

银行理财产品再掀“降费潮” 低至“0” 要“上车”吗？

临近年末，银行理财“降费潮”再起，涉及购门槛、管理费、营销服务等。

据同花顺统计，截至目前，11月已有多家银行理财公司的177只产品宣布下调费用。

不过，对于降费问题，多数观点认为此举“治标不治本”。受访人士认为，在短期内，银行理财降费虽能吸引投资者，提升市场活跃度，但可能影响银行中间业务收入。长期来看，过度依赖降费将会压缩理财公司盈利空间，不利于行业健康发展。



年内177只银行理财产品降费

临近年末，银行理财公司为吸引客户，掀起降费大战。有公司一天发布十余条费率优惠公告，也有公司将费率直降为“0”。

11月22日，招银理财宣布，招银理财招赢日日金21号现金管理类理财计划将施行阶段性费率优惠。自11月26日起，前述产品的固定投资管理费率从年化0.2%降至0.01%。同日，兴银理财按照不同产品份额类型，下调添利天天利31号净值型理财产品的销售服务费，费率从0.30%下调至0.05%至0.20%不等。交银理财当日也宣布，旗下交银理财稳享固收精选日开30号（180天持有期）理财产品将于2024年12月3日至2025年4月25日对固定管理费率给予阶段性优惠，管理费由之前的年化0.15%调整到0.05%。

此外，还有多家理财公司宣布部分理财产品施行优惠费率，部分理财产品甚至施行阶段性“0”费率。与此同时，费率优惠大潮正从股份行、国有大行理财公司，席卷至部分城商行、农商行理财公司。

11月22日，宁银理财一口气宣布5款理财产品加入费率优惠阵营，多款产品的费率降至“0”。

渝农商理财也不甘落后，宣布11月22日起渝农商理财兴时日申季赎1号将固定管理费率从0.1%下调至0.01%；销售服务费率从0.30%下调至0.10%。

根据同花顺统计，11月以来，已有177只银行理财产品宣布降费。

普益标准研究员杨硕表示，近期银行理财产品，除了现金管理类和纯固收类产品外均有不同幅度的降费优惠。固定管理费率最新一周较六周前下降0.37%。分产品类型看，现金管理类上涨5.28%、固定收益类下降0.75%（其中纯固收上涨4.49%，固收+类产品下降1.88%）、混合类下降0.94%、权益类下降0.79%。

长期应注重理财收益

排排网财富管理师曾衡伟表示，银行理财11月集中降费，背后原因多样：市场竞争加剧，理财公司为争抢市场份额，纷纷降低费用；投资者需求变化，从单纯追求收益转向注重性价比，低费用产品备受青睐；存款利率下调，传统储蓄吸引力减弱，理财公司降费以吸引流失资金。此外，经济波动导致理财产品收益承压，降费可减轻投资者负担，提升投资体验。同时，股市回暖也带来资金外流压力，降费

成为理财公司留住资金的方式。

不过他也认为，降费“治标不治本”。“短期内，降费虽能吸引投资者，提升市场活跃度，但可能影响银行中间业务收入。长期来看，过度依赖降费会压缩理财公司盈利空间，不利于行业健康发展。从长远来看，良好的业绩表现才是增加客户忠诚度的关键，理财公司需在降费和可持续发展间寻找平衡，提升管理能力和业绩表现，保持竞争力。”曾衡伟表示。

普益标准研究员张璟晗认为，固定管理费、销售费、托管费率和浮动管理费率等是理财公司重要的收入来源。理财公司费率调降主要为销售费率和固定管理费率，这种方式在短期内或使管理规模得到增长，但长期维持在低费率不利于公司的盈利增长和结构优化，长时间大幅度调降费率的空间比较有限。

需要指出的是，从公告来看，多家银行理财产品费率实施阶段性优惠。一位理财行业人士称，在理财产品整体收益下行、理财市场竞争愈发激烈的背景下，降费已成为发行机构常用的营销手段，因而降费有望延续，但主要以“阶段性降费”为主，各发行机构将根据市场行情阶段性调整费率水平。

在费率降低的同时，投资门槛也在逐

渐降低。例如，建信理财最近将部分固收类产品的起购金额由1元下调至0.01元。

博通咨询金融行业首席分析师王蓬博表示，下调起购门槛、管理费、销售服务费等举措，能够使银行理财产品更具吸引力。不过，降低费率和起购金额虽然能吸引更多的投资者，却也意味着理财公司的竞争进一步激烈。在追求客户量增加的同时，如何确保产品的安全性和稳健性，如何维护投资者的权益，是理财公司维护声誉和市场份额的关键。

提醒

投资者不应盲目选择

降费、零费率并不代表不收费。投资者在选择理财产品时，仍需仔细阅读产品说明书，留意可能存在的其他费用，例如资金划转手续费、证券交易费用、期货交易费用、相关税费、审计费用，以及因设立理财产品而产生的法律咨询费、资产评估费、信用评级费和公证费等。

低费用并不等于高收益，投资者在选择产品时需要全面考量理财产品的各项特征，包括风险等级、投资期限、资产配置方向等。应避免单纯看重费用低而忽视了产品的实际适配性，了解费用结构及透明度。

“理财产品的费用结构是否清晰透明是投资者选购时的关键点”，普益标准研究员屈颖提醒称，投资者应详细了解费用的构成，确保所选产品不存在隐性费用或额外收费，避免因不清晰的收费体系而产生额外负担。关注降费是否可持续。部分理财公司可能通过短期降费来吸引客户，但这种降费可能并非长期趋势。投资者需要关注产品费用的调整趋势，避免因费用下降吸引而盲目选择。

相关

特色存款利率逆市上调

在存款利率普遍下降的背景下，有银行逆市上调存款利率。11月8日，一家西部农村信用合作联社发布“特色存款来袭，限额发售3000万元”的消息，其中1年期、2年期均为5万元起存，利率为1.9%和2.1%。同时3年期产品，30万元起存，利率为2.5%。

并不是所有银行都有特色存款产品，且每家银行特色存款产品名称不同，这或多或少给储户带来了困扰。另外，有银行特色存款产品仅针对特定客户，例如，北京银行针对个人养老金账户和第三代社保卡用户推出专享“京惠存”，3年期利率为2.1%。

市场分析普遍认为，揽储压力是银行发行特色存款的直接原因。数据显示，截至今年三季度末，上市银行存款总规模比2023年末上涨4.1%，较去年同期增速下降6.5个百分点。

据21经济网、北京商报、界面新闻

金价坐“过山车” 黄金牛市还在吗？

近期，黄金价格走势犹如“过山车”——美国大选后出现“六连跌”，本月下旬又恢复上涨态势，11月24日一度冲上2700美元/盎司高位。不过，11月25日，国际黄金价格再次出现回调。截至当日17时32分，现货黄金日内下跌1.63%，报2671.7美元/盎司。

金价明显波动，银行积存金交易也因此备受市场关注。11月22日，建设银行公告称，将上调易存金（实物黄金定投）产品风险等级为中风险。实际上，中国银行、招商银行、平安银行、兴业银行等已于年内先后对黄金投资产品的风险作出了调整。

多家银行调整起存金额

为顺应市场变化，建设银行在上述公告中称，将以审慎、客观的方式调整易存金（实物黄金定投）产品风险等级，自2024年11月23日起，调整其风险等级为中风险。

伴随着黄金价格前期的一路攀升，中国银行、农业银行、交通银行、招商银行、平安银行、兴业银行、浙商银行等已于年内陆续上调了相关产品的起购金额。

10月16日，交通银行发布公告称，为顺应市场变化，自2024年10月18日9:30起，该行黄金钱包、黄金定投业务积存计划交易起金额将由600元调整至700元；光大银行也公告称，自2024年10月8日9:30起，黄金积存个人业务定期投资按固定金额投资起购金额由600元调整为700元，追加金额维持100元整数倍不变。

邮储银行研究员娄飞鹏表示，商业银行调整黄金积存个人业务定投起点，既是对黄金价格高涨的必然选择，也是对投资者所面临的投资风险进行提示。

后续或有更多银行跟进

“高位进场的，现在还亏。”李女士表示，她在636元/克的价格买入黄金产品，即便现在金价有所回升，持仓仍处浮亏中。

“很多人往往认为黄金是一成不变的保值品，但金价并非只涨不跌，投资黄金同样存在风险。”招联首席研究员董希淼表示，在黄金价格较快上涨的情况下，部分银行对个人黄金业务风险等级进行了调整，提示投资者注意投资风险。

业内人士预测，后续还会有银行跟进调整黄金投资业务的风险等级。博通咨询金融业资深分析师王蓬博表示：“当前，黄金市场的不确定性和波动性较大，其他银行也可能会根据市场的变化情况，跟进调整积存金业务的风险等级。”

至于金价牛市会否延续，多位专家普遍认为，短期金价虽有波动，但由于地缘冲突频发，叠加黄金具备抗通胀属性，因此金价的中长期走势仍然看涨。

据证券时报

