# “只均规模”考核促供给侧出清 理财产品由“数”到“质”转向

**近日，多家银行理财机构发布产品不成立公告，主要原因系募集资金未达到产品说明书约定的最低募集金额。在新发产品频现募集失败的同时，存量产品中亦有不少因客户赎回导致规模跌破清盘线而提前终止的案例。**

**监管部门落地《理财公司监管评级暂行办法》，引导行业摒弃规模粗放扩张，单只产品平均存续规模（业内俗称“只均规模”）成为机构内部精细化考核重要标尺，倒逼低效迷你产品加速清退。**

**“过去理财公司比拼的是谁发得多、渠道铺得广，把公司规模尽快做起来；现在比拼的是谁能把代表性产品做大、做出品牌效应，”业内人士表示，理财业务发展逻辑正加速从“数量红利”向“质量红利”切换。**

● 本报记者 薛瑾

视觉中国图片

记者梳理近期理财产品不成立公告发现，不少是因为产品实际募集规模未达到产品说明书设定的门槛。

“慧盈象固收增利一年封闭式90号理财产品因为认购金额未能达到本理财产品说明书规定的规模下限（500万元），根据说明书约定，本期理财产品不成立。”信银理财近日发布的理财产品不成立公告称。

根据光大理财近日发布的理财产品不成立公告，该公司发行的阳光金增利稳健天天购95号（7天最低持有）理财产品、阳光金增利稳健乐享日开91号理财产品等，截至募集结束日，产品募集规模未达到产品说明书约定的最低募集金额，根据理财产品说明书约定，管理人对上述理财产品做不成立处理，投资者认购资金将通过销售服务机构全额退还给投资者。

渤银理财也公告称，财收有略系列固定收益类十八个月封闭式理财产品2026年16号期间募集未达到募集规模下限，该理财产品不能成立。投资者认购该产品的资金将按照产品说明书约定返还至约定交易账户。徽银理财在相关公告中也表示，公司发行的某款安盈稳利6个月固定收益类理财产品因未达到产品成立标准不成立。

部分未设立理财公司的中小银行仍在开展自营理财业务，近期，此类机构新发理财产品也存在募集失败案例。例如，江南农村商业银行公告称，该行今年6月发行“淳富安心优享封闭C2602期12”理财产品，因认购金额未达最低成立规模，管理人合理判断认为产品规模影响该理财产品正常运作，该理财产品不予成立。

除了新发产品因未达规模下限发行失败外，存量理财产品也有因规模问题提前终止的案例。

“部分产品赎回量大，导致规模萎缩。规模太小不利于投资运作，不利于投资者权益保护，也会出现提前清盘的情况。”某股份行理财公司人士告诉记者。

近期，多家理财公司对提前终止理财产品的原因有所提及。例如，中邮理财称，根据邮银财富·鸿锦合家欢一年定开2号（安盈款）人民币理财产品产品说明书中关于产品终止条款的约定，该产品连续10个交易日总份额低于1亿份，为保护客户利益，该产品计划提前终止；产品终止后，该产品将进入清算程序。浙银理财在琮简涌金60天持有2号理财产品C份额、浙银理财琮简涌金90天持有7号理财产品C份额提前终止的公告中称，因产品份额规模较小，为保护投资者利益，产品管理人拟提前终止以上理财产品份额。

冠苔咨询创始人周毅钦表示，理财产品运作一般设定规模下限，一旦存续规模大幅低于该阈值，投研、运营、风控等固定成本无法被足够份额摊薄，单位运作成本将明显走高。因此一些理财公司会理性权衡，选择提前结束产品运行，避免低效运作带来的经营损耗，这也是理财公司精细化运营的体现。

多位业内人士表示，各家理财公司陆续获批开业后，为快速搭建完整产品线、承接母行转移的庞大理财资金，并抢占行外代销渠道，不少机构选择了“以量取胜”的产品发行策略。

有理财公司人士告诉记者，近几年，理财公司高度依赖渠道扩展业务，为了满足不同渠道客户的资金使用计划和流动性需求，理财公司会基于相似的底层资产，发行不同期限、不同业绩比较基准的产品，这是理财公司做大产品货架、争夺代销资源的常见做法。

对于新发产品频现募集失败和存量产品规模触及清盘线而提前终止，有理财公司人士向记者透露，近两年理财产品发行基数大，从数量来看，提前退场的产品数量也会有所抬升。同时，从政策语境来看，“理财公司监管评级新规会考察产品‘只均规模’。‘只均规模’越大，相关指标得分越高。”某中型理财公司人士告诉记者，规模较大的产品，客户稳定性较强，有利于管理人做更好的资产配置。

放眼银行理财行业，机构对产品运营成本和效率考量更为审慎，强化精细化管理，主动收缩低效产品，减少此类产品对信披、估值、托管、投研、运营系统资源的占用。

在存款利率下行背景下，财富管理产品收益分化加剧，相互替代作用显著增强。在各类资管产品同台竞技的市场环境中，面对投资者日趋多元的财富管理需求，理财公司如何精耕细作、打造更具吸引力的产品，已成为行业高质量发展的核心命题。

“为应对低利率环境，理财公司正积极构建多资产多策略的品牌体系以增厚收益，”普益标准相关负责人表示，理财资金配置债券的比重呈下降趋势，转而加大对公募基金的配置力度，同时近期银行理财频频积极参与网下打新。这类转型举措旨在通过多元化资产与策略，提升产品整体的收益潜力。

7月28日银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场半年报告（2026年上）》显示，截至上半年末，银行理财市场存续规模33.66万亿元，较今年一季度末增加约1.75万亿元；持有银行理财产品的投资者数量突破1.51亿个，较年初增长5.59%。

围绕产品创新发展和提升吸引力，南开大学金融学教授田利辉认为，可聚焦三大维度：一是优化多元化资产配置策略，适度提升权益类、商品类资产配比，增强“固收+”产品收益弹性；二是深化分红型产品创新，推广按月/季度分红机制，强化产品收益稳定性；三是开发中长期封闭期产品，精准匹配养老金、保险资金等长期资金需求。

在普益标准相关负责人看来，银行理财应夯实自身核心优势，其价值主要是为居民资产提供净值波动小、运作稳定性强的底仓配置。尤其在市场震荡阶段，产品以高等级债券、银行存款等稳健资产搭建的投资组合，能够充分发挥资产“压舱石”作用。

同时，主动进化，提升产品能力，应在夯实固收投资能力的基础上，系统性地增强在权益、量化、衍生品及另类资产等领域的投研能力，完善自身产品图谱，发展多资产多策略产品，在严格控制风险和波动的前提下，通过科学的资产配置力求获取多元化收益来源，满足客户在不同市场环境下对收益弹性的合理需求。

交银理财相关负责人此前表示，产品结构调整是该公司2026年的重点工作，主要沿三个方向推进：一是重点发力“微含权固收+”策略，打造“大单品”；二是布局“多资产、多策略”产品，通过资产分散和策略多元，力争实现绝对收益目标；三是深化绝对收益策略，针对高净值客户和机构投资者，通过衍生品对冲、动态资产配置等手段严格控制回撤。

中小银行理财业务迁徙：

## 自营产品加速出清 代销成转型主航道

● 本报记者 吴杨

7月以来，多家未设立理财公司的中小银行（下称“非持牌银行”）发布新增代销理财业务合作机构的公告，通过与理财公司签约开展产品代销合作。结合非持牌银行陆续披露的2026年上半年度理财业务报告可见，此类银行自营理财规模延续收缩态势，不少机构降幅显著，部分机构已彻底清零自营存量。

自营理财有序压降、代销业务加快拓量，此消彼长之下，中小银行理财业务格局迎来深度重塑，非持牌银行逐步向理财渠道服务商转型。

### 与理财公司牵手

银行业理财登记托管中心7月28日发布的《中国银行业理财市场半年报告（2026年上）》显示，2026年6月末，理财公司合作代销机构数量较年初有所增长，除母行代销外，2026年6月全市场有656家机构跨行代销了理财公司发行的产品，较2025年12月增加63家。这一数字背后，是非持牌银行在理财业务转型压力下作出的共同选择——通过引入代销产品承接自营理财压降后的客户需求。

7月以来，非持牌银行拓展代销渠道的步伐明显加快，彬州农商银行与信银理财签署理财产品代销合作协议，乌海银行与兴银理财签订理财产品代销合作协议，北银理财新增象山农商银行、南浔农商银行为理财产品代销机构，上银理财新增湖南银行、浦发银行为理财产品代销机构。6月，北银理财新增龙江银行、太原农商银行、湖北银行、湖南银行等为理财产品代销机构。

金融监管总局2025年3月出台《商业银行代理销售业务管理办法》，从代销合作准入、全流程管控等方面强化监管约束，加速行业专业化、规范化转型。

### 自营理财规模延续下滑

从自营理财存续规模看，截至2026年上半年末，中原银行、齐鲁银行、温州银行等银行均超500亿元，但较年初均有不同程度下滑。

具体来看，截至6月末，中原银行自营理财存续规模579.07亿元，较年初下降3.76%，在236只存续自营理财产品中，固定收益类产品227只。齐鲁银行自营理财存续规模545.52亿元，较年初下降1.76%。温州银行自营理财存续规模约534亿元，较年初小幅回落。

自营理财存续规模压降较快的是福建海峡银行。截至6月末，该行存续净值型理财产品为0期，期末资产净值已归零。该行披露的理财业务报告显示，今年上半年该行到期/赎回兑付净值型理财产品82期，合计兑付金额（含赎回及现金分红）51.61亿元，存量产品已全部清退。太仓农商银行理财产品存续规模从年初的19.1亿元降至6月末的0.43亿元，降幅97.73%。此外，龙江银行等银行理财产品存续规模也下降明显。

在自营理财存续规模整体压降的背景下，也有一些银行保持增长。例如，苏州农商银行自营理财存续规模从2025年末的145.93亿元增至2026年6月末的154.99亿元，增长6.2%；青岛农商银行自营理财存续规模从314.53亿元增至超330亿元，增长超7%。

### 发力代销

“我已转岗，从资管部调至金融市场部。伴随自营理财规模压降，我们已不再新发理财产品，公司正在积极拓展代销渠道。”一位银行人士告诉记者。

近年来，监管部门加强窗口指导，要求非持牌银行压降自营理财规模。在此背景下，银行的资管部门加力推进转型。华东地区某农商银行资管部总经理向记者坦言，自营理财规模还在持续压降，尤其是一些期限较短的产品，这一两年规模下滑得很快，“在积极引入代销产品的环境下，我们银行自营的现金管理类理财产品收益率缺乏竞争力，市场份额很容易被代销产品挤占”。

他同时表示，该行今年以来重点打造中长期限理财产品，通过提升投资能力获取超额收益，应对行业费率内卷压力。在目前市场环境下，没有收益增厚的能力很难存活，该行在积极加强人才配置。

国信证券非银金融行业负责人孔祥表示，对于部分母行渠道缺乏优势的机构而言，他行代销是它们实现规模突破的重要举措，这也使其展业逻辑从产品驱动转向渠道驱动。

# 金圆集团上海协同中心正式揭牌

7月28日，在金圆集团成立十五周年之际，金圆集团上海协同中心正式揭牌，成为集团全国业务协同一体化布局、服务区域发展大局的关键落子。

国泰海通证券、上实集团、中保投资、淡马锡、安佰深、华宝证券、施罗德交银理财等国内外多家机构，复旦大学智库和宁德时代等产业合作伙伴到场见证。

上海是金融改革开放的前沿阵地，正加快推进上海国际金融中心建设和长三角一体化发展，打造金融高水平开放和创新发展的高地。金圆集团上海协同中心的成立，是集团启航“十五五”战略规划，全力打造服务产业、融合两岸的一流科创金融投资集团的重要一步，也是深度服务长三角一体化战略的重要举措。

当天，金圆集团与国泰海通证券签署战略合作协议，双方将在投行、REITs、信托、证券等领域深化合作，共同为区域产业升级打造更高效的资本工具箱。金圆集团与复旦大学共建“中国式现代化行动研究实验基地”，聚焦产学研合作，推动智库课题研究、人才培养，为集团高质量发展增强内生动力。

金圆集团上海协同中心正式揭牌。

现场，金圆集团上海业务协同财富联盟正式成立。该联盟整合厦门国际信托、金圆统一证券、圆信永丰基金、厦门产投、厦门创投等业务板块，构建“投研+投资+投行”一体化服务枢纽，在跨区域协同中实现优势互补、互利共赢。

迈步“十五五”新征程，金圆集团将以上海协同中心为支点，深度融入长三角一体化发展大局，主动把握上海建设国际金融中心、深化“五个中心”功能升级的战略机遇。以协同促发展，立足两地资源禀赋，推动长三角与闽台在产业链、创新链、人才链上深度融合；以专业强服务，发挥金融多牌照协同优势和产业投资平台功能，突出对台服务特色，精准服务实体经济和产业转型升级；以共赢聚合力，持续扩大产融合作“朋友圈”，在资本运作、产业投资、基金合作、科创赋能等领域深化务实合作，共建开放共赢的金融生态圈。

下一步，金圆集团上海协同中心将充分发挥上海金融要素集聚与开放创新策源优势，与集团北京协同中心、大湾区协同中心、东南协同中心及厦门总部形成“多牌照协同、跨区域联动”的业务格局，在服务区域协同发展中提升综合实力。金圆集团将始终坚守支持实体经济、推动科技创新、融合两岸发展的初心使命，积极践行国企责任，服务构建新发展格局，朝着打造服务产业、融合两岸的一流科创金融投资集团奋勇前行。

（供稿：金圆集团） –CIS–

地址：北京宣武门西大街甲97号 邮政编码：100031 电话：编辑部63070357 发行部63070326、63070324 广告部63072603 传真：编辑部63070483、63070480 广告部63071029 零售价格：4.00元 广告许可证：京西工商广字0019号