

理财净值化驶入深水区 “稳稳的幸福”悄然退场

“最近绿的天数有点多。”理财产品投资者小伟说道。春节前,包括黄金、权益在内的多个市场出现震荡,理财产品净值随之波动。另外,今年以来理财净值化转型不断深化,产品净值随市场波动已成常态,这让一些预期能稳稳盈利的投资者不太适应。

中国证券报记者调查发现,在债市低利率的背景下,理财产品通过“多资产、多策略”方式增厚收益。但净值化转型与资产价格波动加大,正让投资者经历一个必要的市场波动学习期。业内人士表示,市场经历的许多短期调整,往往是长期向上趋势的组成部分。投资者不妨对理财产品的净值波动抱以更多耐心,以长期视角进行投资决策。

● 本报记者 李蕴奇



视觉中国图片
制图/韩景丰

理财产品净值经历“过山车”

近期,理财产品净值震荡引发投资者关注。小伟在1月底购买了某国有大行理财公司的多款产品,连续几天的产品净值回撤让他的账户产生了浮亏。

以小伟持仓较多的一款固收增强型产品为例,产品风险等级为R2(中低风险级),投资类型属于“固收+”。1月15日至1月29日,该产品的净值从1.1124涨至

1.1223,增长曲线陡峭;在随后的1月30日、2月2日两个交易日里,净值从1.1223回撤到1.1138,让不少投资者大呼意外。小伟在1月底买入这款产品,恰好经历了其净值回撤。

记者查阅该产品披露的最新定期报告发现,产品主要投向固定收益类资产,同时适度配置权益类资产。黄金ETF位居产

品投资前十名资产之首,占产品总资产的比例达1.48%。今年以来金价大幅波动,这或许是造成产品净值震荡的重要原因。

另一家国有大行理财公司发行的某款R2风险等级产品也呈现出类似走势。今年1月份,其净值涨势良好,并在1月28日创下1.1209的净值新高。但1月29日至2月2日,其净值回撤导致1月6日以来的涨幅回吐。

由于持有的是风险等级为R2的理财产品,很多投资者对于1月底至2月初的净值波动缺乏心理准备。投资者对R2风险等级产品普遍抱有的“稳增长、低回撤”期待与产品净值实际走势之间存在差距,“买R2等级产品,体验R3等级的波动”“两天净值波动,吞噬之前一个月的收益”“涨得慢、跌得快”成为投资者热议的话题。

布局儿童金融 银行争揽压岁钱

● 本报记者 李蕴奇

新春佳节之际,孩子们的压岁钱是不少家庭绕不开的话题。多家银行敏锐捕捉到这一热点,在春节期间推出压岁钱专属产品,积极围绕儿童压岁钱开展营销活动,通过存款利率上浮、赠送权益等方式吸引客户。专家分析,压岁钱专属产品既可以缓解银行揽储压力,也可通过场景金融,深化客户对银行品牌的认知,增强客户黏性。

专属产品集中登场

中国证券报记者近期走访银行网点发现,多家银行围绕儿童压岁钱推出不少特色产品。北京银行推出儿童专属银行卡——“小京卡”。北京银行微信公众号显示,当该行客户通过“小京卡”办理三年期定期存款时,利率可达1.75%,较该行同期限一般存款利率有所上浮,相关存款产品的起存金额为1000元。“小京卡”用户还可享受多项资费减免、亲子账户共管、定制专属卡面或卡号等权益。

工商银行内蒙古自治区赤峰市某网点的客户经理表示,该行针对儿童压岁钱储蓄推出了“宝宝卡”。据悉,目前工商银行存款年利率随存入金额增加而上浮。该网点提供的资料显示,通过“宝宝卡”存款,即使存入金额较低,也可享受20万元以上的大额存款利率。以存款5000元为例,一般客户三年期存款利率为1.25%,而“宝宝卡”客户三年期存款利率为1.55%。另外,“宝宝卡”在开卡工本费和年费方面也有优惠,家长还可以通过手机银行对子女账户进行托管。

华夏银行App显示,该行“阳光成长计划”为未成年人提供存款专属服务,旗下“月成长龙安3年”产品起存金额仅50元,年利率达1.75%。华夏银行表示,“阳光成长计划”不止是存款产品,更是有温度的亲子金融伙伴,该活动旨在让储蓄成为亲子互动的链接。

儿童金融增强客户黏性

对于银行推出的压岁钱专属产品,不少投资者表示很心动。小俊今年13岁,他告诉记者,每年的压岁钱自己都攒起来,目前已有四万余元。当记者问及是否愿意办理专属银行卡存压岁钱时,小俊高兴地说:“当然愿意,还能挣点利息,反正这笔钱家长平时也不让我花,存起来正合适。”小俊的妈妈李女士表示,自己对银行推出的压岁钱专属产品很满意,这类产品既可以培养孩子的攒钱习惯,又能提供一定的利息收入。

业内人士认为,压岁钱专属产品既是银行应对揽储压力的营销手段,也是挖掘场景金融、增强客户黏性的重要工具。国家金融与发展实验室副主任曾刚表示,在存款竞争日益激烈的背景下,压岁钱成为银行存款新的增长点。银行可以通过儿童账户建立与这个家庭的关系,增强客户黏性,实现从单一储蓄向“账户+教育+陪伴”全周期服务转型。此类产品还有助于培育未来客户资源,让儿童建立对银行品牌的认知,为长期客户关系奠定基础。

曾刚还表示,儿童金融的价值不仅在于当下的资金沉淀,更在于通过财商教育切入家庭财富管理场景,将低频的儿童业务转化为高频的家庭金融服务入口,形成跨代际的客户价值链。这种战略性布局正成为银行零售业务差异化竞争的新赛道。

深化场景金融服务

随着竞争加大,挖掘细分客群、开发特定场景产品成为银行拓展业务的重要途径。中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏建议,银行可以聚焦细分客群,如新银发家庭、Z世代学生等,开发场景化产品,如“隔代抚养储蓄计划”组合,融合金融功能与生活场景,构建闭环生态。

毕马威在《2026年中国银行业展望报告》中建议,银行应以客户在场景中的核心需求为出发点,打破金融服务与非金融权益的边界,针对不同场景的用户需求,整合“支付结算、信贷支持、财富管理”与“场景权益、生活服务”,形成一体化解决方案。例如,在医疗场景中,不仅提供住院费用分期,更联动医疗机构提供挂号预约、健康管理等非金融服务;在教育场景中,除学费分期外,配套学习资源对接、升学规划咨询等增值服务,整合金融服务便捷性与权益服务体验感,将场景金融以无感的形式融入客户日常生活的方方面面。

年底至今年2月6日,万得R3型理财指数该项指标从1.81%升至2.26%,万得R2型理财指数该项指标从0.38%升至0.4%,万得R1型理财指数该项指标从0.29%降至0.26%。

业内人士介绍,年初理财产品净值的震荡,主要源自底层资产价格波动和全面净值化落地。

一方面,2025年以来债市收益率不高,理财产品向“多资产、多策略”要收益,底层资产价格波动加大。据《中国银行业理财市场年度报告(2025年)》披露的数据,截至2025年末,理财产品资产配置以固收类资产为主,投向债券类资产余额为18.52万亿元,占总投资资产的51.93%。一位券商固

收分析师向记者介绍,去年票息收入较薄、波段机会有限,投资者很难在2025年的债市中获得丰厚回报。

为增厚收益,不少理财产品增配了高波动资产。截至2025年末,理财产品配置公募基金的比例为5.1%,较2024年末增加2.2个百分点。另据开源证券银行业研究团队估算,截至2025年末,理财产品持有混合型基金和股票型基金的规模分别为449亿元和399亿元,较2024年末持有两类基金的规模256亿元和200亿元明显增长。今年春节前,权益市场的波动通过公募基金传导至理财产品,在一定程度上导致理财产品净值波动。

另一方面,估值整改全面落地促使

在波动与收益之间寻求相对平衡。出于控制股债仓位考虑,理财产品以二级债基及指数型股票基金增厚收益或是相对合适的选择。

对于理财产品投资者来说,在收益与波动之间权衡选择或许是今年的重要主题。“在净值平滑机制逐渐退出之后,购买理财产品不能仅看风险等级,更应关注底层资产占比和产品投资策略。”一位理财公

司人士说。

青银理财表示,当“固收+”产品遭遇净值波动时,许多投资者难免产生关切情绪,关键在于如何理性应对与科学配置。当市场发生周期性调整时,理财产品净值波动是正常现象,短期浮亏并不代表最终亏损。投资者应避免因短期净值下跌而恐慌性赎回,否则可能将浮亏变为实际亏损。而且,“固收+”产品以债券类资产作为基础,

息叠加后,我搞不清信用卡分期的真实利率了。”这种担忧并不少见,记者以“信用卡”“分期”为关键词在黑猫投诉平台搜索,截至记者发稿时,相关投诉高达5.73万条,其中不乏关于高额分期手续费和循环利息的投诉。对此,一位来自河南的消费者给出了自己的建议:“分期期数与总利息密切相关,一定要抓住实际年利率这个核心指标。随着期数增加,资金成本可能变高,如果条件允许,提前还款更划算。”

促消费活动频现

春节期间,金融机构的促消费活动如火如荼。建设银行广西桂林分行开展“新年‘游’好运”活动。消费者在“去哪儿旅行”App预订相关行程,使用指定的建行龙卡信用卡分期支付,即可享受立减优惠,更有机会享受分期0利息。

与此同时,中国银行信用卡微信公众号也发布消息,在2026年1月1日至2月28日期间,持卡人通过官方渠道申请办理账单分期、自由分期、消费分期,可享折优惠。符合政策要求的客户,更可在折扣基础上叠加享受财政贴息。其小红书官方账号发布营销推文称:“使用指定中行信用卡分期消费,满额立减至高200元,部分商品可

叠加至高24期免息优惠。”

这些活跃的市场行为离不开政策的强力支持。1月20日,财政部相关负责人在新闻发布会上明确,已将信用卡账单分期业务纳入财政贴息支持范围,已有多家银行积极响应。此外,自去年9月开始实施的个人消费贷款财政贴息政策,其实施期限将延长至2026年底,每名借款人可享受消费贷款和信用卡贴息的上限为3000元。

邮储银行研究员姜飞鹏表示,优化个人消费贷款贴息政策,关键在于通过财政精准补贴降低居民信贷成本,激发消费意愿,进一步打通“收入—消费—信心”循环,助力内需回升。

优化服务

激烈的市场竞争下,银行比拼的不仅是价格,更是服务。春节期间,部分银行的服务模式悄然转变。

在福建福州的水果摊前、蔬菜堆旁、干货店里,都能见到邮储银行福州闽侯马腾支行员工的身影。他们并非在采购年货,而是在开展“行走的银行”服务。自2011年扎根于此,他们与市场摊主们建立了长达十几年的深厚情谊。如今,他们的服务早已超越贷款,升级为“钱袋子管家”,为商户提

财政贴息叠加银行促销

信用卡分期“真香”效应显现

● 本报记者 吴杨

在财政贴息与银行利率折扣作用下,年化利率降低,让信用卡分期变得“真香”。中国证券报记者调查发现,在财政贴息政策背景下,银行信用卡分期市场呈现新动向:在银行端,促销战与服务创新如火如荼;在监管侧,风险提示与消费者保护同步加强,共同勾勒出消费信贷生态健康发展新图景。

算起“精明账”

一位来自内蒙古自治区的消费者在社交媒体上分享了自己的经历:一笔约12.8万元的信用卡账单分12期偿还,在享受财政贴息与银行利率折扣后,原本较高的年化利率低了很多。他感叹自己亲身感受到了政策红利,同时也提醒其他消费者,这项贴息活动将持续至2026年底,每位持卡人在单家银行的补贴有上限。

一位来自江苏的消费者同样表示,在看到信用卡分期可享财政贴息的消息后,恰逢有银行推出分期手续费2.1折的优惠活动,便果断选择将上月账单进行分期。

不过,也有消费者对此心存疑虑。一位来自湖北的消费者表示:“各种优惠和贴