

银行理财兼顾稳健低波与收益弹性

2025年,我国银行理财市场存续规模达33.29万亿元。这一年,银行理财在股债市场波动的背景下,凭借稳健投资的特性逐渐赢得投资者青睐,行业规模持续扩大。2026年,在存款利率下行趋势下,如何以更稳健的投资能力回报投资者,成为银行理财行业的重要课题。

代销理财扩围

2025年以来,多家银行理财公司宣布与中小银行达成代销部分理财合作协议。理财公司与中小银行加快合作,拓宽代销理财覆盖面,有利于满足不同投资者多元理财需求。

理财公司加快拓宽代销“朋友圈”。2025年10月,宁银理财发布关于新增代理销售机构的公告显示,自2025年10月14日起,广州银行可代理销售该公司旗下部分理财产品。同月,中银理财发布关于新增珠海农村商业银行为该公司理财产品代销合作机构的公告。2025年以来,招银理财、兴银理财等理财公司宣布新增理财产品代销机构,不少中小银行出现在名单中。

光大证券金融行业首席分析师王一峰认为,理财公司加快布局中小银行代销渠道,目的是进一步拓宽市场、提升客户触达能力、做大理财规模。与此同时,随着理财公司纷纷加强行外代销布局,渠道竞争也必然更激烈。

2025年,理财公司持续拓展母行以外的代销渠道。《中国银行理财市场年度报告(2025年)》显示,2025年,已开业的32家理财公司中,只有1家理财公司的理财产品仅由母行代销,其他31家理财公司的理财产品除母行代销外,还打通了其他银行的代销渠道。2025年12月,全市场有593家机构跨行代销了理财公司发行的理财产品。

理财公司与中小金融机构合作可以实现“双向奔赴”,这是其深耕县域市场,实现共赢的选择。随着银行理财越来越受到投资者青睐,做好代销理财尤为迫切。浙江农商联合银行辖内玉环农商银行等多家金融机构依托下沉网点和客群服务优势,通过客群分层营销与场景化服务,加大低风险固收类及“固收+”产品等差异化服务力度,提升用户黏性。同时,加强投资者教育,缓解投资者净值波动焦虑,实现银行中间业务增收、理财公司渠道扩面的双赢格局。

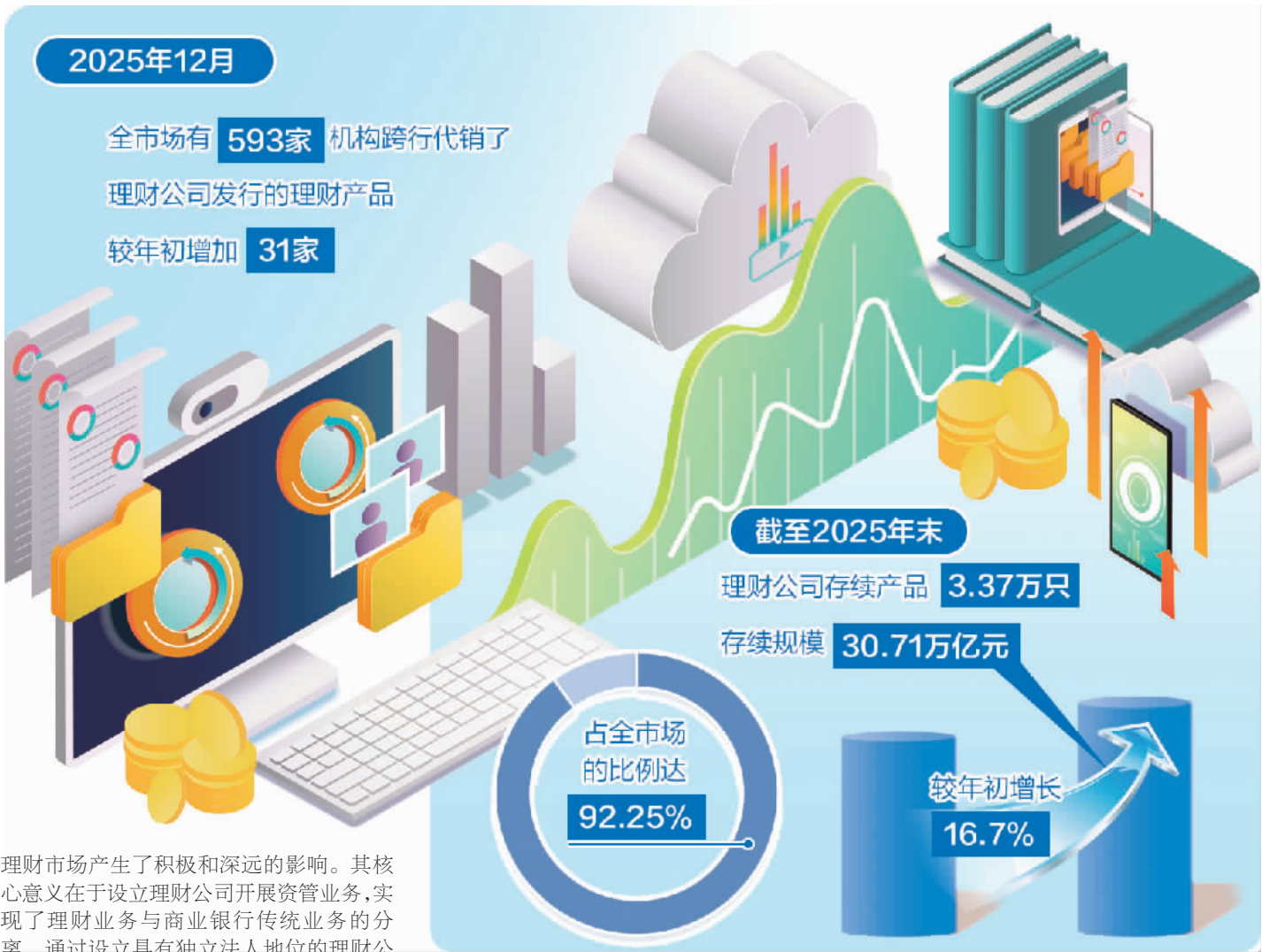
普益标准研究员张璟晗表示,多家理财公司与城商行、农商银行等强化代销合作,通过下沉渠道抢占市场份额。中小金融机构在下沉市场的客户渠道及信任度方面具有一定优势,能够加快与理财公司实现合作。

“对于理财公司而言,要在代销渠道拿到更多市场份额,本质上还是要了解代销行的客群需求,提供更适配的理财产品。”王一峰说。

强化内控建设

目前,理财公司已成为银行理财市场的绝对主力,这也印证了其专业化发展的成效。截至2025年末,理财公司存续产品3.37万只,存续规模30.71万亿元,较年初增加16.72%,占全市场的比例达到92.25%。

普益标准研究员崔盛悦认为,《商业银行理财子公司管理办法》施行多年,对银行



理财市场产生了积极和深远的影响。其核心意义在于设立理财公司开展资管业务,实现了理财业务与商业银行传统业务的分离。通过设立具有独立法人地位的理财公司,在理财业务与银行传统存贷业务之间建立起坚实的“防火墙”,有效防止了表外风险向表内传导,从而防范化解金融风险,维护银行体系稳健。

强化银行理财子公司机制管理,也为有序打破刚性兑付奠定了制度基础,推动理财行业向净值化管理彻底转型,促使“卖者尽责、买者自负”原则落到实处。当前,在加快完善代销理财渠道的同时,还应多措并举提升理财业务吸引力。

提升投研能力是理财公司提升市场竞争力、实现高质量发展的关键。下一步,理财公司应强化投研能力建设。崔盛悦建议,理财公司需要构建一套体系化、市场化且与自身禀赋深度结合的投研体系。一方面要积极引进和培养专业人才,建立市场化的激励约束机制,打造一支专业的投研团队;另一方面要着力完善从宏观配置、行业研究到具体资产选择的完整投研流程,使投资决策建立在严谨扎实的研究基础之上。

此外,专家建议,理财公司的投研建设应突出自身特色,完善多元化“固收+”策略,结合母行资源在特定领域形成差异化竞争力。归根结底,投研能力的锻造是一项长期工程,需要理财公司真正回归资管本源,为投资者创造持续稳健的价值回报。

王一峰认为,理财公司在推动理财净值化转型、拓展大类资产配置图谱、完善理财产品信息披露、加强投资者权益保护方面发挥了积极作用。在养老理财、跨境理财通、ESG理财等产品创新过程中,理财公司积极发挥了头雁作用,引领理财行业高质量发展。后续,随着非持牌机构理财规模的有序压降,理财公司市占率有望进一步提升,“马

太效应”也将更加凸显。

完善产品结构

当前,理财资金配置固收类资产较多,而优质高息资产供给不足。随着居民对稳健理财投资需求的增长,银行理财有必要在稳健低波与收益弹性之间寻求新平衡。

苏商银行特约研究员薛洪言表示,寻求新平衡是应对当前低利率与“资产荒”市场环境的必然选择,也是银行理财在净值化转型深化阶段的核心命题。单纯依赖传统固收策略已难以满足居民财富保值增值的需求,而完全转向高波动资产又会动摇客户信任基础。因此,通过优化理财产品结构,发展“固收+”及多资产多策略产品,在控制整体波动的前提下适度增强收益弹性,成为银行理财连接客户“绝对收益”诉求与市场现实的关键路径。这种平衡不仅是为了缓解收益压力,更是为了在激烈的资管竞争中,稳固并扩大基本盘,实现可持续发展。

业内人士建议,对于低波动产品,关键

在于强化“稳健”属性,通过增配高等级信用债、采用有助于平滑净值波动的估值方法,以及设计定期分红等机制,切实提升持有人的获得感,同时可考虑实施更具竞争力的费率。对于权益类产品,重点则在于管理波动并提升收益的确定性,可通过“固收打底、权益增强”、FOF及跨境配置等策略分散风险,并可探索与业绩挂钩的浮动费率模式,实现与投资者的利益绑定。

当前,银行理财依托自身独特的资源禀赋,也在加快与公募基金和纯债市场形成错位竞争。薛洪言表示,未来,差异化布局可以围绕以下方向展开:一是客户与渠道下沉,针对县域、养老等特定客群与场景开发专属产品;二是产品形态灵活化,设计如最短持有期、目标止盈等机制,更好地匹配不同客户的流动性需求和收益预期,从而形成独特的市场竞争力。

在打破刚兑、净值化转型背景下,银行理财必须持续帮助客户建立合理的风险收益预期,完成从“保本”到“接受净值波动、追求稳健增值”的观念转变,这才是提升用户吸引力的根本。

全环节整治政府采购异常低价

本报记者 曾金华

近日,财政部发布《关于推动解决政府采购异常低价问题的通知》,从加强政府采购需求管理、强化政府采购异常低价审查等方面进行规定,推动解决政府采购异常低价问题,整治政府采购领域“内卷式”竞争。通知自2月1日起施行。

中央财经大学财税学院教授白彦锋表示,近年来,一些地方的政府采购中出现了异常低价中标的问题。一方面,这加剧了供应商行业“内卷式”的恶性竞争,个别供应商甚至故意设置“低价陷阱”,扰乱行业有序竞争和良性发展。另一方面,这也为采购全生命周期的成本控制埋下了隐患,导致一些项目必须不断持续投入。

“政府采购关系到财政资金的使用,物有所值最重要。政府采购的产品之所以价格低廉是因为批量生产带来的规模效应,一旦价格远低于正常成本,很可能带来项目履约质量下降、市场秩序混乱、财政资金使用效益降低等一系列负面影响。”白彦锋说。

为解决这一问题,2024年12月,财政部部署在相关自由贸易试验区和自由贸易港开展推动解决政府采购异常低价问题试点工作;2025年10月,财政部发布《关于推动解决政府采购异常低价问题的通知(征求意见稿)》。此次发布的通知,从事前、事中、事后全环节加强了对异常低价问题的治理。

在加强政府采购需求管理方面,通知规定,采购人应当根据实际需要,综合考虑同类项目中标(成交)信息,以及市场供给和产业发展状况,材料、人工等市场价格,行业费用标准等市场调查情况,形成科学、完整、清晰的采购需求,合理设定最高限价,为供应商竞争报价提供基础。采购人要综合考虑技术、成本效益、促进竞争等因素,按照专业类型和专业领域,合理设置采购包。采购人应当重点加强对信息化建设项目和耗材使用量

□ 政府采购产品一旦价格远低于正常成本,很可能带来项目履约质量下降、采购市场秩序混乱、财政资金使用效益降低等一系列负面影响。

□ 加强对异常低价问题的治理,有助于进一步提升我国政府采购的管理效能,更好发挥政府采购引领行业高质量发展的示范牵引作用。

大的复印、打印、实验、医疗等仪器设备采购项目的管理。

在强化政府采购异常低价审查方面,通知提出,采购文件应当明确启动异常低价报价(响应)审查的情形包括:报价低于全部有效报价平均值50%、低于次低报价50%、低于最高限价45%。采购人可以结合具体项目实际情况,提高上述启动异常低价报价(响应)审查的数值标准,但是最高不得超过65%。

评审委员会启动异常低价审查后,应当要求相关供应商在评审现场合理的时间内对投标(响应)价格作出解释,提供项目具体成本测算等与报价合理性相关的书面说明及必要的证明材料。供应商不能提供书面说明、证明材料,或者提供的书面说明、证明材料不能证明其报价合理性的,评审委员会应当将其作为无效投标(响应)处理。

通知要求,各级财政部门应当加强对评审专家的指导和监管,进一步压实评审专家的责任。财政部门在投诉处理、监督检查中发现评审委员会未按

马年临近,社交平台上名为“画马”的徒步玩法火了,不过,部分路线因太过危险被临时封闭。此前,“鳌太线”穿越出现伤亡事故,多项“荒野求生”赛事被叫停。多起事件暴露出,高风险户外活动存在不少安全隐患,需要加以规范。

近年来,随着社交媒体崛起与各地文旅热度攀升,相关活动或赛事以更加亲民、多元的形态成功破圈。在野外徒步,在山间攀爬,在荒野生存,在逆境中挑战极限、突破自我,这些活动受到了广泛关注。不少参与者在社交平台打卡甚至炫耀,掀起一波热潮。当部分高风险户外运动被一些平台异化为流量密码,也会进一步推波助澜,吸引更多盲目参与。

高风险户外运动绝非大众娱乐项目,更不是说走就走的旅行,而是专业门槛很高的极限运动。中国探险协会发布的《2024年度中国户外探险事故报告》显示,2024年,全国共发生户外探险事故335起,涉及1126人,死亡84人,失踪11人。野外环境的未知性与复杂性,决定了高风险户外活动必须建立在系统、严谨的安全体系之上。倘若将极限挑战异化为流量游戏,将安全防护置于营销吸金之后,就背离了体育精神,也触碰了道德和法律的红线。

这其中的安全隐患,要从组织者和参与者两方面来说。部分高风险户外活动的组织者,如果缺乏相关资质与户外活动运营经验,可能会组队进入未开发、生态脆弱的区域,不仅让参与者陷入危险境地,还会破坏自然环境。对参与者来说,不评估自身情况,盲目选择“网红路线”,不仅可能因随意穿越围挡、破坏植被触犯法律法规,还会有生命危险。此外,有些高风险户外赛事在资质审批、安全评估、应急保障等方面存在模糊地带,部分地方为追求短期流量,对相关审核流于形式,也容易埋下安全隐患。

如何为高风险户外活动划定安全边界、规范发展路径,既守住安全底线,又留住业态活力?

要健全监管和救援体系。对于一些热门线路或赛事,要明确主管部门,制定从资质审核、赛道评估到应急救援的全流程标准,建立跨部门协同监管机制,厘清权责边界。构建全链条保障机制,落实安全防护与应急处置要求,切实保障参与者的生命安全。还要探索救援追偿机制,对一些擅爬野山、擅闯禁区导致的救援事件,明确哪些主体可以向被救援人员追偿合理费用。

要矫正价值导向。引导户外运动爱好者摒弃“流量至上”的短视思维,时刻牢记安全红线,弘扬科学、理性、文明的探险文化。对个人而言,在户外活动前,要做足专业知识储备与风险预案,遵守法律和规则。体验户外运动的快乐不能以安全甚至生命为代价,保障自身安全才是负责任的做法。对平台而言,要对高风险内容设置预警标识,对明显违规的要及时下架,充分履行社会责任。

本版编辑 孟飞 张可 李苑美 编 夏祎 来稿邮箱 jjrzbzb@163.com

求真

“投资铜条”值得买吗

本报记者 尚 咲 马春阳

随着金银价格上涨,部分投资者将目光转向“破铜烂铁”里的铜。在一些社交平台,记者发现有自称深圳水贝的商家大力推销“投资铜条”,同时也有不少网友发帖咨询相关投资经验。

中国社会科学院金融研究所资本市场研究室副主任徐枫分析指出,这一热潮是多重因素叠加的结果。1月14日,伦敦金属交易所铜价格一度涨至每吨13407美元,创下历史新高,价格走高与国际投行唱多市场预期使铜备受关注。此外,黄金、白银价格处于高位时,部分投资者试图寻找替代投资品,也给了一些商家借机制造营销噱头的空间。

事实上,铜和黄金、白银的投资属性不可同日而语,并非高性价比的平替。徐枫指出,铜是工业金属,金融属性弱且没有成熟的投资框架,并非合格投资品。此外,铜的回收体系缺失,投资者变现多依靠废品回收站,容易陷入有价无市困境。

记者在社交平台搜索发现,很多商家强调只卖不收或避谈是否回收。山东招金金银精炼有限公司副总经理梁永慧介绍,价值循环是投资的重要问题。机构普遍不提供

回购铜服务,即便按废品价格回收,还需扣除成色折损等费用,可能导致投资者在一卖一卖间承受额外损失。

据悉,2025年底沪铜价格突破每吨10万元的关口,社交平台上销售的投资铜条价格达每公斤180元至300元。梁永慧认为,当前投资铜条溢价高、回本难度大,成本与收益严重失衡,投资者很难获取超额收益。此外,商家宣称的“高纯度”往往缺乏权威认证,普通投资者难以辨别真伪。

投资铜条在储存和保管方面的隐性成本也不小。徐枫介绍,铜在空气中易氧化发黑,如长期保存,需要进行专业的防潮、抗氧化处理。

徐枫提醒,投资铜条看似诱人,实则伴随不少风险。若投资者确实看好铜的长期前景,建议选择铜ETF、铜矿业股票等标准化产品。

更多内容

扫码观看

