

存款到期潮将至 公募基金各显神通

□本报记者 王雪青

一场规模空前的财富迁徙正在拉开序幕。

一侧变化在银行。有客户感慨道：“三年前我买的20万元大额存单，年利率还是3.1%；现在续存，只剩1.55%。”存款利息腰斩之后，越来越多的人开始盘算：存款到期后钱往哪里放？有没有一种选择，既能稳一点，又能比存款利息多赚一点？

一侧变化在基金。2025年第四季度，公募货币基金、债券基金合计规模环比增长超1万亿元。曾经不温不火的“固收+”和FOF产品，近来甚至出现大额单笔豪掷上百万元的抢购场面。

多家机构预测，2026年将有超过50万亿元居民中长期定期存款集中到期。在利率继续下探、银行理财净值化转型加速、股市赚钱效应显现等多重因素叠加下，“存款搬家”正在从概念走向现实。有观点认为，该趋势一旦启动，可能重塑居民资产配置的版图。

那么，面对这波潜在的巨额增量资金，公募基金准备好了吗？



视觉中国图片

哪些产品率先受益

面对规模空前的存款到期潮，谁将率先受益？哪些类型的银行理财和基金产品可能会成为资金迁移的主要承接方？

“到期存款再配置可能呈现先求稳与流动性、再逐步提升收益弹性的路径。”一位公募基金资深人士对中国证券报记者表示，“承接方可能以现金管理、中短久期固收产品为基础，再向‘固收+’、组合化权益投资分层迁移。”

“具体来说，在银行理财方面，现金管理类和固收类理财或承接相当一部分资金。这类产品流动性和安全性接近存款，但收益率略高，适合作为存款替代。”上述人士称，“近年来，随着银行理财产品全面净值化转型，银行理财公司也纷纷推出低波动、稳收益的产品来留住客户。”

在公募基金方面，低波动公募基金有望成为“存款搬家”资金的青睐对象。一是货币基金和短期债基，流动性好且预期收益优于活期存款；二是“固收+”基金，包括二级债基、偏债混合型基金等，在债券类资产打底的基础上适度参与权益或可转债等，以寻求超额收益；三是低波动多资产类产品亦可能符合投资需求，例如公募FOF中的以低波动为目标风险的产品，追求偏绝对收益，较符合稳健资金“稳中求进”的诉求。

鹏扬基金总经理助理易文强认为，组合化产品（如FOF、基金投顾）因其风险二次分散、收益相对稳健的特点，有望成为银行等渠道承接到期存款资金的优先选择。同时，它们通过专业框架和合同约束（如持有期），能有效帮助个人投资者减少“追涨杀跌”的行为偏差，降低非理性交易冲动。

“面对规模庞大的、寻求存款替代品的资金，银行理财公司是天然的、最接近银行渠道的、最符合存款客户广泛接受度的第一承接方。”光大理财股票投资部总经理梁珉对中国证券报记者表示，“银行理财更像是资管生态中的‘解决方案提供商’，可以通过FOF、MOM等形式，遴选并组合公募基金、券商资管等外部管理人的优秀策略，将庞大体量的资金有序、合理地分配到资管生态中的各个环节和机构。”

据悉，光大理财在权益配置上主要投向三类产品，这实际上也代表了银行理财资金入市的主流方向。

一是公募ETF。“这是我们日常配置中最重要、最便捷的工具。”梁珉表示，银行理财通常以配置宽基、红利类ETF为主，也会安排部分“卫星”仓位去配置行业主题类的ETF产品。

二是多资产组合，包括含权类的“固收+”产品。“这是匹配理财客户风险偏好的核心产品。”梁珉表示，“主要通过股、债、商品、海内外多元资产的组合，以绝对收益为目标，降低波动、控制回撤。”

三是精选的主动管理型权益基金。光大理财股票投资部投资经理雷燕军表示：“我们主要通过构建投资组合来追求超额收益的稳定性，而非依赖单一基金经理的短期爆发力，目标是让组合在全年大部分时间都能持续提供稳健的超额回报。”

“不同银行渠道对公募产品的需求差异很大，这主要取决于其客群。”一位在沪公募基金人士称，例如，一些客群保守的城商行，始终偏好稳健产品，对高波动产品非常谨慎。而像招商银行、中信银行等财富管理业务领先的渠道，其客群相对年轻，在证券市场向好时会迅速转向并推动权益类产品销售。总体来看，银行渠道对公募基金的要求正趋向“精品化”，更看重产品的长期稳定回报能力。

“固收+”与FOF持续走红

在刚刚过去的2025年第四季度，公募货币基金、债券基金规模大增。中国证券报记者注意到，今年初以来，符合较低风险偏好特征的低波稳健型公募产品——FOF和“固收+”——正在悄然走红。相关新发产品“一日售罄”、存续产品迎来显著资金流入、基金公司密集发布限购公告，这些本不起眼的公募FOF和“固收+”，正在被到期资金与追求稳健收益的资金持续追捧。

热度首先体现在新产品“卖得快”。Wind数据显示，截至1月22日，今年已有6只FOF提前结束募集。其中，万家启泰稳健三个月持有期混合（FOF）在1月5日首发即“一日售罄”，募集净认购约20.99亿元；广发悦盈稳健三个月持有混合（FOF）也在短暂销售2日后提前结束募集，规模达到32.88亿元；建信泓泰多元配置3个月持有混合（FOF）、鹏扬稳健融选三个月持有混合（FOF）等多只FOF产品在2025年的净值增长率都超过了50%。

“最近一周，我们的FOF产品在银行渠道又卖了2亿多元。在各类产品中，近期资金流入最多的是‘固收+’，然后就是FOF。”一位公募基金销售人士表示，这种现象并不常见，作为基金中基金，FOF结构相对复杂、销售难度更大，自2017年首

批公募FOF推出以来，多数时间表现不尽如人意，如今这类产品重获资金青睐，也让不少基金公司感到惊喜。

这一热度背后，既得益于银行渠道的助推，反映出市场对资产配置型产品的强劲需求，也得益于2025年公募FOF整体业绩的翻身。

刚刚披露的基金2025年四季报显示，国泰优选领航一年持有期混合（FOF）2025年净值增长率达到66.14%，与业绩比较基准相比，超额收益率53.22%，在全市场FOF中业绩领先；易方达优势回报混合（FOF-LOF）、国泰行业轮动股票（FOF-LOF）、易方达优势领航六个月持有混合（FOF）等多只FOF产品在2025年的净值增长率都超过了50%。

更直观的信号是“限购”回来了。工银价值稳健6个月持有混合（FOF）自2026年1月19日起限制单日单账户1万元以上申购；富国盈和臻选3个月持有期混合（FOF）自1月12日起将单日单账户申购/定投上限降至1000元，后者在2025年6月末的规模为32.39亿元，2025年底骤增至143.09亿元。此外，兴证全球旗下多只FOF自今年1月13日起申购限额设为每日10万元。

部分固收类产品也加入限购阵营。例如，中银稳健增利债券自2026年1月21日起，单日大额申购金额限制为5万元。该产品在2024年底的规模仅为2亿元出头，2025年底的规模已增至94.12亿元。该基金A份额在2025年的净值增长率为5.51%，超额收益率达到7.83%。

有分析人士认为，“限购”本身也在影响投资者心理。一方面，它是策略容量与流动性管理的必要选择；另一方面，因限购产生的稀缺感，会在网络销售平台与社交媒体传播中被放大，形成“爆款循环”。值得一提的是，部分产品在互联网销售平台上长期位居“偏债加仓榜”前列，“头部效应”进一步凸显。

为什么“固收+”和FOF逐渐走红？核心是“稳健+弹性”的产品逻辑在2025年权益市场顺风期得到验证。

中金公司研报显示，2025年，多家头部机构在“固收+”领域实现了管理规模的抬升。其中，部分机构凭借差异化“打法”获取更多增量资金流入。例如，景顺长城基金、中欧基金、永赢基金等。中金公司认为，在权益行情回暖的背景下，通过挖掘权益机遇，实现不俗业绩或是这些机构胜出的关键因素。

公募多维布局

“虽然目前还没有明显感受到资金流入，但是我们已经从产品和销售体系积极筹备，包括新发低波稳健型产品、扩展老产品策略容量、销售渠道准备等工作。”一家中小公募机构人士表示。

面对存款到期热潮，公募机构纷纷摩拳擦掌，从“发产品”到“搭体系”多维布局。概括起来是三条战线：组织能力升级、强化产品竞争力、优化渠道合作方式。

在组织能力升级方面，近年来，基金公司加速储备FOF和“固收+”人才，不乏基金公司新建多资产投资部门，以迎接可能爆发的“存款搬家”新风口。例如，一家在京的公募机构于2025年8月新成立了混合资产部，专注于“固收+”产品，该部门负责人由权益投资出身，管理过社保基金，且在各种风格策略和大类资产配置上具有丰富经验。目前，该部门在管产品达到9只，囊括不同风险收益特征，形成了“固收+”产品矩阵雏形。

在强化产品竞争力方面，主要包括前文所提的新发“固收+”和FOF产品，以及打造差异化产品竞争力。例如，贝莱德基金依托集团在全球多资产和量化投资

领域的长期研究积累，将贝莱德成熟的全球量化模型，结合中国资本市场特征进行了本土化优化创新，并应用在“固收+”产品中。

贝莱德基金权益、量化及多资产首席投资官王晓京表示，过去，传统“固收+”产品多以信用债券打底，用债券票息去买可转债或权益仓位；贝莱德富元金利选择另辟蹊径，核心是一套基于量化的多资产策略，对股票和债券资产分别独立建模，通过量化赋能，精准定位有机会的投资方向。

“在低利率环境下，‘固收+’产品面临迭代转型压力。”多位公募基金经理认为，一方面，基础利率下行导致纯债收益难以完全满足投资者期望，需要增加收益弹性；另一方面，投资者风险承受能力并未显著提高，过大的净值波动可能适得其反，引发赎回。

在易文强看来，“固收+”策略当中能实现极低或低波动的产品才能承接好“存款搬家”的资金。在资产配置上，除了股债的传统搭配外，还可纳入可转债、REITs、衍生品等多类资产，以及加入ETF工

具和量化策略，从而实现更接近客户需求的风险收益特征。

此外，产品设计也是提升竞争力的一个重要因素。易文强表示：“通过设置持有期，可以降低投资者产生交易冲动的概率；通过设置分红机制，可以使投资者获得阶段性的现金流，提升获得感。”

在优化渠道合作上，中金基金混合资产部相关负责人表示：“公司正通过三方面深化与银行的合作。一是联合开发定制化产品，根据银行客户结构设计专属的低波动基金或组合方案；二是定期为银行理财经理提供投研培训；三是与银行共享部分风险监控指标和模型，提升净值型产品的风控能力。”

“自银行理财全面净值化以来，我们明显感受到银行渠道对于公募基金需求的变化。”一位上海公募人士说，“合作需求转向‘可陪伴的稳健解决方案’，更关注净值平稳性、回撤可解释性及风险可控性，还需要标准化的投后材料以辅助客户沟通。所以我们与银行渠道的合作重点正在向以低波类为核心的组合化方案倾斜。”