

由规模扩张迈向质量提升

银行理财市场迎来关键转型期

2025年,在金融监管体系不断完善与市场利率持续下行的双重背景下,银行理财市场迎来由规模扩张向质量提升的关键转型期。理财产品存续规模突破30万亿元的背后,是市场对产品差异、收益稳定、经营合规的深层探索与实践。

理财产品存续规模迎来突破的背后,是市场对产品差异、收益稳定、经营合规的深层探索与实践。(CFP)

产品端创新

从“路径依赖”到“差异竞争”

当前银行理财子公司存在产品布局单一化、竞争同质化的普遍问题,主要呈现出三大特征:一是固收类产品占据银行理财市场主导地位,“含权”类产品种类较少,特别是权益类、商品及衍生品类理财产品发展滞后,在普益标准监测的2025年三季度末数据中,全市场存续理财产品共41843款,固收类产品最多,共有38991款,环比增加2086款;二是投研能力不足,中小理财子公司往往采用“跟随策略”仿照大型理财子公司开展产品布局,整体资产配置模式趋同,且更青睐通过“利率债+高等级信用债”的基础配置打底,以降低产品创新风险;三是客户分层服务体系尚不完善,产品特性与客户投资偏好的匹配度不足,难以满足不同客群的多元化投资需求。

业内人士认为,破局之路在于重构产品创新体系。在产品设计上,要聚焦国家重大战略方向,强化投资库动态管理,建立债券池、股票池分层体系,结合当前宏观经济形势与金融监管政策、产业政策,优化资产配置比例,加强回撤控制,灵活捕捉市场机会,减少过往投资策略依赖于投资经理主观判断的局限性。在产品具体管理中,要加速数字化转型,将数字化技术赋能于客户信息采集、投资深度分析、产品合规运作等环节,通过锁定长期资产配置策略与使用AI算法构建客户画像,做细客户分层管理,利用智能投顾服务精准匹配投资需求,提高客户购买率和理财产品到期后的复购率。

收益端优化 做好增收益与控风险的平衡

普益标准监测数据显示,2025年三季度,全市场到期理财产品平均兑付收益率呈现普降态势,且均未达到其业绩比较基准。到期封闭式固收类产品平均年化收益率为2.73%,环比下降0.19个百分点,比其业绩比较基准低0.12个百分点;到期开放式固收类产品平均年化收益率为2.54%,环比下降0.21个百分点,低于业绩比较基准0.28个百分点。主要原因是全球主要经济体进入低利率周期,广谱利率整体呈下行趋势并在

低位运行,高收益资产供给不足,权益市场虽然长期向好,但波动较大,理财产品收益率承压。

业内人士认为,在低利率环境下,理财产品收益空间被压缩是整个市场共同面对的难题,此时构建专业投研体系、优化投资策略对提升收益尤为重要。

为做好增加收益与控制风险的动态平衡,理财子公司宏观上应聚焦大类资产配置方向,基于经济周期判断调整股债比例;微观上创新

投研体系,灵活运用股债轮动、量化对冲等工具提升收益表现,强化多资产配置能力,开发“固收+”策略产品,增加权益类资产比例,通过配置可转债、REITs等资产提升收益弹性,利用浮动管理费率、业绩报酬分成等机制实现收益共享;在风险端构建全面风险管理体系,通过压力测试、情景分析,评估极端环境下的收益稳定性,建立数据中台,整合市场数据、客户数据、交易数据,全面防控经营风险。

经营端提质 合规经营中推动数字化转型

合规经营是银行理财业务健康发展的基石。为进一步加强商业银行业务监督管理,促进代理销售业务健康有序发展,金融监管总局于2025年印发《商业银行代理销售业务管理办法》(以下简称《办法》),要求商业银行建立健全代理销售全流程监测和管理机制,对宣传资料、信息查询、产品展示、适当性管

理、销售人员管理、可回溯管理等作出具体规定。

《办法》在为银行奠定合规经营基础的同时,也对其经营提质提出更高要求,而数字化转型就是银行提升经营质效的关键抓手。一是通过构建统一数据服务平台,整合内外部数据资源,为投研、风控、营销提供数据支撑,实现投资、交易、清算全流程线

上化,提升交易效率,降低操作风险。二是发展智能投顾系统,利用RPA技术及其他算法模型对报表生成、信息披露等重复工作进行自动处理,实现个性化资产配置,大大提高运营流程的覆盖效率。市场实践表明,数字化转型不是简单的技术升级,而是业务模式的重构,达到全业务链条的闭环管理。

变革中发展 从“被动应对”到“主动管理”

银行理财市场在变革中发展,在发展中展现出强大韧性,为适应新的经济形势和市场环境,发挥更为强大的资产稳定器作用,银行理财机构应积极主动作为。一是强化产品创新,推动产品谱系从“单一化”向“多元化”转型,以满足不同客群的差异投资需求。二是灵活尝试“固收+”策略,对产品设置“回撤止损率”“止盈

目标收益率”等指标,在积极提升产品收益的同时控制好回撤风险。三是深耕数字化转型,将经营提质从“合规导向”向“价值导向”转型,提升经营质效。

银行理财市场的变革不是简单的产品调整、单纯的技术升级,而是业务模式的重构、思维方式的转变。从产品创新到收益优化,从

经营提质到市场转型,银行理财市场正在经历一场静水深流的变革,唯有做好创新、风险与收益的三者平衡,方能实现从规模扩张到质量提升的战略转型。在这场变革中,银行理财市场将迎来更加广阔的发展空间,为投资者创造更稳健的收益回报,为实体经济提供更优质的金融服务。

(中新)