

银行理财产品加速“退场”



本报综合报道 5月份以来,银行理财产品密集披露旗下部分产品提前终止公告,涉及日开型、最低持有期型及封闭式产品等多类品种。

这些产品提前终止的原因主要有两类:一是达到止盈条件,能提前兑付收益、落袋为安;二是因投资者大量赎回后,产品规模长期处于低位。理财子公司在综合考虑运营、成本和收益后,主动提前终止产品。

对此,有部分专家持谨慎态度。他们认为,理财产品频繁终止客观上会打乱投资者的资金安排与收益预期。

产品提前“退场”

近期,招银理财发布公告称,旗下“睿智目标盈安盈优选4号固收增强理财计划”原预计到期日为2027年2月1日,根据产品说明书相关约定,该产品已达到止盈条件,于2026年5月13日提前终止。该产品的产品说明书显示,其止盈目标收益率为3.00%(年化),成立于今年3月27日,距今不足两个月即实现止盈。

同时,光大理财公告显示,“阳光橙鑫盈打新策略优选3期(封闭式)理财产品”原预计到期日为2026年11月24日,因在止盈观察期内达标,于5月8日提前终止。中银理财5月19日公告称,“中银理财—稳富固收增强目标盈封闭式2025年33期”原预计到期日为2026年10月22日,因在止盈观察期内首次连续两个估值日的成立以来年化收益率均不低于止盈目标收益率2.30%(年化),于2026年5月21日提前终止。

此外,前不久,华夏理财也发布公告,其“固定收益增强型封闭式理财产品163号”原定到期日为2028年3月21日,因在止盈观察期内达到约定止盈条件,于2026年5月15日提前终止。5月19日,华夏理财再次公告,“固定收益增强型封闭式理财产品164号”原定到期日为2028年3月29日,同样在止盈观察期内达到止盈条件,将于2026年5月22日提前终止。

根据法询理财产品库的调整信息,5月以来,信银理财、招银理财、上银理财、光大理财、民生理财等多家机构公告了理财产品提前终止,涉及至少100只产品。另据同花顺iFinD的最新统计,截至2026年5月19日,年内已有至少818只理财产品宣告提前终止。

据悉,除止盈触发的提前终止外,亦有产品因赎回较多、规模明显缩水而被迫终止。不过总体来看,主动终止的情况居多。当前,主动“瘦身”正逐渐成为理财产品风险控制的新策略。

5月以来,多家理财公司密集宣告产品提前终止,止盈达标与规模缩水为两大主因。这场“退场潮”折射出银行理财行业怎样的深层转型?

行业加速出清

在股市与债券市场回暖的背景下,理财整体规模和收益率呈现回升趋势。之所以有大量产品提前终止,苏商银行特约研究员薛洪言认为,反映出理财产品监管标准向净值化转型后,行业从粗放扩张转向高质量发展会经历调整。各大理财公司也会主动优化负债结构,提升经营效率。

目前,银行理财市场也呈现出明显的分化趋势。头部理财子公司凭借较强的产品创新和投研能力,能持续吸引投资者。一些投研能力较弱的理财子公司则会因产品收益率下滑,导致产品规模持续缩水,收益无法覆盖运营成本,不得不提前终止相关产品。

薛洪言表示,在当前市场低利率环境下,银行理财发行的大量固收类产品,配置资产主要以现金及银行存款、债券为主。早前,为吸引投资者,发行产品时业绩比较基准偏高。如果继续运作,不仅业绩基准难以达标,收益也无法覆盖运营成本。因此,部分理财公司选择主动清盘这类规模小、收益率下滑的产品。

南开大学金融学教授田利辉认为,综合目前市场环境,银行理财产品提前终止接下来将成为常态化。这也是市场机制成熟的一种表现,银行理财行业将从规模扩张转向产品质量驱动。

招银理财一位客户经理表示,在当前利率环境下,银行理财以固收类产品为基本盘的格局也会迎刃而解。这类产品的收益率低,对投资者的吸引力下降,产品集中清退后,新产品竞争将进一步升温,行业优胜劣汰节奏将持续加快。

此外,投资者行为也在加剧这一趋势。深圳市金融稳定发展研究院副院长董耀徽说,个人投资者对净值波动的容忍度普遍较低,短期收益不及预期易诱发集中赎回。赎回导致产品规模缩水至警戒线以下,抬高了单只产品的固定运营与合规成本,使原定分散投资策略因头寸不足而难以维系。理财公司主动缩减此类尾部产品线,可有效阻断局部流动性风险向其他产品传染。

权益亟待护航

部分专家认为,理财产品提前终止

虽不直接等同于亏损,但频繁终止客观上会打乱投资者的资金安排与收益预期。

一位华南地区银行金融分析师表示,一方面,资金提前回流后,在低利率环境下,难以找到同等收益的替代产品,投资者会面临再投资压力;另一方面,部分短期理财产品原本被用作流动性管理工具,提前终止可能影响其原有的现金流计划。

对此,董耀徽建议,理财机构应完善退出机制,精准管理预期。例如:建立周频压力测试,为尾部产品制定清盘预案;向投资者明确说明主动终止为防御性安排,并做好资金清算与再投资衔接,避免误判;降低同质化短期产品比重,丰富跨周期绝对收益产品,优化期限结构。

“不过,这是理财行业从规模扩张转向质量驱动的必然标志,投资者理财要注意选择条款透明、风控体系完善的产品。”田利辉表示,监管层已将“只均规模”纳入评级指标,能够激励机构主动清退低效的迷你产品。

与此同时,当理财产品因止盈而提前终止时,投资者的资金去向便成为最现实的关切。据了解,面对这一需求,招银理财、光大理财等理财公司正在逐步构建相应的产品承接体系。

招银理财介绍,对于达到止盈条件并提前终止的产品,公司会结合市场环境、客户风险偏好、投资期限需求及产品供给节奏,及时做好后续承接安排。同时,在符合投资者适当性管理要求的前提下,为客户提供同系列或其他匹配产品的无缝衔接。

理财产品提前终止潮的背后,是银行理财行业从规模扩张迈向质量驱动的深层转型。止盈达标是“喜提”收益,规模缩水则是“断臂求生”,这两种逻辑殊途同归,都指向同一个方向——精耕细作,降本增效。对投资者而言,频繁终止虽非亏损,却实实在在地增加了再投资的不确定性。不过,头部理财公司已着手构建产品承接体系,力求让资金“着陆”有处可去。长远来看,这场行业出清不是终点,而是起点。当低效产品加速退场时,真正具备投研实力、风控完备的理财机构才能在下一轮竞争中站稳脚跟,投资者也终将从中受益。

关注

江都农商银行 构建联动监督新格局

近年来,江苏江都农商银行始终把全面从严治党、从严治行摆在突出位置,运用系统思维强化统筹,依托协同机制凝聚合力,推动内部监督贯通衔接、外部监督同向联动、监督成果落地转化。该行织密织牢“纪巡审”一体、“上下左右”联动监督格局,以坚强纪律保障引领全行行稳致远,提质增效。

以内部贯通为抓手,推动条线分治同频共振转变

该行坚持问题共答、同向发力,健全联动机制、畅通线索渠道、联动整改落实,切实把内部监督力量拧成“一股绳”。一是健全协同机制,压实联动责任。将贯通协同监督纳入年度全面从严治党任务,在党委主体责任、纪委监督责任清单中明确联合监督事项、责任分工和推进时限,确保责任层层传导、落地落细。深化落实《纪检监察与相关监督贯通协同工作办法》,常态化运用日常联络、信息共享等4类工作机制,推动纪律监督、巡查督导、审计监督三方力量一体谋划、一体部署、一体推进、一体落实,打破信息壁垒,实现监督资源高效整合。二是畅通线索移送渠道,形成监督合力。紧盯信贷审批、不良资产处置、集中采购、选人用人等重点领域,建立健全联席会议、线索双向移送、重要情况通报等工作机制,明确线索移送标准、流程和时限,实现问题线索互通、监督成果共享共用。2025年以来,累计召开联席会议5次,移交问题线索9条,通报重要监督情况12次。三是联动闭环整改,提升监督质效。对监督发现的问题实行全过程闭环管理,采用“先巡后审再督”“先审后巡再督”模式,确保问题整改不走过场、取得实效。前期,联合梳理问题台账,深入排查问题根源,找准症结所在;中期,联合会商研判问题性质,精准开展问题核查;后期,联合督促整改落实,跟踪问效、对账销号。该模式自建立以来,累计梳理问题台账30个,核查问题20余个,整改率达95%。

以外部联动为支撑,推动单点监督向多维协同转变

坚持开门监督、融入治理,主动对接派驻江苏农商银行纪检监察组、地方纪委监委等监督主体,统筹资源、调配力量,形成上下贯通、内外联动的监督网络。一是强化上下联动,凝聚系统监督合力。严格落实派驻江苏农商银行纪检监察组统一部署,主动融入系统监督格局,选派4名专职纪检干部参与联合监督办案、线索核查等重点工作,择优推荐1名专职纪检干部至省纪委监委锻炼、实战历练。积极参与派驻江苏农商银行

银行纪检监察组组织的业务集训、现场指导等活动,深化以案代训、专题研讨等实训模式,全方位提升专职纪检执纪办案能力。二是深化地企联动,激活属地监督效能。加强与地方纪委监委对接协作,积极参与驻江苏金融单位联动协同监督办案座谈会,常态化开展沟通联络5次,形成信息互通、线索联处、案件联查、成果共享格局。探索“室组地企”联合办案模式,依托江苏省扬州市江都区纪委监委引领、专业指导优势,充分发挥银行人熟、地熟、情况熟的属地优势,主动靠前协助问题梳理、谈话函询、核查取证等工作,有效压缩办案时限、提升执纪质效。三是深化银企联动,拓宽监督延伸维度。聚焦企业发展需求和客户服务痛点,主动对接辖内重点企业、小微企业及广大客户,搭建监督反馈沟通桥梁,累计走访企业20余家、回访客户30余人次,收集企业融资、客户服务等方面监督建议10余条。畅通客户监督反馈渠道,公布监督举报电话、线上反馈入口,及时回应客户诉求,处置客户反映的突出问题5件,处置办结率100%,进一步推动监督工作深度融入经营服务全过程。

以成果转化为目标,推动监督效能向治理效能转变

坚持标本兼治、以案促治,压实主体责任,强化警示教育、健全长效机制,持续放大监督效应,推动监督、整改、治理贯通融合。一是压实主体责任,强化闭环治理。紧盯行内党委全面从严治党主体责任落实,建立“监督检查—问题反馈—整改落实—回头看”闭环机制,开展主体责任落实专项检查10次,推动整改落实与日常管理、制度建设、队伍建设深度融合,形成监督、整改、治理良性循环,推动全面从严治党向纵深发展、向基层延伸。二是强化警示教育,筑牢思想防线。聚焦金融领域违纪违法典型案例,常态化开展警示教育活动。2025年以来,累计组织专题警示教育会4场、组织党员干部旁听庭审1次、集中观看警示片5部,用身边事教育身边人,增强全员纪律意识、规矩意识。深入剖析典型案例根源,梳理风险隐患,引导党员干部知敬畏、存戒惧、守底线,筑牢拒腐防变思想道德“堤坝”。三是健全长效机制,堵塞管理漏洞。坚持“当下治”与“长久立”相结合,针对监督发现的共性、典型问题,深挖制度短板、流程缺陷和管理盲区,累计制定监督建议书10份,督促相关部门举一反三、建章立制,修订完善内控管理制度32项,优化业务流程7个,从源头上防范廉政风险和经营风险,实现“查处一案、警示一片、治理一域”的效果。(通讯员 周贝贝)

动态

兴业银行西安分行 开展银校联动主题宣讲活动

为切实提升在校学子风险防范意识,引导青年学生树立健康理性的金融消费观念,筑牢校园金融安全屏障,近期,兴业银行西安分行走进西安铁路职业技术学院开展金融知识主题宣讲活动。该校交通学院150余名师生参加了本次讲座。

活动正式开展前,双方围绕校园金融安全教育、学生金融风险防范、反诈知识普及等内容深入沟通,达成良好共识,并就后续常态化开展金融知识宣讲、共建平安校园金融环境等事宜,敲定长期合作宣讲意向。

在宣讲课堂上,兴业银行西安分行志愿者结合大学生日常消费特点,系统解读金融消费者八项基本权益,并依托真实案例,用通俗易懂的方式普及金融知识,引导学生树立理性消费理念,提升依法维权能力。志愿者重点剖析了校园贷、培训贷及个人信息泄露等典型问题,揭露网贷“低门槛、高利息”、培训贷等虚假宣传背后的潜在危害,提醒学生严守信息底线,自觉远离非法金融活动,守护自身财产安全。

为巩固学习效果,活动特别设置了有奖知识竞答环节。题目紧扣讲座核心知识点,现场气氛热烈,该校学生积极思考、踊跃抢答,在互动交流中进一步加深了对金融安全和反诈知识的理解。

此次银校联动宣讲活动有效拓宽了该校学生的金融知识视野,强化了学生反诈防骗与自我保护能力,也进一步拉近了金融机构与校园的距离。(通讯员 刘洁)

张家港农商银行经开区支行 便民服务进社区 金融反诈护万家

近期,江苏张家港农商银行经济技术开发区支行携手江苏省苏州市张家港市杨舍镇悦盛社区,以“便民、惠民、为民”为主题,成功举办便民服务与金融反诈专题活动。现场新增修鞋、磨刀、理发等生活服务,同步推出金融反诈集市与专题宣讲,形式多样、内容实用,赢得社区居民广泛好评,为常态化社区服务奠定了坚实基础。

“反诈集市”创新采用“场景化+互动式”宣传模式,设置知识问答、防骗技巧咨询台、案例展示区等板块,让居民可以自由参观、互动咨询。反诈金融卫士结合“养老投资骗局”“冒充客服退款”“刷单返利”等高发诈骗类型,通过真实案例剖析、防骗口诀讲解、“一对一”答疑等形式,深入普及反诈知识。

本次活动搭建起支行与社区居民的沟通桥梁,让金融服务更有温度、更接地气。作为双方深度合作的首次尝试,活动取得远超预期的效果,居民参与热情高涨、反馈积极,充分验证了“便民服务+金融宣教”模式的可行性与吸引力。

为持续深化社区服务、践行金融为民理念,经开区支行将与悦盛社区建立长期合作机制,常态化开展便民服务活动。支行将完善服务清单,优化活动形式,在保留修鞋、磨刀、理发等基础服务的同时,逐步新增金融知识讲座、便民咨询、公益义诊等内容。打造“每月有服务、服务有活动、活动有主题”的社区服务新格局,进一步拉近与居民距离,提升支行在社区中的认可度与信任度。构建“有温度、有担当、有口碑”的社区金融服务体系,以实际行动践行地方银行的社会责任,助力社区和谐发展。(通讯员 卢颖)



观察

农商银行集中下调存款利率

近期,山西、广东、内蒙古等多地农村商业银行开启新一轮存款利率“调降潮”。5月以来,多家农商银行下调不同期限存款利率。本次调整期限覆盖范围广泛,部分银行下调幅度达35个基点,调降后一年期、二年期、三年期等主流定期存款利率普遍进入“1”字头区间。

本次利率调整呈现多点分散落地的特征,各家银行结合自身经营情况自主调整利率,不同银行调整期限、下调幅度存在明显差异。

山西广灵农商银行自5月1日起全面下调各期限存款利率,调整后一年期、二年期、三年期、五年期存款利率分别为1.35%、1.4%、1.65%、1.7%。江苏扬州农商银行聚焦短期存款利率调整,活期存款、七天通知存款利率分别由0.02%、0.65%调降至0.01%、0.3%,下调幅度依次为1个基点、35个基点。广东徐闻农商银行于5月8日执行新存款利率,定活两便利率同步下调,三个月、六个月、一年期存款利率分别降至0.42%、0.55%、0.62%。

此次多地农商银行集中降息,主要受多重行业因素驱动。受LPR(贷款市场报价利率)持续走低影响,银行贷款资产收益下滑,存款成本却居高不下,净息差承压;农商银行普遍依赖定期存款,高息负债占比高,经营成本显著高于大型银行;同时,监管部门引导银行压降高成本负债,优化存款结构。

本轮降息涵盖山西广灵、江苏扬州、广东徐闻等多家农商银行,各行根据自身经营情况自主调整,区域负债成本差异明显。在降息节奏上,往年中小银行多跟随大行降息,而本次国有大行暂无降息动作、保持观望,形成大小银行“异步”调整的格局。实际上,此前大行已完成利率下调并处于低位,中小银行降息节奏滞后,此次属于补降调整,下调后利率依旧高于大行。

苏商银行特约研究员薛洪言表示,当前,中小银行密集调降利率,并非真正意义上的先行引领,而应理解为对前期大行利率下调的补降式跟进。国有大行在去年上半年调降后,存款利率已处于明显低位,此后约一年未做系统调整。而中小银行此前节奏相对滞

后,其各期限利率当前即便下调后仍整体高于大行,利率落差尚未完全弥合。加之今年LPR持续未动,大行缺乏新的降息政策锚点,因此,呈现大行观望、中小银行加紧压缩利差以修复滞后成本差的“异步”格局。

当前,我国货币政策维持适度宽松、精准滴灌,LPR低位运行持续压缩金融机构的资产收益,以农商银行为代表的中小银行因客群与定价能力弱,息差压力将更突出。在农商银行下调利率空间趋于收窄的背景下,专家建议,银行要适度配置债券等多元资产,提高收益稳定性;聚焦县域小微、涉农主体,提升优质信贷占比,严控不良资产;减少对高息揽储依赖,实现规模、成本与收益的动态平衡。

上海金融与法律研究院研究员杨海平表示,中小银行要深入研究区域市场、区域经济、区域产业,结合原有业务基础,推进改革创新,提升服务质效,打造竞争优势。要巩固原有的优势,进行数字化升级,在服务过程中增加特色化增值服务,提升竞争力。(聆文琼)