

数万只产品摆满货架 银行理财“选择困难症”待解

▶ 截至7月末

存续银行理财产品约5.1万只，规模约32.72万亿元。
新发产品数量与募集资金均高于2025年同期

▶ 上半年新发产品达1.82万只

▶ 同类银行理财产品区别度不高，机构很难依靠基础资产打造差异化优势，主要通过期限结构、收益计提方式、开放赎回规则、申赎门槛、费率安排及渠道专属定制等进行区分

▶ 固收资产稀缺，策略趋同，导致银行理财产品高度依赖债券和货币工具

◎记者 张骥

打开手机银行 App,看到自己的“固收+”理财产品收益率只有1.7%，刘静（化名）难掩失望。当初吸引她买入的，正是页面上的“成立以来年化收益率4%”字样。她对上海证券报记者说,R3级产品“反正都差不多,选个推荐排名靠前的”。

刘静的经历并非个案。在利率下行的背景下，希望财富保值增值的投资者队伍持续壮大，但眼下大家面对的，是业绩基准类似、宣传话术雷同、越挑越迷茫的庞大“货架”。

普益标准数据显示,截至7月末,存续银行理财产品约5.1万只，规模约32.72万亿元。庞大的产品数量,叠加类型高度集中:对投资者而言,挑起来眼花缭乱;对银行理财机构而言,产品管理也难。受访者表示,从数量竞赛转向质量竞争,或许才是破局之道。

投资者:买前没细看,买后不深究

在符合自身风险等级的理财产品列表中,凭眼缘挑选,是眼下大多数理财用户的真实操作。

自称投资“小白”的徐小珍（化名）在某银行 App 上,随手买了一款 R2 级 3 个月滚动持有固收类产品。打动她的是页面上醒目的“成立以来年化 3%”字样。至于自己买的到底是什么，徐小珍坦言并不清楚,想看一下产品档案都没找到入口,“根本看不出它与其他 R2 产品有什么区别,反正就放着”。

记者查询发现,一系列相关产品,既有上述银行理财子公司发行的产品,也有代销产品。然而这只产品持有到期后,实际收益并未达标。

买前没细看,买后也不深究,正是当下部分银行理财投资者的画像。澳大利亚留学归来的张佳佳（化名）看好澳元长期走势,2024 年末买入一只澳元综合类理财产品。但在具体产品选择上,她也只是在页面上任意挑了一只。

“我才知道这只产品投资了黄金。”刘静说,她的理财思路是用“固收+”产品争取一点超额收益,“2025 年金价大涨,也没见这只产品收益有多高”。

多位受访投资者表示,银行理财产品名字太相似,页面太复杂,不会主动去了解产品详情。有时候,连银行“自己人”也分不清。

银行从业者辛羽（化名）把孩子的压岁钱放在了其工作银行的一只 R2 级产品中。“产品琳琅满目,购买时只看了年化收益率和投资期限。”他说。当被记者问及具体产品、业绩基准时,辛羽表示:“我得去问同事。”

机构:抢存款,拼上新

投资者“选择困难”,原因在于面对的挤满数万只产品的理财“货架”。

普益标准数据显示,截至7月末,存续银行理财产品约5.1万只，规模约32.72万亿元。新发产品数量与募集资金均高于2025年同期。

机构还在不断上新。银行业理财登记

托管中心报告显示,仅上半年新发产品就达1.82万只。这背后有两方面因素:一是机构想承接住到期存款;二是行业竞争趋于白热化。

“银行理财机构在抢市场。”一位某股份行的客户经理告诉记者:“你不发别人也会发,想接住这批到期存款只能这么做。”

据测算,今年定存到期规模为50万亿元至70万亿元。当前,银行3年期定存利率普遍低于2%,叠加5年期大额存单大规模下架,一些居民将目光投向较为稳健的银行理财产品。

邮储银行研究员娄飞鹏告诉记者,“存款搬家”趋势下,银行理财机构为承接相关需求,须不断发行新产品。而且,银行理财机构要通过丰富产品线以维持市场份额和中间业务收入。

上述股份行客户经理说,通过滚动发行新产品引导客户长期持有,便能赚管理费、服务费等。另外,新产品的投资策略更能跟上市场变化。

这一现象也与银行理财机构的考核机制密切相关。博通咨询金融行业资深分析师王蓬博对记者表示,银行理财业务考核机制依旧围绕产品发行规模、存续余额展开。渠道分销、分支行客户维护等都需要持续供给新产品,不同母行、不同理财子公司存在独立的产品发行体系,也可以按照期限拆分、收益小幅分层等方式持续扩容产品数量。

破局银行理财产品“选择困难”

数量庞大且同质化的银行理财产品,让投资者面临“选择困难”,机构管理产品也有难度。

王蓬博表示,目前同类银行理财产品区别度不高,机构很难依靠基础资产打造差异化优势,主要通过期限结构、收益计提方式、开放赎回规则、申赎门槛、费率安排及渠道专属定制等进行区分。

娄飞鹏表示,固收资产稀缺,策略趋同,导致银行理财产品高度依赖债券和货币工具。

据了解,2025 年以来,头部银行理财机构和一些代销机构在有意地增加产品辨识度,打造具有鲜明特色的精品或“大单品”。

某股份行的一位理财经理告诉记者:“现在分行从总行产品池中精选部分产品,再进行内部培训。”他所销售的大多是投研、风控部门筛选过的业绩优秀、风险较小的产品,再根据客户需求匹配,“不会让客户自己从几百只产品里挑选”。

王蓬博表示,机构可整合存量同质化产品,建立统一的产品信息披露标准,精简冗余产品,同时弱化发行数量这一考核指标。娄飞鹏则建议:机构应主动清退规模小、收益不达标的低效产品;聚焦核心策略,打造差异化精品;简化产品结构,减少复杂嵌套,提升透明度。

业内人士建议,投资者应跳出单一预期收益对比的思维,重点区分产品期限、流动性规则、信用投资范围、波动承受能力等因素,根据自身资金使用计划筛选产品,减少在大量同类产品之间盲目对比。

银行理财机构短期限产品 规模增长过快触发监管提示

◎记者 张欣然

银行理财机构追求规模增长的经营模式,正面临更加明确的约束。上海证券报记者近日从业内获悉,长三角地区一家银行理财机构因上半年部分产品规模增长较快,收到监管部门提示函。该机构上半年整体规模增幅约为9%,位居行业前列。

当前,银行理财存续规模已达33.6万亿元。在市场扩容过程中,部分机构借助短期限产品快速吸收资金,但投研能力、资产储备和流动性管理未必能够同步跟上。监管部门此次提示,意在推动银行理财机构合理把握扩张节奏,防范资金期限缩短与资产久期拉长可能形成的错配风险。

这一监管动向与银行理财机构分类监管思路相呼应。今年3月发布的《理财公司监管评级暂行办法》,将资管能力和风险管理置于更加突出的位置,业务规模则未被列为独立评价指标。业内人士认为,银行理财行业的竞争重心正在发生变化,单纯依靠渠道和规模扩张的发展模式逐渐退潮,投研、风控和客户服务能力将成为竞争关键。

部分产品增速异常触发监管提示

今年以来,短期限产品成为部分银行理财机构吸收资金的重要抓手。

一家银行理财机构渠道销售人士对记者表示,最短持有期产品通常可以每日申购,投资者达到约定持有期限后即可赎回,流动性接近日开型产品,收益水平又往往高于日开型产品。在存款利率下降、资本市场波动加大的环境下,这类产品对低风险偏好客户具有一定的吸引力。

“设置最短持有期给银行理财机构留下了更大的资产配置空间。由于客户购买后不能立即赎回,机构可以配置期限稍长的资产,争取提高产品收益。客户对灵活申赎的需求与机构对稳定资金的需求较为契合,带动相关产品规模增长。”上述银行理财机构渠道销售人士说。

产品需求之外,银行理财机构的经营压力也在推动规模扩张。据了解,近年来,银行理财管理费持续下行,部分机构希望通过增加管理规模来稳定收入,“以量补价”成为较为普遍的选择。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博对记者表示,监管部门进行提示,主要是为了防范机构依靠短期限产品快速冲量形成流动性隐患,推动机构建立与自身能力相匹配的经营节奏。

短期冲量放大期限错配隐患

短期限产品本身并非风险来源,真正要警惕的是短期限资金与长期限资产之间的期限错配。

王蓬博表示,短期限产品资金稳定性相对较弱,如果大量投向中长期债券,就会形成较为明显的期限错配。一旦债券市场出现调

整,产品净值下跌可能引发集中赎回,银行理财机构被迫出售中长期资产,又会进一步压低债券价格,形成“净值回撤—客户赎回—资产抛售”的连锁反应。

一家银行理财机构投资经理对记者表示,即使债市保持平稳,短期限资金快速扩张也会增加资产配置难度。为了满足流动性要求,机构要持有更多现金或短久期资产,产品收益空间由此受到限制。如果为了提高收益拉长资产久期,则可能加大流动性压力,再投资风险随之上升。在利率下行阶段,短久期资产到期后,新配置资产的收益率可能继续下降。机构既要维持产品收益竞争力,又要保证资产流动性,收益与风险之间的平衡难度会进一步增加。

王蓬博认为,在优质资产相对稀缺、收益率持续走低的环境下,单纯扩大规模的模式并不具备长期可持续性。盲目扩张还可能加剧机构之间的资产争夺,推动部分机构降低投资标准,持续累积组合风险。对于投资者而言,不能简单地看短期业绩排名,并结合自身风险承受能力进行选择。

竞争回归投研风控

监管部门对个别机构理财产品规模过快增长的提示,与理财公司分类监管的调整一脉相承。

今年3月发布的《理财公司监管评级暂行办法》,进一步弱化了单纯以规模衡量机构竞争力的导向。评级体系包括公司治理、资管能力、风险管理、信息披露、投资者权益保护和金融科技六项指标,权重分别为10%、25%、25%、15%、15%和10%。

其中,资管能力和风险管理两项权重合计达到50%,业务规模并未被列为独立评级指标。这意味着,规模不再是评价银行理财机构的核心标准,投研能力、风险控制和投资者保护的重要性明显上升。

在新的监管导向下,银行理财机构要重新调整内部考核机制。王蓬博建议,机构应降低规模类指标的权重,增加风险调整后收益、产品达标率、流动性管理和客户持有体验等质量指标,引导业务部门更加关注长期价值创造。

产品期限结构也可能随之变化。王蓬博预计,银行理财机构将增加一年期及以上产品布局,适当拉长负债端期限,减少短期限资金与长期限资产之间的错配。与此同时,产品发行速度和资金承接规模也要与机构的投研实力、资产储备及流动性管理能力相匹配。母行渠道与银行理财机构之间的权责边界同样要进一步理顺。

“随着监管要求提高,头部机构的资源和能力优势可能进一步凸显,行业分化也将更加明显。”王蓬博说。

综合多重因素 赴港投保性价比 被重新评估

关于消费者赴港投保,业内人士表示:首先,应充分了解产品条款,关注保证利益和非保证利益的区别,避免仅依据演示收益作出判断;其次,关注跨境投保的流程要求、后续保单服务以及理赔便利性等问题。保险的核心价值仍然是长期保障和风险管理,消费者应结合自身家庭保障需求和财务规划理性选择,而不是单纯追求境外市场的收益优势

◎记者 何奎

近期,赴港购买保险性价比问题正成为市场关注焦点。

上海证券报记者近日调研获悉,受“香港保单收益征税”消息影响,一些消费者正重新评估赴港投保性价比。已有多位香港保险营销员接到客户咨询,他们明显感受到市场正在降温。此外,随着人民币汇率不断升值,赴港投保的预期收益有所降低。

在业内人士看来,受税收、汇率等因素影响,短期内消费者赴港投保将会降温,尤其是投资型保险产品受影响更大。对于消费者而言,未来赴港投保应综合考虑产品、汇率、合规、服务等多方面因素。

消费者赴港投保降温

“最近有不少客户向我咨询征税的问题,大家对这方面有所疑虑。”一位在香港从业多年的保险经纪人近日对记者表示,他最近出单变少了,明显感受到市场降温了。如果后续市场继续降温,他打算转战新加坡市场。

消费者赴港投保态度转变,起因是有报道称内地居民购买香港保险的收益被纳入征税范围。对此,国家税务总局相关司局负责人表示,按照个人所得税法相关规定,中国税收居民须就全球所得履行纳税义务,境外保险收益也属于应纳税所得的范畴,这并非新政策,更不是专门针对香港保险市场,无须过度解读。

此前,由于香港保险收益率具有优势,吸引了大量消费者赴港投保,主要是购买投资型保险产品。香港保险业监管局最新数据显示,今年一季度,香港新单总保费达约1411亿港元,同比增长约51.1%,其中分红业务同比增长约53.7%。

在业内人士看来,香港保单收益征税会直接影响产品收益。据中泰证券非银金融首席分析师葛玉翔测算,以一份20年期、演示收益率为6%的分红储蓄型业务为例,扣除个人所得税(20%×(满期金-趸交保费))后,对应收益率降至5.2%。

汇率波动影响港险预期收益

与此同时,人民币汇率变化,也对消费者赴港投保的预期收益产生影响。

“现在客户很关心人民币升值的问题。”一位香港的保险营销员说。

由于香港保险多以港币和美元计价,消费者购买保险产品须进行外汇兑换,汇率波动会影响消费者的成本和收益。Choice 数据显示,今年以来,人民币对港币即期汇率上涨约4%,人民币对美元即期汇率上涨约3%。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆告诉记者,对于购买港险的消费者而言,汇率因素影响主要体现在保费缴纳和未来收益领取两个环节。如果人民币汇率发生较大波动,消费者实际支付的保费成本,以及未来领取保险金、退保现金价值时折算成人民币的金额都会受到影响。

“例如,人民币贬值时,境外保单的人民币价值可能提升;但如果人民币升值,则可能出现实际收益折算后下降的情况。”杨帆说,因此,消费者在关注港险产品收益和保障责任的同时,也要充分考虑自身资金来源、未来资金使用需求及汇率波动承受能力,不能简单将境外保险等同于更高收益的投资工具。

如何评估赴港投保性价比

在税收、汇率等因素影响下,应如何评估赴港投保的性价比?

并不是所有保险产品都会受征税影响。葛玉翔告诉记者,未来真正受影响的港险需求主要包括:以免税或隐匿为核心卖点的投保需求、依赖境内无牌营销获得的客户,以及依赖不合规换汇支付大额保费的业务。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格在接受记者采访时表示,香港保险市场的优势主要体现在价值差异化上,如多币种配置、全球私立医疗、保单分拆传承功能等优势。对于追求投资收益的消费者而言,随着香港保险收益优势收窄,未来需求会下降。但对有海外留学等需求的消费者而言,依旧可以考虑香港的储蓄型保险产品。

消费者赴港投保应注意哪些事项?杨帆表示:首先,应充分了解产品条款,关注保证利益和非保证利益的区别,避免仅依据演示收益作出判断;其次,关注跨境投保的流程要求、后续保单服务以及理赔便利性等问题。保险的核心价值仍然是长期保障和风险管理,消费者应结合自身家庭保障需求和财务规划理性选择,而不是单纯追求境外市场的收益优势。

中国人民银行发布“十五五”改革发展规划

(上接1版)

关于稳妥推进金融高水平对外开放,规划提出:推进人民币国际化,拓展人民币在国际贸易和投融资中的使用;深化金融市场双向开放,加强金融基础设施跨境互联互通;推进人民币离岸市场发展;完善多层次、广覆盖的人民币跨境支付体系。

境支付体系。

规划还要求:加快建设上海国际金融中心,巩固提升香港国际金融中心地位;积极践行全球治理倡议,参与和推动全球金融治理改革;统筹开放和安全,强化开放条件下维护金融稳定能力建设。

在优化金融基础设施和中央银行服务体系方面,规划明确:推动形成布局合理、治理有效、先进可靠、富有弹性的金融基础设施体系;提升中央银行金融服务质效,完善金融统计、支付、国库、现金服务体系,稳步发展数字人民币,推进征信业高质量发展,强化反洗钱

监管;强化中央银行履职的治理基础,全面推进法治央行和数字央行建设。

中国人民银行称,“十五五”时期,将全力推动中央银行金融服务质效,完善金融统计、支付、国库、现金服务体系,稳步发展数字人民币,推进征信业高质量发展,强化反洗钱