

规模情结驱动降费潮 理财行业亟须跳出价格战

近日，理财公司降费潮再次来袭，部分理财产品固定管理费率先已逼近0。在固收类产品收益率下行、产品同质化严重的背景下，“卷费率”成为理财公司以“以价换量”、争夺存量资金的重要手段。

中国证券报记者注意到，由于渠道端拥有强势话语权，理财行业降费多从固定管理费“开刀”，对销售服务费甚少触及。管理费是理财公司营业收入的重要来源。持续的价格战容易让行业陷入内卷，对行业的长期能力建设和商业可持续造成不利影响。

● 本报记者 李蕴奇



视觉中国图片

Wind数据统计，9月以来，多家理财公司已发布近千条阶段性费率优惠公告。虽然理财公司在公告中明确了费率优惠的时间范围，但不少产品的费率优惠政策不断延期。以招银理财招睿添金尊享7天持有期2号固定收益类理财计划为例，该产品从5月起开始实施阶段性费率优惠活动，固定管理费率先从0.1%降至0.01%。优惠活动到

面对行业内普遍存在的以“卷费率”争夺客户的现象，一些理财公司人士表示无奈。某理财公司投资主管告诉记者：“理财行业降费是大势所趋。虽然降费有助于管理规模快速增长，但我们也会考虑自身能力建设能否跟得上。因此，我们在‘卷费率’方面相对比较克制，尽量延缓本公司的产品费率下降速度。”

姜飞鹏表示，部分理财产品固定管理

前述理财公司投资主管表示，该公司对渠道部门、产品部门和投资部门均设置了平均费率考核指标，以限制产品费率的下降速度。另外，在固收类资产票息收益率较低的背景下，该公司强化产品精细化管理，提高

期后，该产品又在8月、9月两次延长优惠活动期限。

“在资管行业中，理财公司是比较卷的一类机构。”一家中型理财公司高管坦言，目前理财公司竞相降低费率，主要是为了争夺管理规模，实现“以价换量”“以量补价”的效果。

前述理财公司高管表示，理财行业的资

费率逼近0，将导致理财公司的商业可持续承压。头部理财公司靠规模效应、“以量补价”还可以支撑，中小理财公司面临的压力较大。另外，“卷费率”可能挤压理财公司的利润，对理财公司的长期能力建设造成不利影响。

值得注意的是，理财产品“卷费率”主要指的是“卷”固定管理费，而销售服务费则较少被触及。中金公司统计发现，今

资金利用效率，“争夺每一个BP（基点）的收益”，明确不同类型产品的定位。“一些现金管理类产品的定位是为投资者进行流动性管理提供便利，这类产品实现稳健微利即可。”而对于差异化特色产品，该公司着力

产投向以固收类资产为主，近年来固收类资产的票息收益下行较快，在很大程度上拉低了理财产品整体收益率的上限。理财公司不得不通过降低产品费率争夺客户。

据银行业理财登记托管中心的数据，截至今年6月末，固定收益类理财产品存续规模32.48万亿元，占全部理财产品存续规模的比例达96.49%。今年上半年，理财产品平

年二季度，理财产品整体管理费率先于销售服务费率先。在低利率的背景下，理财产品跨行代销占比提升，同质化竞争加剧，渠道端议价能力进一步增强。

业内人士分析，“卷费率”现象热度不减，根源在于理财公司的规模情结。对此，监管部门正在推动行业构建与自身能力相匹配的差异化发展模式。根据今年3月金融监管总局发布的《理财公司监管评级暂行

提升产品收益率，从而获得超额业绩报酬等后端收益。

姜飞鹏认为，通过“卷费率”的方式来争夺管理规模，无助于理财公司构建长期竞争优势。理财公司应摒弃规模情结，从“卷

公司的能力建设提供新的路径。

“上午提出设想，中午取得回测，下午结合绩效归因判断配置价值，这些已成为公司的常态。投资经理只需将投资思路以结构化语言说明，数据清洗、因子测试、回测执行、风险校验均由AI自动完成，从想法到可操作策略的全流程时长从数天压缩至小时级别。”浙银理财相关负责人表示，AI赋能促使策略研发效率大幅提升。

据浙银理财相关负责人介绍，该公司将AI作为提升投研能力的关键工具，重点沿着两个方向推进：

其一，以AI编程优化科技底座，将系统建设从“按排期推进的工程交付”转变为“由业务需求直接驱动的即时生成”，功能模块从需求提出到实际上线的时长从数周压缩至数小时，为投研、风控、信用评审、交易、运营等各项能力提供更敏捷、更富弹性的技术支撑。

其二，以AI投研作为先行场景，提升投研效率。该公司自主搭建的智能投研平台的核心作用在于将投研流程透明化、策略资产化：所有投资策略均须在平台内完成提交、回测与迭代，研究逻辑与业绩归因对内部清晰可见，个人经验由此沉淀为公司级可追溯资产。

浦银理财制定了《浦银理财“人工智能+”发展规划》。该公司落地“智浦小鹿”“北极星”智能投研、“小浦同学”交易机器人等智能应用，将AI嵌入投研、风控、交易、运营全核心场景，以数字化筑牢差异化竞争优势。同时，公司坚持创新与安全同步推进，重点防控“模型、数据、智能体操作、外包供应链、算法伦理”五大新型风险，确保人工智能创新

均年化收益率为2.05%，同比下降0.07个百分点。2025年理财产品平均年化收益率已跌破2%。

邮储银行研究员姜飞鹏表示，除响应监管降费让利的政策导向外，理财公司密集降低产品费率，主要是为增强产品吸引力、争夺客户资金。目前，理财产品同质化特征突出，“卷费率”是一项重要的竞争手段。

办法》，理财公司评级要素包括公司治理、资管能力、风险管理、信息披露、投资者权益保护、金融科技六类，分值权重分别为10%、25%、25%、15%、15%、10%。

“《理财公司监管评级暂行办法》并未强调管理规模的作用。而且从最新的监管评级结果来看，不存在理财公司管理规模越大、监管评级结果越高的现象。”前述理财公司投资主管说。

费率”转向提升服务水平，强化多资产、多策略投研能力建设，聚焦核心客群，创新差异化的特色产品，做好客户的全周期陪伴。同时，通过数字化转型降本增效，通过渠道下沉覆盖更广泛的客户。

始终在合规可控的框架内稳步落地。

据悉，近日，浦银理财联合浦银金科建立“银行理财AI+实验室”，同时发布《智变2026》人工智能应用白皮书，探索AI在银行理财业务场景的落地实践，着力打磨形成可复制、可共享的智能化方法。

提升投资与风险管理能力

能力建设的最终落脚点在于人。投研工作起步晚、经验积累不足是理财公司的共性短板。对此，多家理财公司围绕投研提质、数字化升级两大核心方向精准引育人才。

据悉，浦银理财重点吸纳科创权益、跨境资管、金融科技、投资研究等领域专业人员。同时，依托投研产出、数字化赋能、跨条线协同攻坚等实战场景淬炼队伍，培育兼具投资研究、数智应用、创新能力的复合型骨干力量，以过硬人才底座稳固投研与数字化优势。

与此同时，理财公司之间也在持续深化同业交流协作，共同维护规范、有序、健康的行业生态。今年8月，为助力行业加强对科创板等多层次资本市场的认识和对科技创新领域的投资研判，把握投资机会，提升投资与风险管理能力，中国银行保险资产管理业协会联合上海证券交易所推出“中长期资金投资高科技行业专题培训”。

从投研体系的重构到AI技术的深度应用，从产业研究的深耕到复合型人才的培养，银行理财行业正经历一场从“规模驱动”到“能力驱动”的深刻转型。展望“十五五”，唯有坚守长期价值导向，持续锻造自身“硬核能力”，银行理财行业方能为经济社会高质量发展、加快建设金融强国贡献持久力量。

银行黄金代客业务一进一退：“炒金”通道收窄 积存金扩容

● 本报记者 李静

“炒金”通道正在银行体系内加速收窄，积存金业务却在持续扩容。

近日，光大银行宣布，10月19日后将择时停办代理上海黄金交易所个人贵金属业务，成为继工商银行、建设银行、交通银行、招商银行、中信银行、浦发银行、广发银行等银行之后，今年以来又一家按下“退出键”的银行。

与此同时，多家银行表示，实物黄金代销及黄金积存业务不受影响，客户可通过黄金积存、黄金ETF、白银ETF等产品继续开展贵金属投资。一进一退之间，银行黄金代客业务正经历结构性切换。

多家银行收紧贵金属代理业务

近日，光大银行发布公告称，将于10月19日后择时停办代理上海黄金交易所个人贵金属业务，涉及的合约品种包括Au99.99、Au100g、iAu99.99、iAu100g、Ag（T+D）等。10月19日收盘清算完成后，该行将择时关闭手机银行、网上银行等渠道的代理上海黄金交易所个人贵金属业务交易权限，届时持仓客户的平仓、卖出等操作将受到限制。

光大银行同时给出过渡期安排：仍持有现货库存或延期持仓的客户，须于10月19日前完成现货卖出、延期平仓、资金转出及业务解约；对已签约但无持仓的客户，银行将解除委托关系；对无持仓但保证金账户有剩余资金的客户，解约后资金将返还至该行签约账户。

据记者梳理，今年以来，工商银行、建设银行、交通银行、招商银行、中信银行、浦发银行、广发银行等多家银行，已陆续宣布停办代理上海黄金交易所个人贵金属相关业务。

除停办相关业务外，另一类调整是收缩杠杆。例如，兴业银行自6月29日收盘清算时起，调整代理上海黄金交易所个人贵金属买卖业务延期合约保证金比例，个人客户Au（T+D）、mAu（T+D）、Au（T+N1）、Au（T+N2）、Ag（T+D）等延期合约的保证金比例由40%调整至120%。

金价剧烈波动驱动

关于停办代理上海黄金交易所个人贵金属业务的原因，多家银行表示，此举出于贵金属风险管理及业务发展需要。业内人士认为，这背后是银行与投资者共同面对的高杠杆风险。

近年来金价波动加剧，高杠杆交易的潜在风险持续放大。今年1月底，COMEX黄金一度冲上5794美元/盎司的历史高点，随后快速回落，今年以来最大回撤超30%，截至记者发稿时，报4353.4美元/盎司。

对投资者而言，杠杆交易下，行情剧烈波动容易放大亏损，甚至带来穿仓风险。一位曾参与延期交易的投资者向记者回忆道：“金价大幅波动那几天，保证金补了又补，最后还是狠心平了仓。”

对银行而言，作为代理通道与结算方，需承担交易撮合、资金清算及客户适当性管理等责任。一位城商行金融市场部人士对记者表示：“高杠杆遇上极端行情，一旦出现客户大范围违约，银行既要垫付资金、承担坏账，又要应对监管问询、客户投诉和舆论发酵，风险不小。”

黄金积存业务扩张

与收缩代理上海黄金交易所个人贵金属业务形成对比的是，银行正大力拓展积存金业务。

光大银行在停办代理上海黄金交易所个人贵金属业务的公告中特别说明：该行实物黄金代销业务及黄金积存业务可正常办理。广发银行也表示，代理上海黄金交易所个人贵金属交易业务停办后，客户可选择黄金积存或黄金ETF、白银ETF等替代产品，继续开展贵金属投资。

积存金是一种定期或主动购入、可提取实物黄金或按市价赎回的账户黄金产品，兼具定投属性与实物变现功能。“从产品逻辑看，积存金不以博取短线价差为目标，更接近长期资产配置工具。”上述城商行金融市场部人士对记者表示。

银行发力积存金业务的趋势，在银行业绩报告中也有迹可循。以江苏银行为例，据该行2026年半年报，截至6月末，其交易性金融负债规模较上年末大涨119.53%，主要源于黄金积存业务负债规模扩张。江苏银行表示：“公司正积极把握外汇、贵金属等资产轮动机遇，资产盈利能力持续提升；同时健全完善产品服务体系，丰富完善黄金代客产品矩阵，持续优化业务流程与机制建设。”



视觉中国图片