行。

李曦从投研端和回报端回应增厚投资者长期回报的问题。投研端，公募机构需结合自身禀赋长期耕耘，考核由短期排名转为三到五年回报，将投资者收益和满意度纳入考核；回报端，要结合市场判断和产品运营做平衡。

对于提高公募机构业绩的稳定性和可持续性，孟朝霞认为应从三个方面着手：宏观上需要各方共同培育资本市场慢牛的大环境；中观上各类金融机构都要摒弃规模排名至上的文化；微观上公募机构要推行长周期考核和股权、期权激励并行的长期主义。

周宇航把跨周期经营能力放到生态里看。“在低利率环境下，要立足生态视角，把保险从一款产品升级为一种生活模式，给客户带去更高价值，仍大有可为。”周宇航表示。

“保险行业本身就是经营风险的，保险公司最大的风险是战略风险，做不到健康、稳健、可持续，就要重新审视商业模式和市场定位。破解普惠保障的可及性与可持续性难题，核心是依靠清晰的战略和自身能力的提升。”李静认为。

总的来看，面对复杂的市场环境，金融机构实现高质量发展的关键，不在于追逐短期风口，而在于立足自身禀赋构建核心竞争力，以持续的价值创造赢得客户信任。

鑫元基金总经理于景亮：

四大增长逻辑支撑机构长期发展



本报记者 方凌晨

11月27日，在《证券日报》社有限责任公司主办的“2026证券市场年会”上，鑫元基金总经理于景亮发表题为《从规模扩张到价值创造——金融机构如何重塑增长逻辑：鑫元基金的实践与思考》的主旨演讲。

结合鑫元基金的实践，于景亮总结分享了四方面的增长逻辑：一是坚持以人为本，激发队伍内生动力；二是坚持专业立身，筑牢价值创造根基；三是坚持风控前置，守牢稳健发展底线；四是坚持“结硬寨、打呆仗”，保障行稳致远。

在坚持以人为本方面，于景亮认为，资管行业归根到底是“人”的事业，只有成就员工，才能更好地成就投资者。一方面，要通过满足员工不同层次的需求激发其内生动力；另一方面，要以“四问四比”衡量价值，评价一个人、一个团队，要以“四问”衡量其为投资者、股东、公司、同事创造了多少价值，其中为投资者创造价值始终摆在首位；“四比”则是与目标、市场、同业和自己比较。考核结果与晋升、薪酬挂钩，薪酬递延、基金跟投等机制让团队与投资者利益长期同频。

在坚持专业立身方面，于景亮从锻造“准、快、稳”的投研体系、构建多元发展格局和以能力圈覆盖朋友圈三方面展开分享。

投研建设上，研究判断力求精准，交易执行以快制胜，风险控制稳字当先，方向布局领先半步。在此基础上，构建“平台式、一体化、多策略”投研体系：顶层成立大类资产配置小组统筹宏观研判，向下贯通产业、行业与企业研究；推动投资决策、交易执行、风险控制一体化运作；推动平台赋能与个人专长相结合，倡导“专业专注、共商共享、共同成长”的投研文化，把个人经验沉淀为团队能力。产品布局上，坚持“上接国家战略与政策导向，下接客户配置需求”：国家战略指明重点方向，产业研究判断长期价值，客户需求决定产品形态。以固收为根基，鑫元基金逐步形成固收、固收+、权益、量化和多元资产协同发展的格局。投资者和渠道端，朋友圈有多大，取决于能力圈有多大，在以专业研判赋能客户的同时，做好有温度的专业陪伴。

在坚持风控前置方面，于景亮认为，一是把风控关口前移，构建“前置+主动”的全面风险管理体系和四级风险架构；二是推动投研风控一体协同，风控前置能创造价值，关键在于投研与风控同频；三是让“人人都是风险管理者”成为全员行为自觉。

在“结硬寨、打呆仗”方面，于景亮认为，要坚持“制度管事、流程管人、文化管魂”：一是把“要求写入制度、制度写入流程、流程写入系统”，二是一张蓝图干到底，三是数智赋能沉淀能力。这一理念在鑫元基金的发展实践中得到持续贯彻和验证，五年来鑫元基金累计修订制度和流程400多项；围绕“强优势、补短板、创特色”，连续实施两期三年发展规划；目前30余项人工智能应用已在投研、交易、营销、风控等环节落地。

信达澳亚基金总经理方敬：

公募基金五方面入手做强耐心资本



本报记者 方凌晨

11月27日，在《证券日报》社有限责任公司主办的“2026证券市场年会”上，信达澳亚基金总经理方敬发表题为《让“长钱”成为“长资本”——金融机构如何做强耐心资本》的主旨演讲。

方敬认为，公募基金是连接居民财富与实体经济的重要桥梁，也是长期资金入市的重要载体。做强耐心资本，既是行业服务国家战略的责任所在，也是行业自身高质量发展的现实需要。展望未来，公募基金管理人可从五个方面持续探索。

一是优化产品供给，让产品期限与产业周期更匹配。持有期产品、定期开放产品、养老目标基金等，能够较好地稳定资金结构，为管理人布局长周期机会创造空间。产品设计的价值，在于帮助资金找到合适的持有节奏，而非单纯限制流动性。

二是完善考核激励，引导长期行为。适度提高中长期业绩在考核中的权重，探索滚动考核、薪酬递延、长期跟投等安排，把管理人和持有人的利益放在同一时间尺度上。考核机制的优化，是长期投资文化落地的重要基础。

三是深化投研建设，提升价值发现能力。建立稳定、清晰、可延续的定价框架，加强对技术路线、客户验证、产能节奏、竞争格局的产业级跟踪，重视企业的长期壁垒而非短期增速。同时保证研究投入的连续性，让团队有条件做深、做透产业研究。

四是优化组合管理，理性看待波动。把短期净值波动与企业价值的实质变化区分开来，在基本面稳定、估值具备吸引力时保持定力；同时通过行业适度分散、个股集中度管理、压力测试等手段控制尾部风险，用可承受的波动去争取长期的复利回报。

五是加强投资者陪伴，稳定市场预期。持续、坦诚地与持有人和渠道沟通产业的周期特征、产品的收益来源与波动特征，帮助投资者建立合理的长期预期；优化销售端评价机制，更加注重长期保有与客户体验。良好的沟通，是长期资金留在市场的重要保障。

“随着长期资金入市机制不断完善、行业投研能力持续提升、投资者理念日益成熟，‘长钱’化为‘长资本’的基础会越来越坚实。同时这离不开监管部门的引导、行业的自律、机构的努力和投资者的理解，是一个共同建设的长期过程。”方敬表示。

中国外贸信托总经理马绍晶：

让信托服务贯穿新质生产力发展全周期



本报记者 昌校宇

11月27日，由《证券日报》社有限责任公司主办的“2026证券市场年会”在北京举行。在金融分论坛上，中国对外经济贸易信托有限公司（以下简称“中国外贸信托”）总经理马绍晶围绕金融助力新质生产力发表演讲时表示，金融支持不能仅停留在“多给资金”层面，而应形成覆盖技术研发与验证、产业转化、质效提升和人才激励的系统性服务。

马绍晶认为，新质生产力不是产业局部调整，而是一套覆盖技术、产业、制度和人才的体系化安排。这意味着，金融要真正走到产业场景中，看技术、看里程碑、看成长轨迹，在企业每一个发展阶段，都能以合适的服务形态和模式陪伴成长。

马绍晶分析，信托制度与新质生产力企业的资产形态、成长期限、风险收益特征可以高度适配。一是多元财产受托能力可适配多元资产形态。二是长期存续与多元资金组织可适配成长期限。三是工具集成与生态链接可适配风险收益特征。创新活动具有非线性特征，单一主体难以独立承担全周期不确定性。信托具有跨市场资源配置、多金融工具集成等优势，基于灵活架构设计，可与政府部门、科研院所、各类金融机构等协同合作，创新风险收益共担机制。

在实践层面，马绍晶介绍，中国外贸信托围绕新质生产力全周期推进“服务+资管”协同，在初创阶段通过股权投资“投早、投小、投硬科技”，将风控前移到产业研究；在成果转化阶段探索知识产权信托、数据资产信托，服务无形资产确权、流通和价值实现；在规模化阶段以服务信托支持绿色资产运营和存量资产盘活；在成熟转型阶段探索股权家族信托和特殊资产综合服务。他表示，专业受托服务的价值在于帮助企业实现风险隔离、现金流管理和流动性提升。

在马绍晶看来，信托业应强化生态协同、发挥金融合力，让多元金融服务抵达创新最前沿，陪伴更多新质生产力企业成长，为服务国家战略和经济社会高质量发展贡献力量。

泰信基金董事长李高峰：

技术平权让基金业竞争回归能力本身



本报记者 昌校宇

11月27日，在《证券日报》社有限责任公司主办的“2026证券市场年会”上，泰信基金董事长李高峰围绕“技术平权与基金业的百花齐放”发表了主旨演讲。贯穿其发言的一条主线，正是技术平权如何改变公募基金行业的竞争基础。

在李高峰看来，近三年技术层面出现两大值得重视的趋势：人工智能与线上营销。二者看似分属不同领域，却指向同一个结果——技术平权。所谓技术平权，是指算力可以租、模型可以买、平台可以接入，技术手段变得更加开放、平等、可获取，中小基金公司也能用得上、用得起。技术平权不是平均主义，而是技术可得性的提升，它让竞争更多回到能力本身。

先看人工智能。李高峰将其对行业经营模式的影响分为工具级应用、能力级应用、模式级应用三个层级，这三个层级也对应着技术平权由浅入深的过程。李高峰同时提醒，人工智能把风控与合规推到新位置，合规审核要嵌入流程，风险识别从“人审”转为“机审加人核”。信息传播加快后，同一时间掌握同一信息的市场主体增多，可能带来趋同行为增多，进而增加市场波动性。对个人投资者占比较高的我国市场而言，更需要前置风险防范、强化适当性管理和投资者保护。这也是在技术平权背景下，行业必须正面回应的现实命题。

再看线上营销。李高峰表示，线上渠道触达更广、成本更低、反馈更快，也让中小基金公司不必依赖网点密集、合作门槛较高的银行渠道，具有普惠意义。渠道层面的技术平权，正在改变中小基金公司的触达能力。

两个趋势叠加，会带来什么变化？李高峰认为，人工智能与互联网营销的共同特征是开放、平等、可获取，头部基金公司与中小公司在基础设施、渠道覆盖、品牌声量上的差距正在缩小。技术平权的主线作用也正在于此：它没有消除竞争，而是改变了竞争的基础，让能力、专业和合规变得更重要。

作为一家中小基金公司的董事长，李高峰更愿意把当下看作关乎中小基金公司生存发展的机遇窗口。他说：“未来五年回头再看，中小基金公司出现大分化的原因，很可能就在于谁更早、更深地理解并运用好技术平权这一趋势。”

中邮证券副总裁、首席经济学家黄付生：

科技产业长期趋势要看生产率提升与价值深耕



本报记者 周尚仔

11月27日，由《证券日报》社有限责任公司主办的“2026证券市场年会”在北京举行。中邮证券副总裁、首席经济学家黄付生发表主题演讲时表示，全球经济正在经历一场以人工智能和半导体为核心的技术变革，市场主线从短期景气博弈逐步转向对科技产业长期价值的深耕。

黄付生认为，全球贸易和资本结构正在发生重要变化。科技及相关行业的资本开支占比持续上行，大宗商品行业占比不断收缩，资金流向半导体与算力基建的趋势较为明显。同时，全球资本配置结构也在变化，权益类资产配置规模有所上升。

在产业格局方面，黄付生表示，全球工业利润正在加速向掌握人工智能产业链核心环节的少数龙头企业集中，广大中间制造业仍然是利润的输送方。从产业观察角度看，那些既缺乏技术壁垒、又缺乏生态支撑，容易陷入价格战的中间环节，需要关注其竞争格局变化；两端的高壁垒环节更值得持续跟踪。

在中国科技产业方面，黄付生表示，科技企业利润率正在修复，但盈利仍待追赶。本土科技企业高研发高投入，利润率从低点回升，绝对水平仍有提升空间；价格竞争挤压毛利，投入转化为利润还需时间。中国人工智能企业的全球化路径与上一轮互联网“出海”有所不同，部分中国人工智能企业凭借轻资产模式、高性价比和开源生态，在东南亚、中东等增量市场形成一定渗透能力，这一趋势值得持续观察。

面向未来，黄付生表示，中国经济增长模型正在从旧模式转向新引擎，过去依托工业化、城镇化、互联网化三大模式，以要素投入驱动规模扩张；未来将转向四大新支柱：新质生产力、新型工业化、超大规模内需和高水平开放。这一转型本质上是从要素驱动向创新驱动跃迁，核心金融载体也从土地财政转向资本市场；股权市场将承接核心资源配置功能，成为“科技—产业—金融”正向循环的关键枢纽。

黄付生表示，科技迭代是一个长周期过程：短期看，市场围绕景气和订单博弈；中长期看，最终要落到产业壁垒、盈利兑现和价值深耕。对人工智能与新质生产力的方向保持信心，同时也对资本开支节奏变化、行业盈利分化和估值波动保持清醒。