

# 破局同等级不同命 理财产品“万能筐”评级亟待精细化

同样标注R3风险等级的理财产品，净值表现却截然不同：有的小幅波动，有的回撤显著。这让不少投资者困惑不已。

中国理财网数据显示，目前存续的理财产品中，R2级产品超过2.6万只，R3级产品近2500只，而R4级、R5级产品加起来不到120只。R2级和R3级产品成为绝对的“主力军”，但它们的内部却像一个“万能筐”，权益投资比例从5%以下到40%不等，风险收益特征截然不同，却共享同一个风险等级。

当客户疑惑理财产品的评级时，当一线销售人员面对“同等级不同命运”的产品难以解释时，症结均直指风险评级标准不统一。然而，统一标尺短期内似乎难以落地。业内人士普遍认为，破局的关键在于，通过增设风险子等级、量化关键指标，提升理财产品信息披露的清晰度，并持续加强投资者教育，强化产品适当性管理。

●本报记者 李静

## 不一样的R3级产品

“以前我只买R2级产品，今年年初市场好的时候，开始尝试R3级产品。我几乎在同一时间买了两只产品：工银理财·颐合30天持盈固定收益类开放式理财产品，以及民生理财·荣竹混合3个月持有期1号理财产品。目前前者亏了1%出头，后者亏了超3%。同样属于R3级，它们的差异为何如此之大？”一位投资者说。

上述两只产品虽同为R3级，但底层结构差异明显：工银理财·颐合30天持盈为固定收益类产品，权益投资比例上限为20%；民生理财·荣竹混合3个月持有期1号为混合类产品，权益投资比例上限为40%。两者有着不同的风险收益特征。

某股份行理财公司产品部负责人向记者解释，当前理财产品的风险等级划分较粗，尤其是R2级和R3级产品。“R2级和R3级产品权益敞口差异显著。R2级产品中，部分权益投资比例在5%以下，部分在10%—20%；R3级产品中，部分权益投资比例在5%—20%，部分在20%—40%，业内虽然会将R3级产品细分为‘固收+’和‘偏债混合’两档，但这两类产品的风险收益特征截然不同。”该负责人说。

记者查阅中国理财网发现，截至4月8日，存续期内的理财产品中，R1级产品共4567只，全部属于固收类；R2级产品数量最多，达26709只，其中固收类26484只、混合类225只；R3级产品共2481只，包括固收类1685只、混合类795只，另有1只权益类产品（光大理财·阳光红基础设施公募REITs优选1号）；R4级产品56只（混合类36只、权益类20只）；R5级产品63只，除1只混合类产品（交银理财·博享量化精选2101私银专享）外，其余均属权益类。

“客户无法理解，同样是R3级产品，为什么有的运行稳健，有的净值波动却很大？”这是理财公司一线销售人员面临的真实困惑。从合规角度看，销售适当性已经做到位：《风险提示书》充分提示风险，收益展示也严格遵循与产品定位相匹配的原则，绝不展示偏离实际的高收益。然而，当客户看到两只R3级产品的净值曲线走势截然不同，他们首先质疑的是银行的风险评级标准。

## 缺乏统一标尺

业内人士认为，出现“同属R3级，风险收益特征却截然不同”的现象，根源在于风险评级标准不统一。

上海金融与发展实验室主任曾刚表示，产品风险评级通常从四个维度综合考量：一

是产品的投资资产结构与配置比例，如固收类资产、权益类资产占比，是否涉及衍生品等，都会影响风险评级；二是产品本身的波动率和历史回撤，从实践来看，波动率上升、最大回撤偏离倍数增加等是触发风险评级调整的重要因素；三是流动性安排、封闭期及杠杆使用情况；四是发行机构的风险管理能力和历史合规记录。“产品风险评级是一个多维度的综合评估过程。”

中国银行业协会4月1日发布的《商业银行产品适当性管理自律规范》明确，商业银行应当对本机构发行和销售的投资型产品统一划分风险等级，产品风险等级由低到高至少分为五级，参考名称分别为R1（低风险）、R2（中低风险）、R3（中风险）、R4（中高风险）、R5（高风险）。参考标准如下：R1级为总体风险程度低，净值波动小，本金遭受损失的可能性低；R2级为总体风险程度较低，净值波动较小，本金遭受损失的可能性较低；R3级为总体风险程度中等，净值波动中等，本金遭受损失的可能性中等；R4级为总体风险程度较高，净值波动较大，本金遭受损失的可能性较高；R5级为总体风险程度高，净值波动大，本金遭受损失的可能性高。

但这一规定仅提供了定性描述，并未给出统一的实操标准。某合理理财公司运营部负责人告诉记者：“目前产品风险评级一般



视觉中国图片

依据各理财公司的评级办法。实践中，管理人要对自己产品做风险评级，代销渠道也要独立评级，最终两者取孰高。”这意味着，同一理财产品在不同管理人、不同渠道可能评级各异，全市场横向对比时差异普遍存在。

即便客户在同一家银行购买不同理财公司的R3级产品，困惑依然存在。原因在于，不仅各家机构风险评级标准不统一，而且缺乏对波动率、最大回撤、久期、杠杆等关键风险因子的量化刻画。

有理财公司人士表示，不同渠道风险评级标准不一，增加了管理人的操作难度。例如，某理财公司将自己产品评定为R3级，在一个渠道顺利以R3级销售，投资团队可按既定目标运作；但在另一个渠道被标为R2级，虽然投资上依然合规，但由于贴上了R2级标签，团队难免趋于保守。“很多产品说明书里写的权益投资比例较高，但实际配置的权益类资产比例并不高。”某城商行产品部负责人透露。

## 精细化评级与多维优化

面对风险评级粗颗粒现状，上述合理理财公司运营部负责人坦言，统一标准虽好，但落地极难。“理财产品不仅与资产配置比例有关，还涉及资产负债匹配、衍生品实际杠

杆、债券久期等，变量太多，无法形成兼顾全部情况的统一标准。所以，评级还是需要靠人进行精细化管理。”

既然统一标准难以一蹴而就，曾刚认为，可以从三个维度入手，优化产品风险评级体系，强化理财产品适当性管理。

一是监管层面可增设产品风险评级子等级，量化关键指标。例如，可在R2级和R3级内部增设子等级（如R2a级、R2b级），将权益比例、波动率等关键指标量化纳入评级模型，从而打破目前同等级产品风险收益特征差异过大的困局。

二是产品层面需提高信息披露的直观性。管理人不仅要披露产品的风险等级，还应详细说明权益投资比例、历史最大回撤、压力测试结果等量化指标，帮助投资者直观理解产品特征。对于“固收+”和“偏债混合”等同类产品内的差异，应有更清晰的对比说明。

三是在投资者教育层面，应加强对不同风险等级产品特征的宣传和普及，提升投资者对评级的理解。同时建立更完善的投诉处理机制，对于因评级不准导致的投资纠纷，明确责任认定标准。

“从长远看，推动建立更加量化、透明、细分的理财产品风险评级体系，有助于实现‘将适当的产品卖给适当的投资者’的目标。”曾刚说。

# “返利吸存”碰壁 中小银行揽储捷径变绝路

●本报记者 张佳琳

部分中小银行正在为其铤而走险的揽储行为付出代价。今年以来，网商银行、泉州银行、浙江民泰商业银行因“返利吸存”“不当吸收存款”等违法违规行被处以百万元级罚单。在净息差持续收窄、存款分流的背景下，部分中小银行行为稳住负债规模，屡屡以违规手段触碰监管红线。如何平衡发展冲动与合规底线，实现稳健经营，已成为它们必须面对的核心课题。

## 触碰“返利吸存”红线被罚

日前，国家金融监督管理总局浙江监管局披露的行政处罚信息将浙江网商银行推向舆论焦点。这家由蚂蚁集团发起成立的民营银行巨头，因“返利吸存”等违法违规行为，被处以130万元罚款，相关责任人黎峰被警告。网商银行官网显示，作为一家科技驱动型的银行，该行不设线下网点，让每一部手机都能成为便捷的银行网点。

“返利吸存”并非新生违规手段，其本质是通过赠送实物、积分或返现等方式变相提高储户收益，突破存款利率自律上限，属于监

管部门明确禁止的揽储行为。

2021年发布的《商业银行负债质量管理规范》明确，商业银行应当严格执行存款利率和计息管理及相关规定，不得采取违规返利吸存、通过第三方中介吸存等违规手段吸收和虚增存款。商业银行通过互联网吸收存款的，应当遵守相关监管规定。

此次网商银行被罚并非个例。开年以来，监管部门对于商业银行违规揽储的打击力度不断加大。据企业预警通统计，2026年以来针对银行非法吸收存款，监管部门开出了20张罚单。1月，浙江民泰商业银行上海分行因违规通过第三方吸收存款等违法违规行为被罚款715万元；2月，泉州银行因不当吸收存款等违法违规行为被罚625万元。

## 揽储竞争下“加价找优势”

网商银行、泉州银行、浙江民泰商业银行等银行被罚，折射出当前中小银行面临的共性困境——揽储竞争日趋激烈，部分中小银行铤而走险触碰合规红线。

“相比大型银行，我们缺乏品牌优势。如果存款利率不具备竞争力，客户很难选择我

们。对于银行来说，要想做大规模，首先得吸收足够的存款，这样才能有足够的资金放贷。我们非常渴望客户把账户开在我行，这样后续可以开拓更多业务。”一位不愿具名的中小银行人士告诉记者。

业内人士表示，部分中小银行给客户提供的可选存款品种通常较为有限，缺乏维护存量客户、拓展增量客户的有效抓手。不仅如此，在存款利率持续走低背景下，部分存款资金分流到理财产品中。除了存款“加价找优势”外，部分中小银行没有更好的手段来维持与客户之间的关系。

事实上，存款分流与净息差收窄对中小银行形成双重挤压。一方面，存款流失导致中小银行负债规模收缩，影响其信贷投放能力；另一方面，为稳住存款规模，部分中小银行被迫通过返利吸存等违规手段变相抬升负债成本，陷入“违规揽储—成本高企—风险加剧”的恶性循环。

## 需构建可持续负债管理体系

“防风险、强监管、促高质量发展”是金融监管部门2026年的重点工作。金融监管总局此前表示，要着力提升强监管严监

管质效。加快健全金融法治，精准规范高效执法，不断提高监管能力。引导银行保险机构树牢正确的经营观、业绩观、风险观，降本增效、苦练内功，努力实现差异化、特色化发展。深入整治内卷式竞争，大力规范市场秩序。

在全面加强监管、利率下行、存款分流压力加大的背景下，中小银行如何平衡揽储需求与合规底线，实现稳健发展？业内人士认为，需从合规整改、负债优化、业务转型三方面发力，构建可持续的负债管理体系。

“银行应通过更优质的产品和更完善的服务供给，来吸引客户、留住客户。例如，稳定的代发工资业务、高效便捷的结算网络以及优质资管产品，而非米面粮油、贴息券等。”招联首席经济学家、上海金融与发展实验室副主任董希淼说。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示，对于单家银行而言，面对存款利率不断走低的现实情况，需要通过提高综合金融服务水平来增加存款来源，更好地服务客户。在发展存款业务方面，需要跳出花样揽储的思维框架，通过做好支付结算、代理金融等沉淀业务，充实存款来源。

# 六大行个人房贷 减少约7000亿元 有购房者称“能还就还”

●本报记者 吴杨

上市银行年报显示，截至2025年末，六大行个人住房贷款规模合计超25万亿元，较上年末减少约7000亿元。与此同时，部分购房者为少还利息，基于自身资金安排选择提前还房贷。一边是银行房贷规模收缩、不良贷款率上升，另一边则是购房者主动去杠杆。多位银行高管透露，今年以来，按揭贷款进件量已出现回暖迹象，市场正释放企稳信号。

## 延续收缩态势

总体来看，六大行个人住房贷款业务延续收缩态势：截至2025年末，个人住房贷款余额合计超25万亿元，较2024年末减少约7000亿元，延续规模收缩态势。

具体来看，建设银行以5.99万亿元的个人住房贷款余额居首，工商银行以5.88万亿元紧随其后，农业银行、中国银行分别为4.82万亿元、4.57万亿元，邮储银行和交通银行个人住房贷款余额均未超过3万亿元，分别为2.37万亿元、1.44万亿元。

从增速看，六大行个人住房贷款余额均为负增长。其中，邮储银行降幅较小，2025年末个人住房贷款余额较上年末下降0.37%。从绝对值变化角度看，3家银行2025年末个人住房贷款余额较上年末减少超千亿元。其中，工商银行减少超2000亿元。

资产质量方面，截至2025年末，六大行个人住房贷款不良贷款率普遍较上年末呈上升趋势，其中交通银行和工商银行均超过1%，分别为1.01%和1.06%，较上年末分别提高0.43个百分点和0.33个百分点。

针对不良贷款率上行，工商银行副行长王景武表示，近两年受经济转型、房地产市场调整等因素影响，不良贷款率短期有所上行，与行业整体趋势一致。随着一揽子政策加快落地，个人信贷市场基础将逐步改善，资产质量将回归合理水平。

邮储银行副行长兼首席风险官姚红表示，个人住房贷款方面，2024年以来新发放贷款质量出现明显改善。2025年新发放贷款中，高风险客户占比同比有所下降。

## “能还就还”

与年报中的个人房贷规模收缩相对应的，是贷款者的主动减负。

“提前还贷真的会上瘾。”一位北京贷款买房人士向记者感叹。从去年年底到现在，他已经提前还了四次房贷，每次金额均超过10万元，第五次还款预约在5月19日。“我只想赶快还完，少还点利息。”他选择了缩短还款期限的方式。

江苏的吕女士分享了提前还贷的经历。2026年，她第一次提前还了3万元房贷。贷款总额约113万元，已偿还本金31.88万元。此前每月需还款5500元，她选择了“减少月供、贷款年限不变”，每月还款额减少210元，降至约5230元。

记者了解到，银行通常提供两种提前还贷方式：缩短贷款年限、月供不变，减少月供、贷款年限不变。后者更受注重现金流稳定的家庭青睐。不过并非所有人都能很快预约上，有购房者反映：“4月7日预约提前还贷，被银行告知需要等几个月。”对于购房者而言，是否提前还贷，不仅取决于自身资金安排，也可能与所在城市、贷款银行的具体情况直接相关。

针对实际操作流程，记者以客户身份咨询了部分银行工作人员。农业银行客服表示：“在北京市提前还贷，一般来说至少需要提前30天预约，目前还没听说需要排队预约，但提前还贷最少得还1万元。”一位招商银行北京地区贷款经理告诉记者：“目前不需要排队，您在线上操作申请，银行审核通过后，一个月后的工作日就可以通过银行账户完成扣款。”

## 释放企稳信号

多位银行高管透露，今年以来个人住房贷款业务已出现回暖迹象。

交通银行副行长周万阜在2025年度业绩发布会上表示，今年3月以来，该行按揭贷款的进件量明显上升。“这应该是房地产市场企稳的一种信号。”他判断，如果这一趋势持续，2026年房贷业务将逐步实现正增长，并带动整个零售贷款实现预期增长目标。

工商银行副行长姚明德表示，预计2026年贷款收益率将延续下行趋势，但降幅显著收窄。今年以来，该行对公贷款、个人住房贷款等贷款新发放利率已出现企稳态势。

银行也在主动调整策略。建设银行行长张毅表示，2025年该行把握房地产市场结构性机遇，因城施策，完善一、二手房策略打法，支持推动商品房销售基础制度以及住房公积金制度改革。

中国银行副行长刘承钢明确了该行2026年发力方向：全力支持扩大内需提振消费，稳步拓展个人住房贷款和非房消费贷款业务，推动产品、客群和场景协同发展，构建完整的场景消费生态。2025年，中国银行投放个人住房贷款超5000亿元。

中国银河证券首席经济学家章俊表示，房地产曾是中国经济增长的重要引擎，但中国经济增长的结构已发生深刻变化，宏观经济对房地产的依赖度已降至较低水平。