

# 青岛中行打通 OPC 金融高效服务快车道

■青岛财经日报/首页新闻 记者 李雯 通讯员 韩通川

一张营业执照、一间共享工位、一个对公结算账户、一名AI创业者……从“创新想法”到“市场主体”的关键一跃在青岛变成了现实。

## 青岛首家 OPC 在中行完成开户

近日,青岛马年首家持有 OPC(一人公司)营业执照的企业——青岛元渔智能科技有限公司,在中国银行青岛中央商务区支行顺利完成对公账户开户。从法律层面确立市场主体身份,到成为具备完整运营能力的实体企业,这家初创企业迈出了创业路上最坚实的一步。

OPC 模式允许一名自然人独立出资设立有限责任公司,并以其出资额为限承担有限责任,被业

内视为降低创业门槛、激活个体创新的重要制度创新。“我是专注 AI 算法研发的技术创业者,此前最担心的就是商事登记、银行开户这些流程分散研发精力。”青岛元渔智能科技有限公司负责人坦言,“到中行网点一次就办结了全部开户手续,办理效率远超预期,当天账户就能正常使用,这下我能把全部精力都投到技术研发和场景落地上了。”

为助力青岛打造北方 OPC“先行示范城”,青岛中行提前布局、主动靠前,结合一人公司“规模小、主体新、轻资产”的特点,量身打造了全链条专属金融服务体系。针对 OPC 开户需求,开通专属绿色通道,严格落实“一套材料、一次办结”的服务机制,大幅压缩业务办理时长。

值得一提的是,此次开户的青岛元渔智能科技

有限公司正是依托青岛市单人 AI 创业家(OPIE)平台实现创业落地。作为青岛打造北方 OPC“先行示范城”的核心实践载体,OPIE 平台聚焦人工智能等科创领域的单人创业群体,提供共享办公空间、公共算力支持、产业场景对接等全周期孵化服务,搭建了从“创意萌发”到“企业成长”的完整服务链条,成为青岛培育科创新动能、激活民营经济活力的重要阵地。

## 金融护航助力创新种子成长

围绕平台生态建设,青岛中行将金融服务全面嵌入 OPIE 平台孵化全流程,实现了“创业需求在哪里,金融服务就跟进到哪里”的服务承诺。在企业落地运营阶段,除了为企业提供基础的账户结算服

务,青岛中行还针对科创类 OPC 轻资产、重研发的特点,与平台合作创新研发普惠金融贷款产品“樱豆贷”,通过工业互联网平台数据赋能,以数字化手段破解企业信用评价难题,让金融服务与创业需求同频同步,从源头化解初创企业“融资难、融资贵”的问题,实现对企业从“落地生根”到“发展壮大”的全周期护航。

个体创新的活力,源于制度改革的沃土,兴于金融赋能的护航。随着青岛北方 OPC“先行示范城”建设的持续深入,青岛中行将继续深化与政府产业孵化平台的合作,不断完善金融服务体系,为更多怀揣梦想的创业者保驾护航,助力更多创新种子落地生根、开花结果,为实体经济高质量发展持续注入源源不断的金融动能。

# 货币基金收益率破“1”在即



AI生成

持续波动下行的7日年化收益率,正让越来越多货币基金的管理费率被动频繁调整。3月10日,兴证资管麒麟现金添利货币市场基金宣布因触发《基金合同》约定,下调管理费率至0.3%。3月以来,申万菱信基金、广发基金、长盛基金等多家机构旗下的货币基金在临时下调管理费率后再度恢复。

表面上看,本轮费率调整是货基7日年化收益率持续走低的必然结果,但随着利率中枢系统下移,货基资产端配置压力陡增,头部产品收益率也将面临破“1”的窘境。站在新的收益临界点,调整公告纷至沓来,也预示着行业需要进一步思考:货币基金该如何突破单纯依赖规模和费率竞争的传统模式,转向以功能创新和机制重构为核心的差异化发展路径?

## 管理费率被动调整

近日,兴证资管发布公告,旗下兴证资管麒麟现金添利货币市场基金因触发《基金合同》中关于管理费的相关约定,基金管理人于3月8日将管理费率调整为0.3%。

该基金的《基金合同》显示,当以0.7%的管理费率计算出的7日年化预估收益率小于或等于2倍活期存款利率时,基金管理人将调整管理费率为0.3%,以降低每万份基金暂估净收益为负并引发销售机构交收透支的风险,直至该类风险消除,基金管理人方可恢复计提0.7%的管理费。

对于上述可能引发的销售机构交收透支风险,华北某公募从业人士解释称,这一风险的核心触发机制与货币基金普遍提供的“T+0快速赎回”服务紧密相关。事实上,“T+0”提供的流动性由销售渠道垫付,并非基金公司提供。当货币基金的单日万份收益出现负数时,意味着投资者在那一刻赎回不仅没有收益,连本金都会面临暂时的账面损失。这种情况可能引发部分恐慌情绪,进而触发连锁赎回,进一步放大赎回量,从而增加销售渠道的垫付压力。如果负收益情况严重导致垫资规模巨大,超出销售机构的资本承受能力,可能导致技术上的交收违约。

南开大学金融学教授田利辉表示,这是“T+0快速赎回”机制下的流动性错配。投资者按当前面值赎回,销售机构需先行垫资,但若基金实际资产已亏损,则垫资无法收回,形成透支。而且,负面影响还可能层层递进,其中,销售机构资本金受损,流动性指标恶化;投资者信心崩塌,触发挤兑式赎回;若多只基金同时触雷,则可能引发系统性流动性风险,冲击支付清算体系,甚至迫使监管紧急干预。

根据国有六大行最新披露的存贷款利率,活期存款利率均为0.05%。换句话说,若按照原定管理费率计提,货币基金的7日年化预估收益率已不足0.1%。

除管理费率的下调外,3月10日,申万菱信天天增货币、广发现金增利货币、长盛元增利货币因类似情况消除相关调整,宣布恢复原管理费率。此前,3只基金分别自3月8日、3月6日、3月6日起下调管理费率,其中长盛元增利货币自2月以来,宣布下调和恢复管理费率公告均达10条以上。拉长时间看,类似情况已在越来越多货币基金的身上上演。

## 破1%压力加大

管理费率不断动态调整的背后,是货币基金持续走低的7日年化收益率。Wind数据显示,3月9日,数据可取得的351只货币基金(主份额)的7日年化收益率均值为1.0979%,较今年首个交易日,即1月5日的1.1477%再度下调。若再向前追溯,去年上半年末为1.2694%,2024年末则为1.5019%。

而作为国内规模最大的货币基金的天弘余额宝,其最新7日年化收益率更已下行至1.001%,距离破“1”仅一步之遥。从其他规模超千亿元的货币基金看,最新7日年化收益率也普遍在1%—1.2%,最高的建信嘉薪宝A的7日年化收益率为1.205%。

近期收益率持续走低,也引发了市场对背后原因的关注以及对货基收益率破“1”的担忧。

上述公募从业人士分析表示,主要原因是利率中枢系统性下移。央行维持适度宽松的货币政策,今年仍有降准降息空间,带动整体市场短端利率持续下行。1年期LPR的下调以及银行存款利率的下调,直接拉低货币基金底层资产的收益天花板,同时底层资产收益全面回落。货币基金主要配置同业存单、短期利率债和银行存款,随着非银同业存款利率被纳入自律管理,相关高收益资产的收益空间被大幅压缩,成为近期货基收益加速下滑的直接推手。此外,短期内,4月开始实施活期存款自律新规,引发配置资金从活期存款涌入债市,货币和债市利率下行,货基破1%压力加大。

田利辉也认为,货基收益率持续走低,根源在于货币政策宽松、同业存款自律倡议约束、资金面持续宽松下的资产荒,以及费率结构刚性侵蚀。未来恐会跌破1%甚至下探至0.5%。就规模影响角度而言,短期内在存款搬家和避险需求支撑下,货基规模不会下降;但中长期看,收益率劣势扩大、替代产品崛起、投资者教育深化等因素,将推动资金向短债基金和权益资产迁移,结构性萎缩不可避免。

## 转向功能竞争破局

不过,对于可能出现的相关影响,业内人士认为可以采取多种举措进行预防。中国企业资本联盟副理事长柏文喜表示,在基金管理人层面,可以采取适度拉长长期锁定收益、设置大额赎回预警、开发“货基+”产品矩阵等举措;在行业制度方面,也可以引入摆动定价机制分摊赎回成本,建立流动性互助机制、推行与业绩挂钩的浮动管理费机制等。

田利辉表示,基金管理人可在三个维度发力,其中在投资端,深刻理解货币政策节奏,精准把握短端利率波动窗口;在服务端,加强渠道联动,通过分散化投资提升“T+0”快赎额度,强化流动性管理能力;在经营端,科技赋能优化运营成本,将货基定位为获客入口而非利润核心,通过账户体系整合推动其他产品交叉销售。

长远看,货基的破局之道在于从“收益竞争”转向“功能竞争”,成为连通支付、理财与场景化服务的底层账户。根本出路在于重构费率结构,推行收益挂钩型浮动费率,优化投资范围,适度拉长久期;改革“T+0”机制,建立分层垫资与风险准备金制度;最终推动货基功能回归,从理财替代品转为纯粹现金管理工具,打破刚性兑付预期,重塑行业生态。“当低利率成为常态,费率调整也将常态化,这正是行业从‘规模导向’向‘风险收益匹配’精细化管理转变的标志。”田利辉说道。

据《北京商报》作者:刘宇阳

## ►理财风向

# 75万亿元存款寻出路:“固收+”产品成投资者新宠

“平均一天有1亿元资金流入。”2026年开年,一位“固收+”基金经理口中的旗舰产品发布盛况的一幕,正在不少基金公司同步上演。

在存款利率步入“1”字头、银行理财收益率持续下行的背景下,一场规模高达75万亿元的居民存款迁徙大幕正在拉开。而承接这股洪流的核心阵地之一,正是公募基金旗下的“固收+”产品线。这一次,增量资金从机构转向了普通个人投资者。

## “固收+”受青睐

2026年的基金发行市场,呈现出与往年不同的景象。

Wind数据显示,截至3月9日,2026年以来新成立的31只“固收+”基金合计发行规模达到359亿元,其中南方逸享稳健添利、易方达悦恒稳健、中银招享6个月持有、南方惠益稳健添利等6只产品首募规模突破20亿元。其中,南方逸享稳健添利更是达到近50亿元。而年内新发债基规模约407亿元,其中有超七成属于“固收+”基金。

这一势头并非2026年才突然启动。中金公司的数据显示,截至2025年末,“固收+”产品规模持续抬升,全市场共有2292只“固收+”基金,存量规模3万亿元,环比回升9%,相比2024年同期规模增幅56%,该数据一举超过了2022年2.7万亿元的历史峰值,创下新高。

“固收+”的再度兴起并非偶然。复盘过去五年,“固收+”可谓一波三折。中信证券将其划分为三个阶段:2020年—2021年的规模增长红利期,2022年—2024年的市场调整期,以及2025年以来的认可度修复期。

一位机构人士告诉记者,2025年前三季度,大量权益基金遭遇赎回潮,但基金的总保有量并未减少,“大家新增资金很多都去买‘固收+’了”。而一位股份行销售人员透露:“每个月销量的50%到70%都是‘固收+’。”

到了去年四季度,债基也经历了一波冲击较大的赎回潮。一位业内人士分析:“从当时赎回结构中可以看出,纯债基金被集中赎回,而偏债混合基金反而获得净申购,反映出投资者对‘固收+’产品的追逐——在风险偏好提升后,对收益增强有需求。”

2025年以来,无论是权益基金的赎回潮,还是纯债基金的集中赎回,“固收+”都没有受到冲击,反而成为资金的承接者。

## 从机构主导转向个人主导

比规模增长更值得关注的,是资金结构的变化。“与以往机构资金唱主角不同,这次我们明显感觉到,普通个人投资者正在成为申购的新主力军。”一位公募市场部人士表示。

中金公司固定收益团队的研究也指出这一趋势:进入2026年,零售端资金——主要来自银行渠道与互联网渠道的个人投资者——或成为“固收+”基金增量资金的重要来源。其中,主打良好持有体验的“画线派固收+”基金的市场份额有望实现明显增长。

格上基金研究员蒋睿提供的数据显示,偏债混合基金个人持有占比近80%,为绝对主力。二级债基、一级债基等仍以机构为主,但个人占比正快速提升。

“‘固收+’基金的个人投资者已成为规模增量的绝对主力,并推动持有人结构从机构主导加速转向零售主导。”蒋睿指出。

排排网财富公募产品运营曾方芳也表示,2026年开年以来,银行、互联网渠道个人资金持续涌入,个人投资者有望取代机构成为申购主力。

她解释,展望2026年,机构仓位已处于相对高位,增量需求可能放缓。而银行理财、银行及互联网渠道的个人投资者等低风险偏好资金,入市相对滞后,或将成为2026年“固收+”基金重要的增量来源。

这场财富迁徙的推手,是海量低息存款的集中到期。

据中金公司测算,2026年居民定期存款到期规模约75万亿元,其中1年期及以上存款到期规模约67万亿元,同比多增10万亿元、增幅高达17%。而另一边,中长期定存利率已普遍降至1%以下。2026年居民因存款到期、利率下行而被迫寻找替代品,在这场资产重配下,“固收+”成为承接这股洪流的核心阵地之一。

## 谁最吸金?

资金涌入的背后,是“固收+”产品用业绩建立起的信任。

蒋睿介绍,截至3月9日,“固收+”基金平均收益率为1.28%,表现好于纯债基金。

Wind数据显示,截至3月9日,全市场有4只“固收+”基金年内收益率超10%,包括工银添惠A、金鹰年年邮益一年持有A、招商安鼎平衡1年持有A、华商瑞鑫定期开放等。

拉长到三年的中长周期来看,Wind数据显示,全市场有三年完整业绩的1380只“固收+”基金中,有1341只取得了正收益,正收益占比超97%。其中,55只产品取得了超30%的收益率,华安智联A的收益率更是高达76.36%。

“今年以来‘固收+’基金规模延续稳步增长态势。”蒋睿介绍,背后原因是,一方面低利率倒逼居民存款搬家,“固收+”基金波动适中成为居民储蓄的“替代资产”,另一方面A股企业盈利修复,科技、顺周期赛道提供收益增厚空间,而可转债市场也成为“+收益”的重要抓手,对业绩起到了一定的支撑。

值得注意的是,“固收+”基金的高收益产品大多属于“赛道型”高波动的“固收+”基金。

以华安智联A为例,截至3月9日,年内收益8.79%,近3年收益76.36%,该基金持有40%左右的股票仓位,且持仓集中在光模块、存储芯片等科技股;富国久利稳健A近3年收益61.09%,去年底持有26%左右的股票仓位,持仓主要集中在医药、科技、资源三大方向。

中金公司的研究显示,这类在股票端有相对明显风格/板块押注的“赛道型固收+”基金,在2025年的规模增长较为突出,且规模增速明显高于股票端选择对板块进行均衡配置的“固收+”基金。

从2025年全年表现看,受益于权益市场行情回暖,“固收+”基金中相对较高仓位的品类业绩亮眼:转债基金2025年中位收益率为22.4%;偏债混合型FOF、偏债混基收益率分别为6.1%、5.5%;二级债基收益率为4.6%;一级债基收益率在2.0%附近。

风险端来看,2025年“固收+”产品平均最大回撤约在2.1%附近,其中,一级债基回撤中位数仅为0.9%;二级债基回撤约为1.9%;可转债基金回撤约为8.8%。

随着“固收+”产品日益丰富,“画线派”低波产品同样受到稳健型投资者的追捧。

何为“画线派”?它不指向某一年度的业绩冠军,而是指那些净值曲线平滑、回撤边界清晰、持有体验可预期的产品。它们很少出现在涨幅榜顶端,却在每一次市场回调中守住底线,让持有人“拿得住、睡得着”。

蒋睿指出,“画线派固收+”基金的核心目标是提供良好持有体验;“赛道型固收+”的核心目标是获取超额收益。当前“固收+”客户群体大多风险偏好不高,“画线派”更受资金青睐,但随着投资者对“固收+”基金的深入了解,有一定风险承受能力、追求更高收益的投资者也会选择“赛道型”。

曾方芳也指出,从资金偏好来看,2025年结构性行情下,追求弹性的机构资金大量涌入,使得有明确板块押注的“赛道型固收+”产品规模增长更为突出。而到2026年,随着约75万亿元居民长期存款到期,这类资金进入市场,或更偏好“画线派固收+”基金。

对于投资者如何配置,蒋睿建议,2025年“固收+”的规模爆发是资金需求与市场环境共振的结果,2026年这一逻辑仍在延续,但业绩分化将成为常态。未来,债底稳健性、权益选股能力、回撤控制水平将成为区分产品优劣的核心指标。投资者应根据自身风险偏好选择匹配产品——低波二级债基适合保守型,含转债的偏债混合适合进取型,并关注持有期策略以降低择时风险。

曾方芳建议,在居民存款到期和低利率的背景下,“固收+”基金规模将持续扩容,个人资金入市将成为不可忽视的增量力量。在资产配置上,可采用“核心+卫星”策略:将大部分资产配置于低波求稳的“画线派”产品作为核心底仓,争取稳健收益;同时用小部分资金配置高弹性的“赛道型”产品作为卫星仓位,博取超额收益。在配置节奏上,以定投分批建仓平滑波动,避免追高热点赛道型产品,注重长期持有。

供稿:《21世纪经济报道》作者:庞华玮