

公募2026年投资策略趋于明朗: 盈利接棒估值 科技与周期共舞



视觉中国图片

□本报记者 张韵

近日，多家公募基金公司发布2026年投资策略报告，投资策略趋于明朗，核心研判形成较多共识，普遍认为A股将迎来“盈利接棒估值”的关键转换，市场行情有望在盈利修复中得到延续。AI科技与周期复苏成为备受青睐的两大核心主线。“固收+”资产配置品种少见地被纳入策略报告，获重视程度明显提升。

投资逻辑：盈利成核心驱动

“盈利修复”成为公募2026年投资策略报告的核心关键词。多家机构认为，2026年权益市场驱动逻辑将从2025年的估值扩张转向盈利改善。

平安基金权益投资总监神爱前明确指出，相较于2025年，2026年市场上涨驱动力或将更多来自企业盈利驱动与行业催化。内外部环境共振有望驱动市场行情稳步延续。

招商基金也认为，企业盈利或持续修复，A股将从估值抬升的“急而促”行情过渡到盈利支撑的“缓而慢”行情。

鹏华基金认为，从历史来看，A股缺乏连续三年估值扩张的经验，2026年企业盈利情况可能直接决定指数方向。从估值扩张到盈利消化估值，市场通常会发生风格切换。

谈及盈利修复的动力，多家机构观点指向宏观经济与资金面，认为2026年海内外有望呈现偏宽松的政策环境，叠加历史基数较低，经济温和复苏概率较大；在资金端，居民储蓄向权益类资产迁移的趋势有望延续，保险、社保等长期资金或持续入市。

长城基金权益投资部基金经理苏俊彦认为，A股盈利在连续三年下行后，2025年已出现企稳拐点，在财政支出持续发力等多重因素影响下，2026年有望迎来盈利增长的拐点。

大成基金混合资产投资部总监孙丹认为，产能利用率、资产周转率低位企稳回升将带动企业盈利能力改善。2025年上市公司盈利已边际改善至个位数增长，预计2026年将延续这一态势。

投资主线：科技与周期备受关注

在盈利驱动逻辑指引下，科技与周期两大方向成为多家公募对投资主线的共识。在科技

赛道中，AI成为关注焦点；在周期板块里，化工、贵金属颇受青睐。

平安基金明确将科技创新与周期品供需再平衡列为2026年两大投资主线。其中，科技领域聚焦全球AI资本开支高速增长带动的硬件创新机会，以及自主可控叠加国内AI产业需求带动的国产半导体产业链投资机会；周期领域关注供给约束良好、需求温和复苏的品种，如化工和铜、铝等工业金属。

招商基金2026年投资策略报告也是重点围绕AI科技和周期地产方向展开。并认为，全球AI科技产业仍处于“大基建时代”，应用大繁荣的外部环境尚未成熟，长期机遇大于短期风险。同时，地产行业变化趋势值得关注，关注房产中介、建材、物管、商管和家居等相关标的。

前海开源研究驱动混合基金经理崔宸龙表示，2026年较为看好大科技行业和与经济复苏相关的行业。大科技行情在2026年有望持续，但可能会呈现分化态势。关注机器人以及AI里有明显技术升级的方向。2026年经济有望进一步复苏，看好“反内卷”基调下的光伏、生猪养殖、航空、快递、化工等领域。

大成基金首席权益策略分析师耿睿坦指出的2026年核心主线同样包括科技和周期方向。科技关注AI及需求外溢。北美互联网厂商的资本开支、电力及建筑投资的持续扩张，有望让AI产业趋势具备强确定性。周期方面关注供需收缩后的涨价主线。若需求端边际改善，顺周期板块机会将增多。此外，关注外需产业出海相关机会。

除科技和周期两大核心主线外，部分机构还提及消费、医药板块的估值修复机会，认为随着宏观经济复苏带动居民收入提升，消费需求有望逐步回暖，其中服务消费获更多关注。医药板块受益于政策环境改善与创新药研发突破，具备长期投资价值，其中被提及较多的是创新药投资机会。

投资理念：资产配置重视度提升

值得注意的是，与往年相比，公募2026年投资策略报告关于资产配置的内容明显增多。其中，债券打底、权益增强的“固收+”产品尤其获青睐。

长城基金债券投资部基金经理张校指出，2026年“固收+”产品仍将迎来“天时、地利、人和”的发展环境，有望开启第三轮规模扩张周期。规模增长得益于资管新规后保本理财退出带来的替代需求、低利率下纯债产品收益承压催生的配置转移，以及权益市场回暖带动的业绩提振。

大成基金指数与期货投资部执行总监孙雨认为，在全球低利率环境下，国内被动工具型产品将持续快速发展。A股处于新旧动能转换期，有望靠增量资金与企业盈利边际改善继续上台阶，投资可聚焦“固收+”创新品种、中小市值量化及多资产分散布局。

平安恒泽混合基金经理刘斌斌认为，由于2025年利率维持低位，权益市场赚钱效应显著，“固收+”产品规模迅猛增长。展望2026年，对“固收+”市场发展持乐观态度。“固收+”产品

有望继续发挥其股债配置的优势，通过动态调整资产配置比例，在控制回撤的同时捕捉市场机遇。

此外，FOF、境外资产配置等多元配置方式也获得一定关注。例如，平安基金产品研发中心总经理谢娜介绍，平安基金创新性地推出“FOF固收+”产品，通过FOF模式二次分散风险，并将资产配置范围扩展至全球股票、债券、商品等多类资产。景顺长城基金、大成基金、长城基金均提及对境外投资配置的关注。

景顺长城基金表示，境外市场也是2026年关注的重要资产配置领域。对港股市场持乐观展望，国内稳增长政策有望提升港股盈利预期，特别是互联网、消费、科技等板块具有较好的投资价值，此外，对美国、欧洲和日本股市保持关注。

大成基金国际业务部高级基金经理冉凌浩认为，2026年AI浪潮有望延续，支撑盈利持续高增。预计2026年盈利增长仍将推动美股走强，但指数增幅可能不及盈利增速，阶段性波动概率提升。

长城基金国际业务部副总经理曲少杰提出，海外投资倾向采取“哑铃策略”。哑铃的一端是美股科技，其正处于人工智能工业革命的关键阶段。哑铃的另一端是港股红利资产，这类资产堪称投资“压舱石”。

总结来看，公募2026年投资策略普遍认可盈利或成为驱动市场行情的核心逻辑，投资主线重点关注以AI为代表的科技创新，以及周期复苏等两条主线，同时重视采用更加多元的配置策略以应对市场变化。

祥峰投资刘天然：做硬科技转化的共创者

□本报记者 张舒琳

1月8日，手术机器人公司深圳市精锋医疗科技股份有限公司（简称“精锋医疗”）在港交所成功上市。作为中国首家同时拥有多孔、单孔和经自然腔道三大手术机器人平台的公司，精锋医疗上市标志着中国在高端医疗装备领域实现了重大突破。

自2017年成立以来，精锋医疗累计完成6轮融资，总金额超20亿元，投资方涵盖红杉中国、淡马锡、博裕资本等头部机构，以及社保基金、中国国企混改基金等“国家队”资金。

精锋医疗上市，为祥峰投资在机器人赛道再添重要IPO案例，这也是该机构在半年内斩获的第二个IPO项目。近日，中国证券报记者专访了祥峰投资中国基金合伙人刘天然，探讨其硬科技投资的逻辑。

关注临床价值

1月8日，精锋医疗在港股上市，上市首日涨幅超过30%。截至IPO前，精锋医疗股东包含红杉中国、淡马锡、博裕资本、社保基金、祥峰投资等数十家机构，体现出较高的资本认可度。

回顾其融资历程，2018年，精锋医疗A轮融资吸引了中恒汇金、广远众合、嘉兴燧子等多家机构；2020年，联想之星、国策资本等现身其Pre-B轮融资；2021年，精锋医疗B轮融资超过5



亿元，投资机构包括红杉中国、淡马锡、博裕资本、祥峰投资、国策投资、三正健康等；2021年的交叉轮融资中，社保基金、中国国企混改基金、OrbiMed、LYFE Capital、祥峰投资等现身，公司融资额超2亿美元，估值超15亿美元。

精锋医疗是刘天然在香港的第三个IPO项目。回顾对精锋医疗的投资过程，刘天然表示，

2020年，国内手术机器人行业初露锋芒，精锋医疗刚步入临床阶段。彼时行业热度渐起，但刘天然和团队并未急于出手，而是深入手术室、与医生访谈、分析患者数据，持续追踪验证团队执行力、产品落地能力、与医生的配合度等指标，串联技术、临床、政策等全要素判断项目潜力。

最终，刘天然被精锋医疗创始人王建辰、高元倩的实力与初心打动。这对“85后”博士夫妇均毕业于天津大学，分别深耕于麻省理工学院、哈佛大学相关实验室，一人主导软件、一人执掌硬件，技术路径清晰明确。在她看来，创始人夫妇的价值，不仅在于名校背景，更在于他们数百小时泡在手术室里积累跟台经验，并成为临床痛点的解决者。这正好契合了刘天然的投资理念——只有能够解决临床真问题的技术，才具备长期价值。

在医疗硬科技投资领域，刘天然的投资逻辑清晰：第一，不追风口追需求；第二，在手术室里做尽调；第三，聚焦真正创造价值的企业。这三大核心准则，指引着她在高壁垒的手术机器人赛道精准布局。

刘天然强调，精锋医疗的成长验证了一条关键路径：顶尖科学家的基因，必须与深度临床洞察结合，才能跨越从实验室到手术室的“死亡之谷”。这要求投资人必须有同样的耐心与专业，与创业者一同进入手术室，进入产业链的核心地带，去理解产业的瓶颈与机会。

手术机器人的终局是智能

精锋医疗上市，为祥峰投资在机器人赛道再添重要IPO案例。谈及祥峰投资在精锋医疗发展过程中的角色，刘天然定位为共创者。“在关键节点，我们协助企业聚焦战略、引入淡马锡等全球顶级资本。”她认为，资本最大的价值，是助力技术成果更好地落地转化。

在她眼中，精锋医疗象征着中国高端医疗装备产业的一个重要转折点。“我们从供应链的跟随者，开始成为全球价值网络的贡献者。”她表示，在精锋医疗可观的国际收入占比与源源不断的海外订单背后，靠的是企业系统能力的输出。

展望未来，刘天然表示，手术机器人的终局一定是智能化。未来的手术，将从“人主机辅”走向“机主智辅”，而精锋医疗已在这一浪潮中走在前列。手术机器人的竞争终局，还将是智能化与远程化的融合，从“延伸医生的手”演进为“增强医生的脑与决策”。

投资精锋医疗也让刘天然有了更深刻的思考。她认为，国内创新领域的下半场，核心不是成本优势或模式创新，而是在基础的学科、漫长的链条、苛刻的临床场景中，锤炼完成系统性突破的能力。刘天然表示：“这条路很难，但一旦走通，未来将会持续涌现出能够定义下一个十年的中国力量。”