

跨界有新招 当“固收+”遇见量化投资

□本报记者 张凌之

面对居民财富管理的新需求,公募基金行业正在给出全新的解决方案。

中国证券报记者调查发现,继多资产FOF走红之后,公募“量化固收+”正成为承接居民存款再配置需求的重要方向。

数据显示,截至2026年4月26日,公募“量化固收+”基金规模已逼近1600亿元,近一年增幅接近翻倍。富国基金、华夏基金、招商基金、广发基金、中欧基金、博道基金、国金基金等多家机构纷纷布局,杨梦、孙蒙、邓童、盛丰衍等知名量化基金经理相继入场。

在存款利率走低、纯债收益收窄,权益市场波动难测的背景下,量化策略以其纪律性、风控前置和多元化收益挖掘能力,为传统“固收+”产品注入了新的活力。

这场量化和“固收+”的联手,究竟是短期风口,还是资产配置逻辑的深层演进?近日,中国证券报记者深入调研多家公募基金公司量化投资团队及相关渠道人士,试图解码“量化固收+”爆发式增长背后的驱动力,并探寻这一新兴赛道在规模翻倍之后,将面临怎样的机遇与挑战。



视觉中国图片

近一年规模翻倍增长

“量化固收+”领域正成为公募基金争相布局的新风口。

以规模在1亿元以上的“量化固收+”基金作为统计口径,开源证券研究所研报称,截至2026年4月26日,公募“量化固收+”基金数量达到70只,基金规模合计为1596亿元。尽管整体规模并不大,但从2020年开始出现的“量化固收+”基金,到2025年二季度末的规模还不到800亿元,从2025年三季度开始,该类基金迎来爆发式增长,规模增长幅度接近翻倍。

近日,在新发基金中,也出现了多只“量化固收+”产品。例如,6月10日开启认购的万家元和,采用了双基金经理管理的模式,拟任基金经理为万家基金量化投资部基金经理张永强和万家基金固定收益部基金经理陈奕雯,此外,产品招募说明书显示,基金的投资策略

是采用定量分析和定性分析相结合的方式。

事实上,近年来不少知名的公募量化指增基金经理都开始参与到“量化固收+”产品的管理中。如华夏基金孙蒙、汇添富基金吴振翔和许一尊、博道基金杨梦、诺安基金孔宪政、万家基金乔亮、招商基金邓童、西部利得基金盛丰衍、浦银安盛基金江峰等。广发基金固收背景的基金经理吴迪、富国基金基金经理陈斯扬、华夏基金的郝彬等,也采用“量化固收+”策略管理基金。

开源证券金融工程首席分析师魏建榕表示,从不同管理人的“量化固收+”基金产品明细来看,较高比例的产品采用双基金经理模式进行运作:固收部门与量化部门分工协作,固收部门基金经理负责债券类资产管理,量化部门基金

经理负责量化策略部分管理。华泰证券金融工程研究组也认为,由于“量化固收+”基金往往涉及多类资产、多种细分策略,对基金经理能力圈要求较高,因此“量化+固收基金经理共同管理”的模式更为常见。此外,也有不少产品为量化基金经理或固收背景的基金经理单独管理。

当前,“量化固收+”管理规模较大的基金公司,主要有富国基金、招商基金、银华基金、中欧基金、华夏基金、广发基金等头部机构,还有博道基金、国金基金等公募量化业务较强的中型基金公司。

一位“量化固收+”基金经理介绍,“量化固收+”基金依旧是“股债混搭”的资产配置思维。大部分资产仓位投向债券,小部分资产仓位投向权益类弹性资产。与传统“固收+”基金最大的不同就是

量化方法的赋能,在具体的择股、择券、择时上,运用量化模型完成,这是其最为特别的地方。

从投资策略来看,“量化固收+”的策略包括红利策略、指数增强策略、量化选股策略、小市值策略、量化转债策略、择时策略、多策略等。其中红利策略、指数增强策略、量化选股策略为“量化固收+”基金采用较多的策略类型。例如,蔡振管理的招商安嘉、招商安凯就采用了量化红利策略,盛丰衍管理的西部利得多策略优选则采用国企红利策略;陈斯扬管理的富国宝利增强、许一尊管理的汇添富稳荣回报等采用了指数增强策略;冯帆管理的银华增强收益采用了量化选股策略;广发基金吴迪在管的5只“固收+”产品均采用量化策略,基于差异化定位引入不同的股票增强策略。

不会完全替代传统“固收+”

“量化固收+”是否会成为行业新趋势?

在田悦看来,“量化固收+”并不会完全替代传统“固收+”,而是会成为“固收+”策略体系中的重要组成部分。从数据上看,截至2026年一季度末,在3.2万亿元“固收+”公募基金中,运用量化策略的产品仅占很小的比例。同时,近几年不少公募量化指增基金经理开始参与“固收+”产品管理,也反映出头部机构对这一赛道的高度重视。再者,“量化固收+”的策略工具箱包括指增、红利、量化选股、小市值、可转债、择时、多策略等。资管机构为匹配资金不同风险收益偏好将“固收+”分为超低波、低波、中波、高波等不同产品,产品矩阵和策略多元化进一步完善。

在她看来,未来“量化固收+”也面临一些挑战:一方面,高成交额在一定程度上掩盖了策略拥挤的情况,若成交回落,同质化策略容量将被重估;另一方面“量化固收+”涉及多类资产、多种细分策略,对教研团队的模型迭代能力和多资产协同管理能力要求也大幅提高。

谈及当前市场,博道基金量化投资部基金经理刘玮明从股债两方面分析了“固收+”产品的配置价值。债市方面,经济呈现进一步复苏特征,货币政策环境预计保持偏宽松,利率大幅上行的风险有限。在流动性呵护下,中短端债券有望提供可持续的票息收益,适合作为“固收+”的核心底仓,筑牢组合收益的基础。

股市方面,刘玮明认为,A股在经历波动后,处于公司业绩逐步修复的温和复苏周期,科技、消费等板块存在结构性机会。“固收+”产品通过小比例配置权益资产,旨在捕捉这些结构性机会,在严格控制回撤的前提下力争增厚整体收益。

“整体来看,股债均存在布局机会,‘固收+’产品迎来较佳的配置窗口。”刘玮明总结。对于低波“固收+”产品,其定位是作为投资者资产组合中的压舱石,帮助投资者在不确定性中把握股债两方面的机遇,追求长期稳健的资产增值。

居民财富管理新选择

“量化固收+”为何近期火了?

“在低利率时代,全社会的资产回报水平都在下降。存款利率走低,权益基金波动太大不敢买,老百姓手中的定期存款,到期后却找不到去处。因此,‘固收+’产品发展空间较大,谁抓住了‘固收+’的机会,就会实现弯道超车。”一位公募基金高管表示。

“在‘固收+’产品大发展的背景下,量化决策的纪律性、风险控制的前置性以及收益来源的多元化等特点,让量化策略与‘固收+’产品定位形成了内在契合。‘固收+’追求的是平稳的净值曲线与可控的回撤,而量化恰好擅长精细化的风险管理多元化的收益挖掘。”一家大型基金公司的量化基金经理

表示。

富国基金认为,公募“量化固收+”产品崛起的因素很多,但投资生态的完善和规范是重要因素之一。首先是量化投资的多元扩围。历经十余年沉淀,国内量化行业数据、算力、人才体系逐步完备,股票端成熟量化策略可全面挂钩“固收+”权益仓位。其次是模型架构增效升级。以线性因子筑牢稳健底层,辅以非线性特征、机器学习等挖掘超额收益,兼顾策略稳定性与收益弹性。第三是基础设施和风控体系日益完善。公募头部机构自建量化交易与数据平台,模型搭载实时自动化风控监控机制,行业合规细则落地,量化交易规范化、透明度大幅提升。

从更大的背景来看,招商基金

资深策略分析师田悦表示,在低利率环境和资管新规打破刚兑的驱动下,机构资金和居民财富正在进行由“保本保息”到“追求相对稳健+收益兼顾”的资产再配置。同时这类资金风险偏好存在温和抬升的特点,所以相较偏股类基金而言,追求回撤更小、收益稳健的“固收+”产品受到了更多青睐。一位资深业内人士李华(化名)也表示:“在货币基金收益跌破1%、纯债基金收益不断压缩的背景下,权益端必须想办法增厚收益。而量化天然擅长在几千只股票里找规律、积小胜为大胜,比主动选股更靠谱。”

自2024年“9.24”行情以来,A股板块轮动和切换节奏有所加快,一方面,田悦表示,板块轮动加快

为量化投资提供了不少可能捕捉定价偏差的机会。在大盘指数整体震荡上行的走势中,经过市场检验的“量化固收+”成为了策略配置多元化的有效补充。另一方面,李华表示,板块切换眼花缭乱,主观基金经理跟不上节奏,但量化模型可以全天候扫描市场信号,捕捉风格切换的窗口。

此外,2025年证监会印发的《推动公募基金高质量发展行动方案》中明确提出要“加大含权中低波动型产品、资产配置型产品创设力度”。这一指引为“量化固收+”的发展提供了政策面的有力支撑。而今年招商银行等多家渠道重点推荐“量化固收+”产品,也为这一赛道的发展提供了直接助力。