

# 银行理财打榜逻辑催生套利秘籍： 投资者定闹钟蹲守“爆金币”

“定好闹钟，测好网速，提前30秒进入产品页面——千万别卡点进哦！”提到抢购那些能“爆金币”的银行理财产品，投资者小西分享起她的秘诀头头是道。小西口中的“爆金币”最近在理财投资者的圈子里颇为流行，是指投资者通过抢购新发行的、小规模理财产品，利用理财机构冲业绩的窗口期，博取超额收益，宛如游戏中“打怪爆金币”。

“某银行年底冲得好猛，一大片打榜产品都爆了”“最近XX系列产品都在爆，祝福大家都能吃到肉”……在社交平台上类似的理财套利秘籍层出不穷。中国证券报记者观察发现，这背后是一场投资者与机构之间的博弈：一方面，理财机构为做大产品规模，可能采取短期策略做高业绩以吸引资金；另一方面，精明的投资者试图“埋伏”其中，在收益高点兑现后迅速离场，转而寻找下一个目标。

然而，这场套利游戏恐将终结。根据金融监管总局发布的《金融机构产品适当性管理办法》，禁止金融机构通过操纵业绩或者不当展示等方式误导或者诱导客户购买有关产品。办法将于2026年2月1日开始实施。随着套利空间日益收窄，银行理财业也将彻底告别短期投机时代，在净值化浪潮的驱动下，加速转向以投研实力为核心竞争力的“净值化3.0”时代。

● 张佳琳 李蕴奇



视觉中国图片  
制图/韩景丰

## 投资者的“认知差”

“2025年11月底，根据银行App页面推荐，买了8900元的银行理财产品。一个多月过后，收益只有16元，持仓收益率0.19%。”2026年1月7日，小李向记者展示了她购买的理财产品收益情况。银行App页面显示，该产品近1年化收益率2.39%，持有30天后每日可赎，产品风险等级为R2中低风险。小李表示，准备将资金赎回，趁着行情好，把钱投向其他理财产品。

## 理财机构打榜冲规模

“爆金币”现象的背后是理财机构冲刺规模的打榜逻辑。一位城商行理财公司人士告诉记者，部分理财机构会新发一些小规模的理财产品，因规模小所以易于做高收益，继而凭借亮眼业绩登上银行渠道推荐榜，吸引资金涌入。高收益难以持续，一段时间后就会回落。这在行业里不是秘密，有些渠道方会主动寻求合作。

## 构建行业良性竞争生态

本来是用于平滑理财产品收益的手段，但时常被异化为制造理财产品高收益打榜的工具。对此，监管部门已经出手。2025年7月，金融监管总局发布的《金融机构产品适当性管理办法》明确，金融机构在推介、销售或者交易过程中，禁止通过操纵业绩或者不当展示等方式误导或者诱导客户购买有关产品。

监管部门要求理财机构采用中债、中证、外汇交易中心等机构提供的当日

品以及基金、股票。

与小李“闭眼选”不同，吴鑫深谙理财产品“爆金币”门道：先看理财产品的成立日期，确定该产品是新产品还是老产品。再看该产品有多少发行渠道，以及目前开放的份额。若产品为老产品，且代销渠道很多、开放份额充足，那么大概率不会“爆金币”。凭借着这套筛选方法和对银行冲量时机的精准捕捉，吴鑫向记者透

露，他通过短期申购赎回操作，在部分产品上实现过年化5%至8%的收益率，这远高于普通理财投资者获得的平均收益率。

为让资金效率最大化，吴鑫建议记者，不可以长期持有一只产品。若是眼看一只产品没希望“爆金币”，那么就转向下一只。为方便操作，可优先选择持有期在7天、14天、21天、30天的理财产品。“R2级产品更容易出现短期收益跳升。”吴鑫说。

理财机构如何做高短期收益？业内人士告诉记者，常见手法包括配置高息优先股、临近到期的高收益存款与信用债。此外，理财机构还会通过调节债券浮盈释放节奏来做高收益。

“有些理财机构在银行App上展示的产品收益是专门做出来的。在产品规模小的时候做高收益，把投资者吸引进来

后，业绩就变脸了。有些理财公司的渠道部门会鼓励投资部门这么做，为的就是方便宣传产品。要想在别的渠道‘上量’，投资部门就只能随大流。”某国有大行理财公司投资经理告诉记者。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚向记者表示，部分新发理财产品收益出现异常现象，确实与理财机构

在社交平台上，理财博主们则热衷于总结理财产品“爆金币”规律，列出推荐清单与避雷名单，引导粉丝择时申购、及时止盈。例如，有理财博主会对比同一系列理财产品中，不同产品“爆金币”情况，并发帖表示，有几家理财公司的产品“爆金币”节奏有规律可循，推荐粉丝购买，也有理财公司旗下产品“不按套路出牌”，需要粉丝避雷。

控制浮盈释放节奏有关。理财产品的浮盈主要来自持仓资产市场价格上涨与账面成本价的差额。除了在新产品中集中释放浮盈，推高短期收益率以外，理财产品打榜的主要手段还包括通过自建估值模型规避中债、中证估值波动影响，以及利用第三方估值的灵活性熨平理财产品净值波动等。

高流动性资产配置，债券仍为配置基石；三是行业从产品净值化迈向高质量发展阶段。

“跨周期与逆周期管理能力才是理财机构穿越周期、熨平波动的核心能力。”工银理财总裁高向阳表示，随着分级分类、统一监管的持续推进，银行理财业正本清源、规范发展的动能持续累积，正在迈向“净值化3.0”时代。

据高向阳介绍，工银理财正加强多

元资产配置、调优组合结构，尤其是积极响应中长期资金入市的政策号召。比如，在资产端做“加法”，拓宽确定性收益来源。持续加大对A股、港股、黄金、科创债ETF、可转债、美股等资产配置。在风控端做“乘法”，系统性强化均衡度管控。面对债券市场震荡，动态优化固收资产结构，增配高流动性资产，广泛运用风险预算、风险平价等模型，对组合进行精细化再平衡。

## 基金销售新规落地： 理财“加权益”与公募 “强适配”时代开启

● 本报记者 李静

与之前的征求意见稿相比，近日出台的《公开募集证券投资基金销售费用管理规定》正式稿放宽了债券型基金的赎回约束，并对基金认（申）购费率进行了精细化调整。

基于这一变化，业内人士认为，债券ETF有望成为理财机构流动性管理与波段交易的重要工具。同时，理财资金有望逐步加大对权益型基金的配置力度，其中宽基指数基金和中低波动的“固收+”类产品料更受青睐。

在此背景下，公募基金正在加快产品线与服务模式的转型升级——从提供标准化产品，逐步转向为理财机构量身打造精细化、工具化的资产配置方案，行业竞合新格局正在成形。

## 短债基金赎回压力仍存

尽管正式稿放宽了债券型基金的赎回费约束，但由于银行理财对基金产品的交易属性诉求较强，业内人士预计，短债基金赎回压力仍将存在。在此背景下，理财资金对债基的配置需求将更多基于市场行情相机抉择，同时债券ETF料成为理财机构流动性管理与波段交易的重要工具。

对比征求意见稿，正式稿对债券型基金赎回费的调整是核心变化之一：对于机构投资者持续持有期限满三十日的债券型基金份额，基金管理人可以另行约定赎回费收取标准。

此外，正式稿延续了征求意见稿中的豁免条款，即对于交易型开放式基金（ETF）、同业存单基金、货币市场基金以及中国证监会认可的其他基金或基金份额，基金管理人可根据产品投资运作特点另行约定赎回费收取标准。

此前，赎回费率规则对理财资金配置的约束是市场的核心关注点。“理财资金对公募债基等资产通常具有较高的流动性诉求，如果持有半年以上才能免赎回费，当面临市场异常波动需紧急调仓时，或面临潜在损失需要止盈/止损时，理财资金操作灵活性将受到明显约束，进而降低理财资金的配置意愿。”光大证券金融业首席分析师王一峰此前表示。

## 权益型基金配置占比或上升

正式稿在认（申）购费率设置上的精细化调整，尤其是指股票型基金费率的显著下调，有效降低了理财资金配置权益类基金的成本。业内人士预计，理财资金对权益型基金的配置占比将上升。

征求意见稿将股票型基金、混合型基金、债券型基金的认（申）购费率上限依次设定为0.8%、0.5%、0.3%；正式稿则进一步细化了产品分类，调整为主动偏股型基金、其他类型混合型基金、债券型基金和指数型基金，费率上限分别为0.8%、0.5%、0.3%。

这意味着，股票型基金中的被动指数型基金费率由原0.8%大幅下调至0.3%，混合型基金中的偏股混合型基金、股票仓位较高的灵活配置型基金等费率由0.5%提升至0.8%。王一峰预计，理财公司通过配置宽基指数型基金、混合型基金等方式增配权益类资产，将成为行业内较为常见的选择。

中金公司研报认为，在资产荒压力与机构改革背景下，理财公司将更青睐中低波动“固收+”基金（权益比例在15%至20%）与权益ETF。

## 强化产品适配

公募基金与理财机构的合作关系正在进一步深化。“公募基金与理财机构的合作关系远大于竞争关系，二者客户群体虽有分层但互补性显著。银行理财客户多从传统存款迁移而来，对净值波动耐受度较低；公募基金零售客户风险偏好相对较高，对净值化产品的认知更深刻。”大成基金固定收益总部总监周恩源说。

针对理财资金的配置需求变化，机构正加速优化产品线布局。以大成基金为例，其已针对理财公司推出精细化的固收产品线，将信用债产品分为0-4五年久期的产品。其中，三年期、四年期信用债ETF、科创债ETF等被动型产品，为理财机构提供了一键式资产配置工具，可有效解决信用债流动性不足的痛点。

安稳的底、增强的策、回暖的市

# 三位普通理财人的2026心愿清单

● 本报记者 石诗语

站在2026年的起点，财富管理市场浪潮涌动。2025年，银行理财市场规模首次突破32万亿元，创下历史新高。这一数字的背后，是无数普通投资者对低利率时代稳健收益的朴素向往。

近日，中国证券报记者采访了不同年龄、不同投资经历的理财投资者——银发理财新人程阿姨、初入职场的白领张欣、资深理财达人杨先生。三位普通人的理财故事，勾勒出居民财富管理的生动图景，既包含了他们对过往经历的复盘与感悟，也寄托着他们对新一年的财富期许。

## 试水理财产品

“2026年的心愿很实在，希望理财收益率能稳定在3%以上，不用太高，只要比存款和国债高就行，最重要的是稳赚不赔。”年近六旬的程阿姨家住北京市朝阳区，经过2025年大半年的理财摸索，她对2026年的财富规划已然清晰。

程阿姨计划在2026年，一方面继续配置长期封闭式理财产品，另一方面用每月养老金增配日开型产品，兼顾长期收益与短期流动性。这份规划的背后是她从“坚定存定期”到“主动试水理财”的积极转变。

2025年之前，程阿姨唯一的理财方式就是存定期，她的定期存单已在银行转存了四轮。程阿姨说，12年前，三年期定期存款利率能达到4%以上，部分银行的利率上

浮后甚至能到5%，利息收益相当可观。但随着降息潮来袭，情况发生了变化。

“2025年6月，我有一笔定期存款到期，当时咨询了很多银行，三年期定存利率都在2%以下，大行的存款利率已跌到1.55%左右。”程阿姨翻着手机银行的存款记录感慨道。

正是这份收益的落差，让一直信奉“存钱最安心”的程阿姨决定尝试理财产品。为了搞懂门道，她跟着理财经理学习“底层资产”“风险等级”“封闭期”等术语，学着看产品说明书。对债券市场一窍不通的她，也开始主动关注市场走势，了解市场变化带来的收益波动。

“刚开始我啥都不懂，全靠理财经理推荐。后来发现不行，不学习就看不懂产品。现在我得搞明白钱去哪儿了，才敢投。”程阿姨说。

## 聚焦“固收+”

“2026年还是想以‘固收+’为主，精选两三只业绩稳定、回撤控制得好的产品分散配置。”某互联网公司的白领张欣（化名）直言，自己的风险承受能力不高，新一年的理财期许就是追求“稳稳的幸福”。

除了对自身配置的规划，张欣还有一份对市场环境的期待：“希望机构能少点套路，少点掺水分的打榜产品，多推出一些真正以投资者利益为先的产品，让我们这些小白能放心投资。”

2025年，刚工作两年的张欣攒了几万

元，用这笔钱跟风买了两只纯债基金和一款银行纯债理财产品。本想赚点零花钱，结果却不尽如人意。“打开银行App，看到产品净值是负的，心里特别慌。”张欣说。2025年债市持续震荡，理财收益波动超出预期，让她这个理财新手深刻体会到了市场的不确定性。

转机出现在2025年下半年。“同事推荐我试试‘固收+’，说收益不错，也不用自己搭配资产，适合我这种懒人新手。”张欣入手了一款配置少量优先股的“固收+”产品，截至2025年底，这只产品年化收益率超过4%，“比纯债强多了，波动也在我能接受的范围内。”

这一年的经历让张欣感悟到，在打破刚兑的背景下，单纯追求保本可能难有好收益，只有认清风险，“在稳健中求增强”才是适合自己的理财秘方。

## 期待股市涨升

对于资深理财达人杨先生来说，2026年的理财期许更多聚焦于资本市场回暖。“希望2026年权益市场能一改2025年四季度的调整态势，走出上涨行情，让我的理财

产品能获得更多收益。”同时，他也期待监管层能进一步规范理财市场，遏制理财公司“估值魔法”等乱象，“只有市场环境更规范，投资者才能更安心地做长期投资”。

杨先生的期许并非凭空而来，而是基于他多年的理财经验和2025年的实战感悟。

2025年，杨先生购买了一只R3等级的混合理财产品，这款产品配置了一定仓位的权益类资产，收益波动与资本市场关联紧密。“2025年三季度权益市场回暖，我的产品收益率不错，但四季度的收益率有小幅回调。”他回忆道。

除了混合理财产品，杨先生还配置了一款养老理财产品，这款产品的区间收益率一度达到8%，成为他2025年理财的收益亮点。精准布局以及对市场节奏的准确把握，让他在2025年的理财市场中收获颇丰，也让他对2026年的市场走势抱有更高的期待。

三位普通人的理财故事是低利率时代居民财富管理的生动缩影。2026年，随着理财市场不断发展，投资者的选择将更加多元。但无论市场如何变化，稳健赚钱始终是普通人对理财投资最朴素又真挚的期许。

