

头部公募集体出手,ETF掀起“更名潮”

ETF市场在迎来规模爆发的同时,一场悄然酝酿的“更名潮”正席卷全行业。

据记者统计,仅2025年12月以来,已有包括易方达、汇添富、华宝、广发在内的十余家基金管理人发布公告,对其旗下ETF产品的场内简称进行集中变更,涉及产品超百只。这不仅是公募基金行业对监管层关于规范基金名称要求的集中响应,更是ETF步入6万亿元大时代后,各大管理人重塑品牌辨识度、抢占投资者心智的重要战略举措。

统一“马甲”强化ETF品牌

2025年12月29日,汇添富基金也发布公告,为了便于投资者理解,自2025年12月29日起,对旗下17只ETF的简称进行调整,其中深交所挂牌的部分产品变更场内简称,上交所挂牌的部分产品变更扩位证券简称,更名格式为“指数关键要素+ETF+汇添富”。以深市产品为例,中证2000指数ETF场内简称变更为中证2000ETF汇添富;沪市产品方面,上证综合ETF扩位证券简称变更为上证指数ETF汇添富,沪深300指数ETF变更为沪深300ETF汇添富等。

2025年12月30日,易方达基金发布公告,宣布变更旗下45只ETF简称,调整将于2026年1月5日生效。至此,易方达基金成为行业首家完成旗下全部ETF简称调整的基金公司,全部117只ETF简称均按照“投资标的核心要素+ETF+管理人名称”标准格式统一命名。

“过去,由于产品数量繁多,很多ETF的简称五花八门,有的带公司名,有的不带,有的带‘指数’二字,有的不带。”一位资深基金评价人士向记者表示,“在ETF市场规模尚小时,这或许不是问题;但在如今数千只ETF同台竞技的背景下,统一的‘马甲’就是最直观的品牌护城河。”

汇添富基金表示,在公司“智能添富”的战略蓝图中,提供产品、运营产品只是第一步,其终极目标是成为全市场指数产品解决方案的提供者。如今,行业的决胜关键,已从早期“跑马圈地”式的产品首发,转向了更为复杂的维度:如何在产品的海洋中,让自己被清晰看见,被深度信任,并最终成为投资者



AI生成

者资产配置中不可或缺的“默认选项”。

据记者统计,仅2025年12月以来,包括易方达、汇添富、华泰柏瑞、广发、南方、招商、华宝、海富通、东财、前海开源、大成在内的十余家基金管理人发布公告,对旗下ETF产品的场内简称进行集中变更,涉及产品数量百余只。

新规落地进入“倒计时”

这场跨年更名潮的背后,是监管层对于公募基金命名规范化要求的持续深化。

2025年11月19日,沪深交易所发布的修订版业务指南——《上海证券交易所基金业务指南第1号——业务办理》《深圳证券交易所证券投资基金业务指南第1号——相关业务办理》,明确要求ETF基金扩位简称应按照“投资标的核心要素+ETF”结构命名,并包含基金管理人简称;存量ETF基金扩

位简称必须包含基金管理人,需要在2026年3月31日之前完成产品更名。

在“正名之战”之前,ETF简称遵循“先到先得”原则,同一简称在沪、深交易所可各有一只,导致投资者仅从名称上难以区分产品管理人。比如,目前跟踪中证A500指数的场内ETF数量多达40只,这40只产品中,“A500ETF基金”“A500指数ETF”“中证A500ETF”“中证A500增强ETF”等名称均有两只产品使用,此外还出现了“A500ETF指数”“A500ETF指数基金”“A500ETF龙头”“中证A500龙头ETF”等相近表述,投资者极易“脸盲”。

华宝基金表示,更名后的ETF场内简称更趋清晰、简明与易辨识,既直观体现产品跟踪的标的指数,也明确标注背后的基金管理人。这种“顾名思义”的命名方式,能帮助投资者更快速、准确地识别产品核心特征,提升投资决策效率,进而助力国内ETF市场实现更加良性健康的发展。

易方达基金指数研究部总经理廖亚平表示,随着存量ETF逐步完成命名调整,产品辨识度将显著提升,投资者筛选成本进一步降低。未来,基金公司需在遵守命名规范的基础上,进一步完善产品管理与服务能力,不断强化品牌效应。长远来看,统一、清晰的命名规范有助于ETF市场深度发展与生态优化,推动基金行业实现更高质量发展。

随着个人养老金入市以及投顾业务的普及,ETF作为资产配置底层工具的属性愈发纯粹,而“名副其实”则是工具化产品最基本的要求。

6万亿元时代的新格局

如果说2024年是ETF规模突破3万亿元的“起跑年”,那么2025年则是ETF生态的“飞跃年”,截至2025年12月31日,全市场ETF总规模已稳步跨越6万亿元大关。

在规模基数已经庞大的背景下,越来越多基金公司意识到,简单地“拼首发、拼费率”已经难以维持长久的竞争优势。2025年末开启的ETF更名潮,折射出行业竞争维度的升维——从单一的产品竞争转向体系化的品牌竞争。

“当指数基金的数量变多,同质化加剧时,我们卖的不只是产品,更是产品设计、产品布局的理念,以及产品的解决方案。”汇添富基金指数与量化投资部副总监、基金经理过蓓介绍道,“未来,随着公司ETF产品数量与规模快速增长,汇添富指数团队将更加聚焦于产品的前端设计,以及产品的后端服务,进一步强化ETF产品中汇添富的品牌价值”。

此外,更名潮也预示着ETF市场品种优胜劣汰的加剧。在名称标准化后,同质化严重、流动性较差、规模过小的“迷你ETF”或将加速出清。

“这场席卷全行业的更名潮,本质上是中国ETF市场步入‘工业化时代’的成人礼。”一位基金评价人士表示,“在6万亿元的新起点上,ETF的竞争早已不再是某一只产品的单打独斗,而是管理人综合实力的系统性对垒。从长远看,这有助于打破过去那种依靠花哨名称博眼球的‘营销依赖’,倒逼基金公司回归本源——去做好流动性、跟踪误差、费率结构、申赎体验等。当繁杂的名称回归统一与纯粹时,ETF将进入一个品牌溢价与生态博弈的新纪元。”

据《证券时报》作者:裴利瑞

理财风向

降息扩围长端离场 银行揽存现分化

2025年,以“全面降息”与“长期限产品离场”为核心的调整浪潮,推动银行存款市场步入重构的“深水区”。

从国有大行率先下调存款利率,到中小银行跟进实现“降息”产品全覆盖,市场利率格局趋向均衡。与此同时,5年期定期存款、长期限大额存单等产品加速离场,成为银行应对净息差收窄压力的必然选择。在存款利率下行且长期收益优势消失的背景下,“存款搬家”趋势持续显现,资金向理财、贵金属、保险等多元领域迁移。

2026年,存款市场调整仍将纵深推进,银行应通过客户分层定价、期限结构管理、产品组合优化等方式协同发力,构建差异化定价体系与可持续负债管理体系。

2025年:不止“降息”

2025年一轮覆盖全品类、蔓延全机构的存款“降息潮”席卷而来。5月20日,6家国有大行率先发力,更新人民币存款利率表,开启新一轮调降。彼时,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行5家银行的活期利率下调5个基点,降至0.05%;定期整存整取的短期品种同步调整,3个月、6个月、1年期、2年期均下调15个基点;长期限品种的调降幅度更大,3年期和5年期均下调25个基点,最终定格在1.25%和1.3%;邮储银行则在短期品种上略有差异,6个月整存整取利率、1年期整存整取利率调整后分别为0.86%、0.98%,其余期限利率水平与其他5家国有大行保持一致。

在大行的“引领”下,“降息潮”传导至股份制银行、城农商行、民营银行等各类中小金融机构。回顾2023年、2024年的存款利率调整,中小银行多针对性下调3年期、5年期等长期限存款利率,以此平衡揽储需求与成本压力,而活期、通知存款、协定存款等短期产品利率多保持稳定;但进入2025年,中小银行的降息逻辑发生转变,呈现出全品类覆盖的显著特征,短期、长期存款产品利率同步下调成为主流,有银行存款产品利率最大下调幅度达80个基点。经过多轮调整,一些中小银行3年期、5年期定期存款利率多已降至“2字头”,让此前依托高利率吸引储户长期资金的优势缩减,整个存款市场利率格局逐渐趋向均衡。

若说全面降息是2025年存款市场的“主旋律”,与之相伴的,则是长期限存款产品的加速退出。而这一调整的率先发起方则是小型银行,土右旗蒙银村镇银行自11月5日起对人民币定期存款利率进行调整,1年期、2年期、3年期定期存款利率均有所下调,而此前利率为1.9%的5年期定期存款直接从产品列表中消失。梅州客商银行也发布公告称,由于政策调整,该行已下架5年期定期存款产品,因此,已无法为持有5年期定期存款的客户自动续存服务。

国有银行、股份制银行虽未下架长期限整存整取产品,但也在大额存单领域主动“婉拒”长期限高成本负债。记者近日查询发现,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行及邮储银行等国有六大行的手机银行App中,均已无5年期大额存单在售。招商银行、中信银行、兴业银行等银行也未查询到5年期大额存单在售。

融360数字科技研究院高级分析师艾亚文指出,存款全品类降息、长端产品加速离场调整,是银行压降负债成本最直接也是效果最明显的方式;后续除了直接压降负债成本以外,还可以进一步优化资产配置,增加高收益资产占比,以提升资产端收益,运用资产负债管理工具,通过衍生工具对冲利率风险,并合理匹配资产与负债的期限结构,在预期利率下降时增加短期存款比例以增强资金灵活性,从而平衡流动性、盈利性,做好风险控制。

揽储策略现分化

下调利率、压降高成本存款产品的核心动因是净息差持续收窄带来的经营压力。近年来,随着实体经济融资需求的结构性变化以及贷款市场报价利率(LPR)的持续下行,银行贷款端收益率不断走低,而存款端成本存在一定刚性,导致银行净息差持续收窄。

国家金融监督管理总局发布的数据显示,当前商业银行净息差已处于历史低位。截至2025年三季度末,商业银行净息差为1.42%,与二季度末持平;从不同类型银行来看,国有大行、股份制银行、城商行和农商行的净息差分别为1.31%、1.56%、1.37%和1.58%。

因此,此前依靠高息存款吸引资金的模式,在当前息差收窄的环境下已难以维系;控制存款成本、优化负债结构,成为各家银行的核心经营目标之一。“后续,银行仍需通过持续结构优化稳定净息差。”苏商银行特约研究员高政扬指出,推进结构纵深调整,银行需通过优化产品设计、提升服务质量等方式,引导活期及短期存款占比稳步提升,持续改善存款期限结构。实现定价机制精细化,摒弃“一刀切”的传统定价模式,构建基于客户综合贡献度的差异化定价体系,并将金融科技深度融入负债成本管理,实现更精准的动态定价调整。持续拓展非息收入,加速财富管理业务发展,对冲息差压力。

高息存款这一“核心抓手”失落后,2026年“开门红”的揽储战场,呈现出地方银行与国有大行鲜明的攻守分化态势。以城商行、农商行为代表的地方银行遵循“礼品营销为主,利率吸引为辅”的揽储模式。在社交平台上,不少银行客户经理晒出清晰的积分换礼规则,米面油、品牌小家电等福利一应俱全,且明确标注“存款金额越高,礼品等级越优”的规则,以此刺激客户提升存款额度。

“在利率不占优的情况下,只能靠丰富的礼品来吸引储户。”有银行客户经理在接受记者采

访时表示,与往年相比,2026年“开门红”期间,乡镇网点的营销力度显著大于城区。与此同时,不少地方银行还新增了“存贷联动”策略,明确存款达标客户可优先申请低息商户经营贷,通过存款与贷款的双向引流,提升客户黏性与资金归集能力。

国有大行2026年的“开门红”显得格外佛系,鲜少有客户经理主动推送存款产品信息,有客户经理坦言:“以前利率市场化程度高时,高息是核心抓手,现在单靠高息没有竞争力;客户常会直言‘利率不如小银行’。即便比拼礼品,相同礼品下,客户仍会选择利率更高的一方。”

在分析人士看来,国有大行负债端更为稳健,资金成本更低、客户黏性较强,在资产端收益承压的背景下,或更多强调负债结构优化与成本管控。而地方银行资本实力相对有限,需通过高强度、高频次的营销活动维持业务规模与市场份额,因此更依赖主动营销和提前冲刺。

2026年:存款搬家趋势预计延续

与银行端揽储策略分化相对应的,是储户端的资产配置逻辑发生的转变。近年来,储户不再满足于将资金长期沉淀在低收益的存款产品中,而是主动寻求更高收益、更灵活的财富管理产品,资金开始从银行存款向理财产品、贵金属、保险等领域迁移。

本轮“存款搬家”资金流动呈现出更分散、更多元的特征。银行理财市场成为资金分流的“第一站”。截至2025年三季度末,全国存续理财产品规模32.13万亿元,同比增长9.42%,与6月末的30.67万亿元相比,三季度单季理财产品存续规模增长1.46万亿元。这标志着居民的理财观念正在从“储蓄思维”向“投资思维”过渡。

除了传统的理财产品之外,黄金、保险产品等也成为储户财富配置的重要选择。从黄金品类来看,作为传统的避险资产,黄金2025年涨幅突破70%。无论是实物黄金还是黄金ETF、黄金积存等线上线下黄金投资产品,均迎来了需求的增长。

2026年,存款市场调整仍将继续,正如高政扬所言,“存款搬家”趋势预计延续,此现象是与利率环境高度相关的结构性资金迁徙。存款利率长期低位运行,与理财、基金等产品的收益差持续存在,驱使居民主动寻求更高回报的资产。

“存款搬家”也倒逼银行经营逻辑发生深刻变革。艾亚文进一步指出,未来银行可能加速推出创新产品,通过与黄金、外汇或股票指数挂钩的产品提升收益吸引力,中长期存款产品可能逐步减少,市场更倾向于短期或灵活期限产品以强化流动性管理。不同类型银行在利率水平、产品创新和风险收益特征上各有侧重。国有大行资本充足率和抗风险能力较强,可能发力财富管理业务,以提升中间收入对冲成本压力;中小银行存款占比更高,净息差收窄对其利润影响更直接,对存款利率更敏感,可能通过及时调整不同期限利率水平来吸储满足资金需求。

据《北京商报》作者:宋亦桐

2026年保险理财如何选择? 四类热门产品选购指南

记者获悉,近期多家保险公司密集推出增额终身寿险、分红型寿险、养老年金险等新品,主打长期稳健收益与灵活规划特性。业内专家提醒,选择保险理财需坚守“保障优先、稳健适配”原则,结合资金周期和实际需求理性决策。

多样产品适配不同需求

记者查阅多家险企新品了解到,当前保险理财市场以四大类产品为主力,覆盖不同风险偏好与规划目标。其中,增额终身寿险因收益锁定、回本较快成为稳健型投资者首选。增额寿本质上也是寿险,但它多了一个“增值”功能,保单价值会像滚雪球一样,时间越长滚得越大,不管是规划买房、孩子教育,还是未来的养老等,都可以用。如果理财风格比较保守,就可以考虑“固收型”,产品长期复利收益能接近2%,而且每一年的收益白纸黑字写进合同,所见即所得,不受市场利率下行影响,推荐信泰人寿的如意尊(泰来2026)、太平洋人寿的福有余、新华人寿的E增福优享版,上述产品都支持减保、保单贷款等灵活支取方式,适配长期闲置资金规划。

对于追求收益弹性的消费者,分红型终身寿险成为年末市场新宠,分红险除了有保底收益,还能额外拿到一部分分红,能守也能攻。复星保德信人寿的星福家朱雀版(分红型)保证收益长期达1.55%,分红预期收益达到3.7%,还整合了陪诊看病、旅游养老等配套资源。中英人寿福满佳C款(分红型),长期预期收益能达到3.28%,仅次于前者,可以灵活选择“现金领取、累积生息、交清增额、抵交保费”,比如选择现金领取,投保第2年起,分红每年直接发放,落袋为安。作为平安人寿的拳头产品,平安御享金越(2026)支持设置双被保险人,保障可覆盖两代人,领取年龄和方式可灵活定制。

年金险包含养老年金和快返年金,养老年金险领取时间晚,最早一般是55岁或60岁领取,适合养老规划;快返年金险领取时间早,一般第5年就能开始领,适合打理闲钱、灵活规划资金。星颐朱雀版(分红型)领取金额高,固定年金部分每年可领8875元,叠加分红,每年能领1.67万元—1.68万元,长期复利可达3.11%;还可以选择固定年金部分和分红部分都不领取,全部拿来增值。直到需要的时候,再开始终身领取,积累现金价值,形成滚雪球的效应;投保门槛友好,没有健康告知。在低风险理财需求升温背景下,兼具保障与储蓄功能的保险理财产品成为市场热点。

需理性配置保险理财产品

总体来看,面对满天飞的“开门红”产品,增额终身寿险产品更受青睐,其“保证+浮动”收益模式与当前市场环境较为匹配。在选择分红险产品时,消费者也需要查看保险公司的长期投资能力和分红实现率历史数据,而非单纯比较演示收益。此外,由于养老需求增加,兼具康养属性的产品也受到市场广泛关注。

监管部门提示,消费者选购时应仔细阅读合同条款,重点关注现金价值、缴费方式、免责条款等关键信息,利用15天犹豫期充分评估产品适配性。建议通过正规渠道购买,核实销售人员资质,避免“存款变保险”等销售误导。消费者需结合年龄、家庭责任、财务状况等因素综合判断,选择与自身需求精准匹配的产品。

据《深圳商报》作者:邱清月