

银行理财换锚：拼数字不如拼实力



来自北京的投资者李明发现，自己购买的理财产品业绩比较基准已不再是固定数值了，一时有些困惑。实际上这是理财公司业绩比较基准发生了变化。

今年上半年，兴银理财、交银理财等10多家理财公司发布调整部分理财产品业绩比较基准公告，将单一数值型、区间型业绩比较基准调整为挂钩指数型与市场利率型业绩比较基准。比如，某理财产品业绩比较基准由固定数值的“1.80%”调整为“CBA00113.CS—中债—新综合全价(1年以下)指数收益率”。理财产品为何密集更换业绩比较基准？将对银行理财市场产生什么影响？记者就相关问题采访了业内人士。

保持稳定性

此前，部分银行理财产品的业绩比较基准存在随意调整的情况，针对这一问题，将于今年9月1日起施行的《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》明确，资产管理产品披露业绩比较基准的，产品管理人应当保持产品业绩比较基准的连贯性，原则上不得调整业绩比较基准。在此背景下，市场利率加点型或指数挂钩型展示方式既符合监管导向，也更有利于产品回归“代客理财”的初衷。

苏商银行特约研究员薛洪言认为，市场利率加点型以央行基准利率或市场化利率为基础加减点，如“7天通知存款利率”，其特点是能动态反映利率环境变化，稳定性强，透明度较高。指数挂钩型则锚定特定市

场指数，如“中债—新综合全价(1年以下)指数收益率”。这两种类型的核心特点是动态性、合规性与透明度，且投资者可通过公开数据实时追踪基准表现，减少信息不对称。

招联首席经济学家董希淼表示，银行理财换锚背后主要受市场和监管双重因素影响。从监管层面看，《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》明确要求业绩比较基准需保持连贯性、原则上不得随意调整。由于监管关注“达标率”指标，即实际收益跑赢基准的比例，因此机构有压低基准以提升“达标”概率的倾向。这造成了部分传统数值型与区间型基准常因收益情况变化而调整——收益缩水就下调，市场回暖就上调，这难以满足新规的合规要求。从市场环境看，在低利率环境下债券收益率中枢持续下行，底层资产收益下滑使原有高数值基准难以为继，调整基准有助于使业绩比较基准更贴合实际回报。从行业逻辑看，此举有助于推动行业竞争从“拼数字吸引力”转向“拼投资管理硬实力”，切实推动理财子公司聚焦资产配置能力提升，加速行业回归代客理财本源。

适应新变化

《中国银行理财市场季度报告(2026年一季度)》显示，一季度，理财产品累计为投

资者创造收益1619亿元，全市场持有理财产品的投资者数量达1.48亿个，同比增长17.46%。今年4月、5月，我国银行理财市场持续回升向好。普益标准显示，截至今年6月末，全市场银行理财存续产品总数超5万款。理财投资者队伍持续壮大，在低利率环境下，银行理财凭借稳健特性，逐渐赢得投资者青睐。

业内人士表示，当前存续的理财产品中，多数的业绩比较基准采用固定数值。光大证券金融行业首席分析师王一峰认为，固定数值型业绩基准一定程度上是理财净值化转型过程中，为使过渡更为平稳的阶段性选择，长期使用容易让投资者对收益率产生近似“刚兑”的认知。在监管推动理财全面净值化运作的政策导向下，理财产品将加快“换锚”节奏。

不过，由于银行理财投资者已习惯看“数字”选产品，因此也存在“换锚”初期部分投资者因难以判断产品预期收益，将资金转至其他标注年化固定数值固收类理财产品的情况。对此，国家金融与发展实验室副主任曾刚表示，这是理财市场向净值化管理过渡的阵痛，反映出行业路径依赖和投资者教育与产品创新的落差。

普益标准指出，普通投资者容易将业绩基准不等于最终实际收益，它只是一个用来衡量产品管理水平的“参照物”。普通投资者看不懂复杂的指数名称没关系，可以用更实用的指标来衡量产品的优劣。例如，可以优先关注业绩比较基准达标率，即产品过去一段时间实际收益达到或超过基准的频率。同时，多考察产品的历史净值回撤，选择那些净值曲线更平滑、波动更小的产品。理财机构也应探索新的产品业绩展示方

式，帮助投资者理解换锚后的产品表现情况。据了解，已有理财机构将理财产品收益展示分层化，展示包括近1个月、3个月、6个月、12个月的年化收益率以及最大回撤。

着重防风险

在理财净值化转型迈向纵深、多资产多策略应用更为普遍的背景下，理财产品“换锚”的趋势不会改变。董希淼表示，这次换锚并非短期现象，而是在监管明确指引和市场环境变化下的根本性、长期性转变。未来，新发行的理财产品，尤其是固收类和混合类产品，将越来越多地采用与市场指数或政策利率挂钩的基准形式。那种让投资者一看就以为能拿到固定收益的单一数值型基准，会逐步退出历史舞台。

随着理财公司持续拓宽代销渠道，下沉深耕县域市场，中小银行做好代销理财更应强化透明、真实的业绩比较基准展示，让投资者明晰收益与风险，防范不当展示，更好保护投资者权益。浙江农商联合银行辖内嘉善农商银行相关负责人表示，银行代销理财要向投资者做好风险提示，通过组建专业的财富团队，把控理财投资风险，精准匹配不同风险等级的理财产品。同时，在“换锚”只是第一步，让投资者放心认购是关键。业内人士表示，投资者应理性看待收益，避免被标注有高收益的产品诱惑，警惕“收益打榜”等违规营销陷阱。在购买理财产品前，投资者要深入了解产品的资金主要投向哪里，是债券、存款还是权益市场，这比单纯纠结于业绩比较基准数字更有必要。可通过相关知识的学习以及与理财经理充分沟通，提升自己的判断能力和投资能力。

全国首笔输电权市场化交易落地

本报讯(记者杨阳腾)日前，广州电力交易中心与北京电力交易中心依托云霄直流输电通道，联合组织安徽送广东跨电网经营区交易，成功落地全国首笔输电权市场化交易。本次预成交电量2116万千瓦时，其中绿电电量达1607万千瓦时，占比超过75%。

这标志着国家电网与南方电网之间首次实现输电权市场化配置，全国统一电力市场建设迈出实质性一步，为广东迎峰度夏电力保供提供了全新市场化支撑。

据了解，我国电力市场建设已推进到发电侧和用户侧市场化，但输电环节长期计划属性较强，成为价格信号传导的“梗阻”。输电权交易的核心，就是把输电通道资源从“行政分配”转向“市场配置”，充分反映供需关系与输电资源的真实价值。

“如果把输电通道比作高速公路，那么输电权就是这条高速公路的‘通行权’。”南方电网广东电网市场营销部营业科专责曾智勇说，云霄直流是连接福建电网与广东电网的关键大动脉。过去，这条“高速公路”谁走、走多少、怎么收费，主要靠计划分配。现在把剩余“通行权”拿出来市场化竞拍，让稀缺资源的价格信号真正传导出来。

根据《云霄直流输电权市场化交易方案(暂行)》，广东、福建两省享有优先使用通道容量的权利，剩余容量通过月度、月内及现货交易方式面向市场公开竞拍，采用分时段、边际出清等市场化定价机制。这一规则设计，既保障了两省基本用电需求，又让剩余容量充分反映市场价值。

首笔交易的竞价热度，印证了市场化配置的效率。“主体申报电力达通道剩余能力的3.9倍以上，晚间高峰时段超5.8倍。”广东电力交易中心市场管理部副经理厉初说，报价高于下限25.6元/兆瓦的时段占比53.2%，达到上限100元/兆瓦的

时段占比12.2%，这充分说明市场主体对通道价值的认知非常清晰，愿意为好时段、好通道支付溢价。

中广核电力销售有限公司市场开发及交易部经理甘怡君说，中广核盯准了晚间时段申报，虽然价格不低，但算过总账，锁定通道就能组织到华东地区的富余电力，综合购电成本仍优于本地高价电源。

本次交易中，绿电占比超过75%，成为一大亮点。“很多出口型企业面临欧盟碳边境调节机制等国际绿色贸易门槛，对可追溯、可认证的绿电需求十分迫切。”曾智勇表示，输电权交易机制的建立，让华东地区的风电、光伏得以“点对点”跨省送达广东用户，为企业应对国际绿色贸易规则提供了有力支撑。

广东作为典型受端电网，夏季用电高峰期间电力供需存在矛盾，迎峰度夏压力大。云霄直流输电权交易机制的运行，为这一难题提供了全新的市场化解决路径。“通过市场化竞拍，可以有效盘活跨省区输电通道的剩余容量，吸引福建及周边省区富余电力送入广东。”广东电力调控中心现货市场管理部市场分析组组长张乔瑜说，这不仅显著增强了广东在度夏高峰期的外电保障能力，更探索出一条“市场引导资源、资源保障供应”的新路子，同一条通道既输送企业急需的绿色电力，又输送保障民生经济的可靠电能，实现了绿电消纳与电力保供的“双轮驱动”。

“云霄直流是试验田，不是孤立样本。广东电网将总结实践经验，持续优化交易机制，推动依托云霄直流常态化开展输电权交易，并研究在湘黔、湘粤、黔黔等跨经营区输电通道的推广应用。”曾智勇表示，首笔交易落地，只是起点。随着输电权交易从“首笔”走向“常态”，全国统一电力市场的“拼图”将越来越完整。

破解企业汇率风险管理难题

本报记者 勾明扬

理汇率风险的签约规模接近1.4万亿美元，同比增长40%；企业外汇套保比率达到35.3%，比2025年全年提高5.3个百分点。

破解企业的汇率风险管理难题，离不开政策端精准引导与金融端持续赋能。记者了解到，外汇管理部门持续完善企业汇率风险管理服务，不断丰富远期、掉期、期权等用于汇率避险的外汇衍生品体系。目前，银行间外汇市场可交易货币扩大至30种，银行柜台挂牌货币超过40种，已有130家主要中外资银行可以为企业办理外汇衍生品业务，服务网点遍布全国各地。

金融机构也在持续丰富产品供给，优化汇率风险管理流程，让有需求的企业更好管理汇率风险。

深圳一家企业深耕办公用品及办公设备，近年来海外业务持续扩张，2025年海外销售额近2亿美元，涉及地区主要为欧美市场。随着业务规模扩大，企业外汇结算频次高、币种多，收支期限错配带来的汇率风险问题日益凸显。企业财务负责人坦言，过去，企业在汇率避险经验方面存在不足。如今，面对复杂多变的国际汇率环境，企业亟需更专业、更系统化的汇率风险管理支持。针对企业的外汇保值需求，中国银行为其配备了由总行、分行、支行三级联动的跨境金融服务小组。经财务测算后，企业办理了远期结汇业务，锁定3个月的外汇敞口，切实降低了汇率保值成本。“降低套保门槛，提升中小微企业汇率风险管理能力，是金融服务实体经济的重要体现。”中国银行深圳市分行金融市场部总经理李爽介绍，银行不仅为中小微企业提供专

属汇率保值方案，还通过三级联动机制确保专业服务直达企业，帮助企业管理汇率风险、树立风险中性理念。

新兴市场货币汇率风险大，企业避险需求更为强烈。记者从中信银行获悉，今年3月30日，中信银行南宁分行成功落地首笔印度卢比兑人民币差额交割远期业务，交易金额等值1亿元人民币。该笔业务锁定了广西一家外贸企业在拓展印度市场过程中的汇率价格，有效解决了因印度卢比汇率剧烈波动导致的“锁汇难”问题，为企业跨境经营消除了后顾之忧。该企业相关负责人表示，这一创新产品让他们在面对复杂多变的国际形势时，吃下了一颗“定心丸”。

“汇率避险总体来看专业性较强，企业一直期盼银行可以提供更好的汇率避险服务。”李斌表示，为此，外汇局简化银行为企业办理外汇衍生品交易的单证审核要求，提升外汇衍生品交易的及时性、便利度；推动银行在创新外汇衍生品、拓展线上交易渠道、加强基层网点展业服务能力等方面持续发力，方便企业开展汇率避险。此外，外汇交易平台和清算机构推动降本提效，持续减免银行服务中小微企业汇率套保相关手续费。外汇局还引导银行不断优化外汇衍生品授信和保证金管理机制，让中小微企业能够更加便捷地开展汇率套保业务。下一步，外汇局将扎实推进服务企业汇率风险管理工