

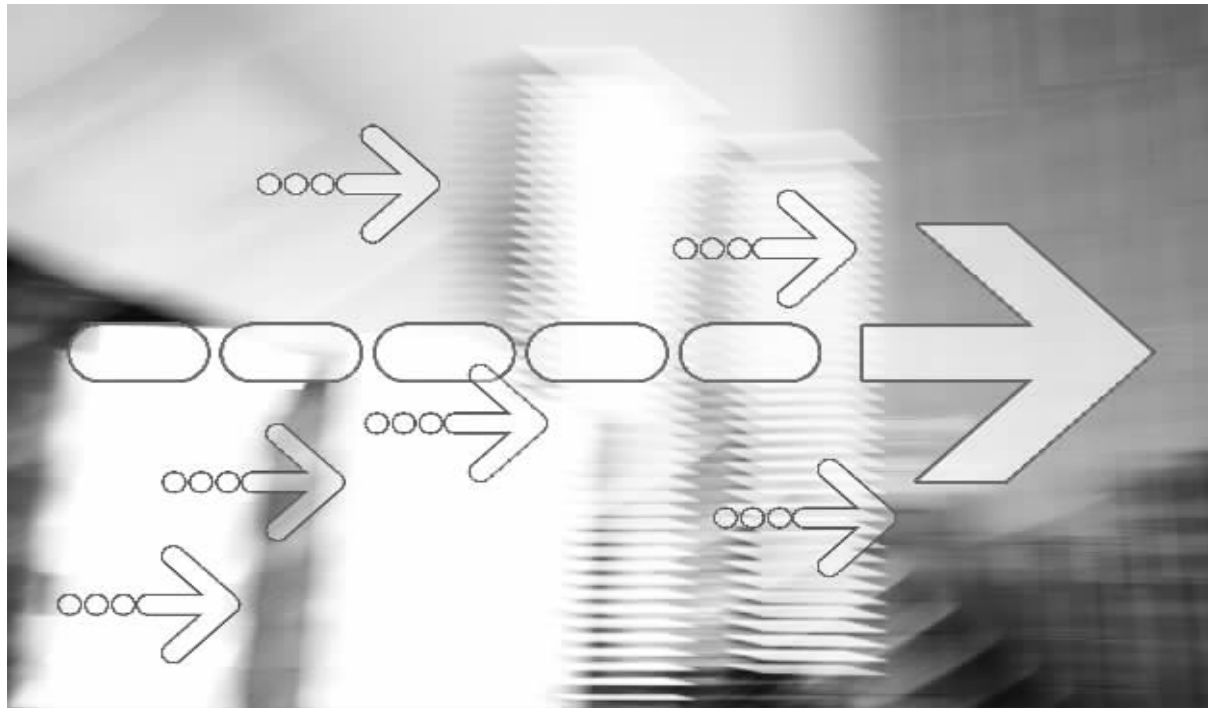
公募争相布局 “固收+”与FOF规模骤增有何玄机

□本报记者 张韵

面对潜在的万亿级居民存款搬家这块大蛋糕,各类资管机构早已跃跃欲试,公募机构也不例外。

近日,中国证券报记者调研获悉,部分公募基金公司正以“固收+”、FOF两类产品为核心抓手,加速跻身银行理财产品池,试图承接从储蓄端流出的稳健资金投资配置需求。

2026年一季度末发布的数据显示,“固收+”与FOF产品规模实现跨越式增长。新发与存量产品同步发力,头部公募与中小机构各显其能。业内人士指出,低利率环境下,“固收+”与FOF产品有望成为承接居民储蓄迁移的核心载体,公募与银行理财的协同互补趋势将进一步凸显。



视觉中国图片

新发存量齐扩容

据悉,“固收+”产品一般指以固定收益类投资打底,以权益类投资力争实现收益增强的产品。FOF产品指基金中基金,持仓以基金为主。两类产品均在近年来出现明显扩容趋势。

“固收+”层面,行业似乎尚未有十分精确统一的分类口径。纵观目前常见的分类方式,大多将一级债基、二级债基、偏债混合基金纳入“固收+”范畴。根据这一统计口径,Wind数据显示,截至今年一季度末,此类产品规模已突破3万亿元。相较于去年末,仅3个月时间,规模增长超4600亿元。

其中,一季度新成立基金超过120只(不同份额分开计算),合计发行规模超过570亿元。

相较于去年同期,无论是产品数量还是发行规模,均明显增加,发行规模增幅超过60%。

存量产品中,已有60只基金规模均超过100亿元。相较于去年末,百亿规模基金数量增长超50%。景顺长城景颐双利A、南方宝元债券E、鹏华双债加利D、招商信用增强A、中邮睿信增强A五只基金更是在仅一个季度时间里,规模骤增超百亿元。此外,规模实现翻倍增长的基金数量逾300只。

值得注意的是,细看仓位配置情况,上述统计口径下,不少基金的股票仓位其实超过50%。早在2022年8月,曾有媒体披露,在申报“固收+”新产品时,权益投资比例须在10%至30%;

在老产品宣传时,基金合同定义的投资组合中权益资产占比上限超30%的产品,不能在宣传时将其称作“固收+”基金。

不止一位基金人士在接受采访时表示,应将权益仓位比例低于30%的算在“固收+”范畴内。据此,若按照权益仓位低于30%的粗略口径(剔除基金合同规定股票仓位比例大于30%、一季度末实际股票仓位超过30%的基金)进一步筛选,相关基金规模约2万亿元,同样较去年末大幅增长,增量亦超过4000亿元。

FOF层面的统计口径相对清晰。数据显示,一季度末,全市场FOF规模超过2800亿元,较去年末增超600亿元,增幅超过30%。

新发市场尤为火热,一季度新成立FOF超过100只,合计发行规模超690亿元,均较去年同期实现数倍增长。博时盈泰臻选6个月持有、中欧盈欣稳健6个月持有旗下A、C份额合计募资均超过50亿元。工银盈泰稳健6个月持有混合(FOF)募资也超45亿元。

存量产品里,上百只FOF规模较去年末增长超过50%。更有多只迷你产品实现规模腾飞。例如,建信福泽安泰混合(FOF)C规模从去年末的不足2500元,猛增至今年一季度末的超7亿元;南方浩鑫稳健优选6个月持有混合(FOF)A则从去年末的不足5000万元,一跃成为10亿元级别的产品。

锚定银行理财池

“固收+”和FOF产品规模突然大增背后有何奥秘?这一原本相对小众的品种为何摇身一变,成为诸多公募机构争相布局的香饽饽?

据了解,这一变化背后或离不开市场生态的变化。其中的一个核心触点便是潜在在万亿级居民存款搬家潮的吸引。如何抢先分得一杯羹,或将成为资管机构新的战场。

业内人士分析称,低利率环境中,银行存款留存难度提升,理财产品打破刚兑、净值化转型持续深化。面对稳健投资者既追求资金的安全性,又渴望获得比传统存款、纯固收产品更高的收益率,传统的理财产品供给难以满足需求。

在此情形下,银行渠道需要引入更多产品,

公募以稳健投资风格为主的“固收+”、FOF恰好能契合需求。而且银行作为居民储蓄的主要载体,拥有庞大的零售客户基础和线下渠道,其理财产品池往往是居民资金配置的核心场景之一。公募基金通过与银行合作,跻身银行理财产品池,能够借助渠道优势,触达海量稳健型投资者,快速承接存款搬家资金。这些或是相关产品规模大增的重要原因。

目前,已有多家公募机构和银行实现双向奔赴。例如,招商银行推出TREE长盈,中国建设银行推出龙盈FOF,中国银行推出中银慧投,均以FOF产品为主。部分专属计划已纳入多只公募FOF产品。

工商银行则于日前宣布推出“工盈研选”基金销售服务品牌,首期推出“安盈”“智盈”两个产品系列,“安盈”系列聚焦固收和固收+产品,“智盈”系列聚焦权益指数类产品。景顺长城基金旗下4只公募基金已入选“安盈”系列。

景顺长城混合资产投资部基金经理李训练认为,低利率环境与存款搬家浪潮正持续推动资金向“固收+”产品转移,展望未来,这一趋势或仍将持续。景顺长城基金养老及资产配置部基金经理赵思轩认为,FOF是对市场风险的二次分散,有望凭借跨资产、跨地域、跨策略的优势,在高波动中让持有人获得更稳健的体验。

“固收+”和FOF产品正在切实成为一些公

募的重点发力方向。例如,招商基金表示,随着无风险利率下行,求稳资金需要扩大收益来源以提升目标收益。面对持续扩容的多元资产配置需求,公司持续优化产品体系。2026年以来,为更好服务于各类投资者,招商基金将旗下多资产产品进一步扩容为包含超低波(权益仓位0—5%)、低波(权益仓位0—10%)、中波(权益仓位10%—20%)、高波(权益仓位20%—30%)的“固收+”体系,并分别设立清晰的最大回撤目标。

有业内人士认为,未来公募与银行的合作或将从单纯的产品代销,向产品组合定制、客户共拓、投研协同等深度合作转型。

业绩分化格局初显

产品业绩是承接居民存款搬家的核心底气,也是公募产品能够跻身银行理财产品池、获得投资者认可的关键。产品设计上,“固收+”旨在实现比固收产品更有锐度的收益,FOF则是希望比投资单一基金拥有更稳健的持有体验。初衷是好的,但业绩究竟怎样?

Wind数据显示,截至5月8日,从成立以来、近三年、近五年等阶段表现来看,“固收+”产品、FOF普遍取得了较好的业绩,整体以正收益产品居多。不过,需要注意的是,产品

业绩还是存在较为明显的分化。

权益仓位低于30%的“固收+”产品中,无论是成立以来,还是近三年、近五年,均有超九成基金实现上涨。但三个阶段基金年化收益率首尾差距都超过30个百分点。近五年年化收益率超过10%的产品为华商丰利增强定开、华商信用增强、财通收益增强、大成可转债增强、宝盈融源可转债、南方昌元可转债、红塔红土盛世普益。

FOF产品方面,不同产品自成立以来的年化收益率首尾差距超过55个百分点。从近三

年、近五年长期维度看,近三年的年化收益率前十几几乎被头部公募易方达基金旗下产品垄断,近五年涨幅前十产品则覆盖前海开源基金、鹏华基金、招商基金、博时基金、兴证全球基金、浦银安盛基金等多家公募。前海开源基金旗下前海开源裕源、前海开源裕泽定开占据业绩前二名的位置。

值得注意的是,相较于以往,公募机构近年来对“固收+”与FOF产品的回撤控制重视程度明显提升。Wind数据显示,相比自成立以来、近五年的最大回撤,近三年、近

一年、今年以来的产品最大回撤幅度均有所收窄。

业内人士表示,随着居民存款搬家的持续推进,“固收+”与FOF产品的市场需求将进一步提升,业绩表现或成为公募机构跻身银行理财产品池的核心竞争要素。行业竞争的演绎将推动此类产品向精细化、差异化方向发展。具备核心投研能力、稳健产品业绩表现、渠道优势和风控能力的公募机构,有望在行业竞争中脱颖而出,成为市场投资生态新变化中的受益者。