

理财产品业绩报酬调整：投资者看不懂 难说不

近日,有投资者向中国证券报记者反映,南银理财的一款产品调整了超额业绩报酬提取规则。调整后,管理人更容易达到业绩报酬计提基准、拿到超额业绩报酬。记者调研发现,该产品已两次调整超额业绩报酬提取规则,均是以产品要素调整公告的形式告知投资者。截至记者发稿时,南银理财未回应记者关于业绩报酬提取规则调整原因等采访提问。

事实上,不少理财产品都设置了超额业绩报酬提取规则,其基准和比例各不相同。这些规则常隐藏在冗长的产品公告中,增加了投资者的理解难度。此外,此类规则为管理人提供的单向激励是否公平,也引发了投资者热议。

● 本报记者 李蕴奇

业绩报酬计提基准降低

投资者反映的产品名称为“南银理财珠联璧合安穩1910一年定开理财产品”,该产品近日发布的公告显示,其业绩比较基准、业绩报酬提取规则等多个要素发生了调整。

调整前的产品说明书显示,在申购/赎回确认日和产品实际到期时,如果当期产品的扣费后年化实际资产组合收益率超过3.3%时,管理人将对超过部分按60%收取业绩报酬。换句话说,在调整前,如果一段时间内的产品年化收益率超过3.3%,管理人将提取产品年化收益率超过3.3%部分的60%作为超额业绩报酬,年化收益率3.3%是管理人的业绩报酬计提基准。

向上有激励 向下不浮动

“设置超额业绩报酬提取规则在理财产品中并不少见。”北京市盈科(西安)律师事务所合伙人孙波表示,业内通常的做法是,以业绩比较基准或某一固定收益率作为业绩报酬计提基准,按一定比例对实际收益率超过基准部分提取超额业绩报酬。目前,超额业绩报酬的提取比例多集中在10%至40%,20%的提取比例最为常见。提取超额业绩报酬的基准和比例通常由管理人依据市场利率、产品策略和竞品情况综合设定,

增强信息披露便利性

信息披露问题是投资者关注的焦点。多只理财产品并未醒目提示调整超额业绩报酬提取规则,而是以更新产品说明书、发布产品要素调整公告的形式,将调整内容置于冗长的文字当中。对于时间精力有限、金融知识不多的普通投资者而言,理解规则调整的难度不小。

另外,在理财产品业绩报酬提取规则调整过程中,投资者很难提出反对意见。除了赎回产品、“用脚投票”外,持有人只能

而调整后的产品说明书下调了管理人的业绩报酬计提基准。目前该产品设置了多个产品份额,各产品份额调整后的业绩报酬计提基准从年化收益率2.525%到2.775%不等。

以该产品的A份额为例,在调整前,管理人计提超额业绩报酬的条件是,一段时间内的产品年化收益率超过3.3%;在调整后,计提超额业绩报酬的条件变成了产品年化收益率超过2.525%。业绩报酬计提基准调低,无疑降低了管理人获取超额业绩报酬的难度。

业内人士介绍,业绩报酬计提基准通常与产品的业绩比较基准相关。仍以该产品A

并在产品说明书中披露。

一位城商行理财公司人士告诉记者,很多设置了业绩比较基准区间的理财产品都有提取超额业绩报酬的条款,但是并非每只产品的业绩都能达到业绩报酬计提基准。他表示:“投资者最终获得的收益占比仍是较高的。”

投资者关注的话题是,超额业绩报酬的提取在业绩超越基准时触发,管理人却未在业绩低于基准时设置相应的风险共担机制。

被动接受条款调整。多只理财产品在产品说明书中写明,理财公司有权单方面对理财产品的销售文件进行修订,包括但不限于对已约定的收费项目、条件、标准和方式等进行调整。

专家表示,理财行业应着力提高信息披露便利性。首先,应建立分级披露机制。曾刚表示,对涉及投资者重大利益的事项,如费率变更,应采用醒目标识或单独公告的形式。孙波建议,理财产品关键信息变更

份额为例,其此前采用的业绩比较基准是年化收益率2.7%至3.3%,业绩报酬计提基准年化收益率3.3%是业绩比较基准上限。而调整后的业绩比较基准是年化收益率2.4%至2.65%,业绩报酬计提基准年化收益率2.525%是业绩比较基准的中枢。从业绩比较基准上限调整为中枢,同样体现了业绩报酬计提基准的降低。对此,南银理财回应记者称,该产品系定期开放式产品,根据当前资产的收益率情况,并结合投资策略,对未来一个周期的产品收益率进行测算,确定了最新的业绩比较基准。但是对于业绩报酬计提基准的变更原因,南银理财未作回应。

换言之,目前不少理财产品的管理人除了收取固定管理费以外,在业绩优秀时还获得了额外激励。当产品业绩不佳时,管理人的报酬却未向下浮动。这样的单向激励条款对投资者来说是否公平?

孙波建议,理财产品可采取与业绩挂钩的浮动管理费模式,即产品业绩好时收取超额业绩报酬,业绩差时自动降费。业绩好坏的判断标准需要结合市场情况和产品本身特点进行综合设定。另外,要提升一般理财

应醒目提示,收费项目、条件、标准和调整情形应在公告开头加粗列示,并同步在公司官网和代销渠道显著位置展示。调整业绩报酬提取规则的产品,应该用简明示例展示对投资者收益的影响,并提醒投资者可以在开放期赎回。

此外,应强化中国理财网等行业统一平台的作用,以标准化格式披露关键信息变更。根据金融监管总局去年12月发布的《银行保险机构资产管理产品信息披露管

资本“瘦身”并行

在多家银行增资的同时,也有银行逆势减资。今年1月,国家金融监督管理总局聊城监管分局同意山东阳谷农商银行减少注册资本4421.02万元,减资后该行注册资本由7.63亿元变更为7.19亿元;北京金融监管局批复同意北京门头沟珠江村镇银行减资3000万元,减资后该行注册资本降至7.35亿元。

记者梳理发现,2025年7月以来,已有多家银行及农村金融机构获批减资。例如,湖南炎陵农商银行获批减少注册资本2.63亿元,减资后该行注册资本由3.84亿元变更为1.21亿元;烟台福山珠江村镇银行获批减少注册资本700万元,减资后该行注册资本由1亿元变更为9300万元;福安市农村信用合作联社获批减少注册资本5218.73万元,减资后该行注册资本为7.52亿元变更为7亿元。

谈及部分中小银行减少注册资本的原因,上海金融与发展实验室副主任、研究员董希森认为,在深化农村信用社改革化险和村镇银行结构性重组的背景下,以村镇银行、农信机构为

值得注意的是,南银理财的这款产品并非首次调整超额业绩报酬提取规则,2024年11月以前,该产品不收取超额业绩报酬。2024年11月,该产品调整了产品要素,当产品年化收益率超过3.3%时,对超出部分按照60%提取超额业绩报酬。

事实上,不少理财产品都设置了超额业绩报酬提取规则,业绩报酬计提基准和超额业绩报酬提取比例不尽相同。交银理财慧选系列多只产品设置了20%或40%的超额业绩报酬提取比例。兴银理财丰利兴动系列多只产品此前的超额业绩报酬提取比例为50%,目前已降至20%。

产品的收费透明度,避免条款过于复杂;在低利率环境下鼓励理财产品适度降费让利。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚表示,应建立“高水位线”机制,避免管理人在理财产品净值回撤后仍收取超额业绩报酬,明确业绩报酬计提基准应高于无风险利率加合理风险溢价;强化费率调整的约束条件,防止存续期内频繁单方面提高收费标准,真正实现管理人与投资者利益的长期绑定。

理办法》,公募产品信息应当至少通过行业统一信息披露渠道进行披露。孙波建议,在行业统一信息披露渠道页面设置“费率条款变更”快捷索引,便于投资者对比。

孙波还表示,除赎回理财产品外,投资者还可通过客服、投诉渠道对理财产品业绩报酬提取规则调整提出异议,或向监管部门反映情况。

主中小银行主动对股权结构、资本总量进行调整,为下一步重组合并、转型发展预留空间。

“此外,少数银行因信贷投放较慢、业务发展空间有限,资本充足率长期偏高,为减轻资本回报压力,也会减少注册资本。”董希森分析称。

差异化发展

多位业内人士表示,银行增资可增强服务实体经济与风险抵御能力,减资可提升资本配置效率,二者并行推动银行业整体资本结构优化,助力高质量发展。

展望未来,业内人士认为,增资扩股将是主流发展趋势,部分银行逆势减资并非资本实力弱化的信号。部分银行通过减资剥离无效资本、弥补亏损,为后续并购重组、转型发展清理资本框架,符合差异化发展导向。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示,部分业务饱和、区域经济发展乏力的县域银行减资趋势有可能延续,但这并非系统性风险的信号。中小银行减资应聚焦动态匹配资本与业务规模,优先内源性积累,推动区域经济整合发展。

并购贷款新规落地满月：银行战略棋局浮出水面

● 本报记者 张佳琳

距离《商业银行并购贷款管理办法》落地已然满月,多家银行正积极拓展并购贷款业务,希望以先发优势构筑业务壁垒。业内人士表示,并购交易天然具有“融资+融智”的复合需求特征。银行以并购贷款为切入点,能够延伸提供财务顾问、资金托管、现金管理、投资银行等综合金融服务。

商业银行打响“首单竞赛”

2月4日浦发银行表示,该行将并购贷款新规视为提升服务能级、拓宽服务边界的重要契机,致力于成为企业并购重组道路上最可靠的金融伙伴。浦发银行全国各分行敏捷响应、高效协同,并购贷款业务呈现“多点开花”的局面。

浦发银行是商业银行“尝鲜”并购贷款业务的缩影。自2025年12月31日并购贷款新规出台以来,工商银行、建设银行、浦发银行、兴业银行、北京银行等已入局,开启了“首单竞赛”。

北京银行表示,该行上海分行于1月4日成功落地全国首批符合并购贷款新规导向的并购贷款业务,为上海某民营上市科技企业参股标的企业35%股权提供融资支持,贷款金额2100万元,融资比例60%,期限3年。此次贷款是并购贷款新规拓宽适用范围允许参股型并购后,市场首批创新实践。

工商银行福建省分行1月5日表示,该分行成功为某企业发放并购贷款2.99亿元,专项用于支持该企业收购某产业园核心资产。此笔贷款是并购贷款新规正式实施后,全国银行业落地的首笔控制型并购贷款。

国家金融与发展实验室副主任曾刚告诉记者,并购金融业务具有专业能力要求高、客户积累周期长等特征。率先布局并购金融的银行,可通过案例积累、品牌塑造、生态构建,形成难以被后来者快速复制的竞争壁垒。

促进银行提升资产收益率

我国并购贷款业务的监管框架经历了“从无到有、从严到宽”的演变,并购贷款新规带来三方面变化:一是拓宽并购贷款适用范围,允许并购贷款用于参股型并购;二是优化贷款条件,提高控制型并购贷款占并购交易价款比例上限,延长贷款最长期限;三是设置差异化的展业资质要求,对开展控制型和参股型并购贷款的银行设置了不同的资产规模要求。

并购贷款新规给银行带来发展机遇。曾刚表示,从行业实践来看,商业银行并购贷款业务正从早前的零星试水转向战略布局。数据显示,近年来,头部银行并购贷款业务复合增长率接近30%,并购贷款余额在对公贷款中的占比持续攀升。

趋势的背后是银行对并购金融价值的重新认识——在息差收窄、传统信贷业务增长乏力的当下,并购贷款业务为银行提升资产收益率提供了重要途径。曾刚认为,并购贷款业务具有客户黏性强、综合收益高、业务壁垒厚等鲜明特点,在利率市场化深化及资本市场向好的背景下,其潜力和战略重要性日益凸显,有望成为银行实现差异化竞争、构建核心竞争力的重要抓手。

具体而言,在科技创新、制造业升级、产业链整合等国家战略重点领域,并购活动将持续活跃,银行可借势快速做大业务规模;与传统抵押贷款相比,并购贷款业务风险识别难度大、专业要求高,因此拥有更大的定价空间。银行如能建立完善的风险评估体系和定价模型,实现风险与收益的合理匹配,便可获得高于普通贷款的风险溢价。特别是对于科技企业并购、跨境并购等高复杂度交易,银行可凭借专业能力议价,提升业务盈利水平。

打造综合金融服务商

尽管发展潜力巨大,但并购贷款业务的复杂性和专业性使得银行在实践中间面临诸多挑战。事实上,并购交易涉及多方主体、多重法律关系,每个环节都可能产生风险敞口,并购贷款业务要求银行同时具备投行的交易撮合能力和风控的审慎管理能力。然而,大多数银行的组织架构和人才结构仍以服务传统信贷为主。

此外,并购贷款新规对开展业务的银行设置了资质要求。并购贷款金额大、期限长,单笔业务资本占用较高,在资本约束趋紧的背景下,银行更倾向于将有限的资本配置到回报更确定、风险更可控的领域。

面对并购贷款业务带来的机遇与挑战,曾刚认为,商业银行应从战略、组织、能力、机制等多个维度进行系统性部署,构建支撑业务健康发展的核心竞争力。银行业在并购金融领域的竞争,已从单纯的产品供给升级为“并购撮合+并购融资+投后管理”的生态体系构建。

在曾刚看来,大型银行可凭借资本优势、网络优势、品牌优势,全面布局控制型和参股型并购业务,覆盖多个行业和地区,打造并购金融全能服务商形象。股份制银行应聚焦优势行业和优势区域,在制造业升级、科技创新、产业链整合等细分领域形成专业特色。城商行和农商行应立足本地市场,服务区域产业整合和龙头企业发展,通过“小而美”“小而专”的定位赢得客户认可。

资本加减法：透视中小银行差异化发展新逻辑

● 本报记者 石诗语

2月4日,国家金融监督管理总局官网显示,青海贵南农村商业银行的增资申请获监管部门批复,该行注册资本由6000万元变更为6600万元。近日,还有东营银行、石家庄鹿泉农商银行等多家中小银行获批增加注册资本。值得注意的是,阳谷农商银行等中小银行“逆势”减资。

业内人士认为,银行增资扩股是主流发展趋势,部分银行减资也并非资本实力弱化的信号。增资能增强银行服务实体经济和抵御风险的能力,减资则有助于提升其资本配置效率。二者灵活运用,共同推动银行业资本结构优化,顺应了差异化发展的要求。

多家银行密集“补血”

国家金融监督管理总局网站2月4日披露,青海贵南农村商业银行获批增加注册资本600万元,增资后该行注册资本由6000万元变更为6600万元。

中国证券报记者梳理发现,近期还有石家

庄鹿泉农商银行、河北井陘农商银行、东营银行等多家中小银行的增资申请获监管部门批复。其中,东营银行获批增加注册资本4.47亿元,增资后该行注册资本由43.96亿元变更为48.43亿元;河北井陘农商银行获批增加注册资本916.41万元,增资后该行注册资本由2亿元变更为2.09亿元。

此外,陕国投A近日发布的对外投资暨关联交易公告称,该公司拟接受长安银行增资邀请,增资金额不超过8亿元,增资股份不超过2.09亿股。根据长安银行定向发行方案,本次定向发行不超过26.11亿股,发行后股份总数不超过101.88亿股。本次增资完成后,长安银行仍无控股股东,实际控制人仍为陕西省人民政府。

业内人士告诉记者,当前银行业面临净息差收窄、内源性资本积累乏力等挑战。在此背景下,为提升资本实力、支撑业务扩张、满足监管要求,不少银行主动作为,通过外源性资本补充工具充实资本金。这有助于夯实服务实体经济的资本基础,也是银行增强风险抵御能力的必要举措,通过增资为信贷投放和新业务拓展提供空间。