

# 银行理财规模突破30万亿元 权益类资产成为新宠

2024年以来,商业银行存款利率持续下调,不少储户资金流向银行理财市场。业内人士表示,2024年是银行理财行业发展名副其实的“大年”,目前行业规模已突破30万亿元,产品吸引力不断提升。

从收益率角度来看,2024年年底现金管理类理财产品、固收类理财产品的平均年化收益率较2023年年底有所下降,而混合类理财产品和权益类理财产品的平均年化收益率则较2023年年底有所上涨。



银行理财机构如何在新一轮市场周期中实现“稳规模”和“稳净值”,成为业界关注的重要议题。(CFP)

## 产品收益率有升有降

2024年以来,相较于利率持续走低的银行存款,银行理财产品市场竞争力不断提升。普益标准数据显示,截至2024年12月30日,银行理财产品平均年化收益率约为3.34%,现金管理类理财

产品平均年化收益率约为1.88%,固定收益类理财产品平均年化收益率约为3.47%,混合类理财产品平均年化收益率约为3.39%,权益类理财产品平均年化收益率约为6.61%。

相较于2023年同期,现金管理类理财产品与固定收益类理财产品的平均年化收益率有所下降,而混合类理财产品与权益类理财产品的平均年化收益率则分别上涨约2个百分点和6个百分点。

## 资产配置逻辑已变化

“我们有一款低波红利策略固收增强类理财产品,卖得相当不错,其中一款季开型理财产品,最近的开放购买日期是2025年1月2日,已有1800多位客户进行了预约购买,其风险等级是R2级,成立以来年化收益率接近4%。”近日,工商银行北京市丰台区某支行的客户经理告诉记者。

在解释为何此类理财产品能够实现较高收益时,多位业内人士提到,“红利+”理财产品大多采取“固收+高股息”策略,既投债券,又投

股票。债券部分,主要配置银行二级资本债和高等级信用债;权益部分,精选高股息股票,此举既有机会“低买高卖”获得资本利得,又有机会获得股息收入。

产品收益率表现不错的“固收+”、混合类、权益类理财产品有一个共性,即加大了对权益类资产的投资力度。

中国银行研究院研究员杜阳表示,银行理财机构布局权益类资产能够在短时间内有效分散风险,利用股市上涨机会为客户创造更多收

益,平衡整体收益率水平,减少债券市场波动对理财产品的负面影响。

“在当前低利率环境下,银行理财领域资产收益与负债成本间的匹配难度越来越大,满足客户低波稳健投资需求的难度也较大。”工银理财总裁高向阳坦言,目前,银行理财行业的产品结构不够均衡,必须积极推动产品结构优化和投资模式创新,提升中长期限产品和含权类产品占比,调整负债来源结构、积极拓展行外渠道、优化投资策略结构、提升收益弹性等。

## 多元化转型迎来契机

回顾2024年,银行理财市场整体呈现“量升价稳、波动收窄”的特征。这一年,行业迎来两轮规模扩张高峰,主要源于债牛催化与存款搬家效应。从产品角度来看,银行理财行业“去存款化”趋势延续,同时权益市场升温带动含权与不含权理财产品的收益分化。

与此同时,监管部门对于银行理财行业去嵌套、去通道要求趋严,无论借道保险资管配置高息存款,还是使用信托平滑机制调节产品收

益,此前行业所依赖的“低波稳健”手段面临失效。多位业内人士表示,“拥抱波动”或成为银行理财行业2025年的发展主线。

展望2025年银行理财市场,中信建投研报认为,基于监管政策、行业因素、居民偏好、理财产品收益率提高四个因素,预计银行理财规模将增长15%,达到35万亿元。

“预计2025年银行理财市场规模扩张与阶段性赎回风险并存,比价效应依然是驱动规模变化的主要因

素。”民生银行首席经济学家温彬表示,2025年银行理财机构如何在新一轮市场周期中实现“稳规模”和“稳净值”,成为业界关注的重要议题。

温彬认为,在产品端,银行理财机构需要进一步完善多资产多策略产品体系,含权类产品和“固收+”类产品机遇值得关注。在销售端,拓宽代销渠道依然是稳规模的重要手段。在资产端,预计净值管理难度将增加,资产配置朝着多元化方向转型将迎来契机。(中新)

## 低至一折起

## 多家银行降低 代销养老基金费率

近期,越来越多的银行加入降费行列,农业银行、民生银行、青岛银行等多家银行接连宣布开展代销基金费率优惠活动,对部分公募基金申购费率打一折、五折等。

2024年12月27日,农业银行官网公告称,为支持多层次、多支柱养老保险体系建设,优化客户投资体验,拟对公司代销公募基金Y类份额予以申购及定投交易费率优惠。投资者在农业银行购买优惠产品名单内的公募基金Y类份额,申购及定投费率打一折。参与此次费率优惠的公募基金Y类份额,为纳入证监会个人养老金名录且农业银行代销的部分公募基金。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示,银行对代销的公募基金Y类份额予以优惠,是为了更好服务个人养老金投资者,从而更好地积累养老资产,在个人养老金发展中提高机构自身的市场占有率。

除农业银行以外,近期已有多家银行接连推出相关费率优惠活动。2024年12月26日,民生银行发布的公告称,将于2025年1月1日至3月31日期间对部分证券投资基金交易费率进行优惠,参与优惠的产品涉及富国基金、易方达基金、汇添富基金、嘉实基金等共计28款基金。活动期内通过该行柜台、网上银行、手机银行渠道申购上述基金产品,其前端申购费率可享五折优惠,而基金申购费率为固定金额的则不享受此费率优惠。

青岛银行也宣布自2024年12月20日至2025年3月31日,对代销的部分公募基金开展申购及定期定额投资申购手续费率阶段性优惠活动,在此期间申购相关基金的个人投资者可享受申购手续费率一折起优惠。

对于银行纷纷降低代销基金费率的现象,中国银行研究院研究员杜阳表示,从市场环境看,通过降低费率可以有效提升银行在基金销售端的市场竞争力。从银行自身发展来看,开展费率优惠可以吸引更多的投资者购买公募基金产品,通过以量补价,提升银行中间业务收入水平。从投资者角度看,降低代销费率一定程度上可以提升购买公募基金产品的收益水平,优化投资体验,这也是银行减费让利金融消费者的重要方式。

有业内人士分析,称未来基金代销仅具备价格优势远远不够,银行需要不断增强产品和服务创新能力,丰富代销基金产品的种类,为客户提供更优的财富管理策略,提升客户体验感与黏性。

娄飞鹏表示,银行降低代销基金费率,在更好服务国家战略和个人养老金投资者的同时,也需要通过内部提质增效降低成本,并为客户提供综合化服务来稳定或者提高综合收益。

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示,银行可通过调整销售基金的结构、类型提高销售规模,从而一定程度上对冲费率的下降。而且,银行在基金销售方面的优势是服务较好,可以直接接触到客户,相对于互联网平台来说是有优势的。(中新)