

抢发“1年期+”理财

临近年末，1年期以上的中长期封闭型理财产品上线节奏加快，各银行及理财公司对相关产品的布局热度不断升温。

Wind数据显示，11月1日至12月11日，1年期以上的中长期封闭型理财产品发行数量超过1200只，涉及银行及理财公司近70家。其中，九成以上的产品为1年期~3年期的中低风险等级产品。

普益标准研究员崔盛悦透露，就发行情况来看，近期每周新发封闭式产品中，1年期以上期限产品占比有一定的上升趋势，由去年同期的35%左右上升至目前的近50%，成为新发产品的主力。

易观千帆金融行业咨询专家韦玲艳指出，2025年三季度数据显示，开放式产品新发数量环比减少109款，而封闭式产品新发数量环比增加142款。其中，1年期~3年期产品是主力，6个月~12个月的短期产品发行量减少。“发行节奏上，今年呈现了‘开放式收缩、封闭式扩容且久期拉长’的态势。”

济安金信基金评价中心研究员王昊宇强调，当前理财机构在中长期封闭式产品布局上呈现期限长期化（1年以上产品占全部封闭式产品比例达72.86%）、分红常态化（按月/季分红）及主题多元化（如养老、ESG）等趋势。

与以往相比，为何近来理财市场对中长期封闭型理财的偏好越来越高？崔盛悦认为，主要是由市场环境、监管导向等因素共同驱动而成。

崔盛悦指出，就市场环境看，当前市场利率长期下行，叠加“资产荒”格局延续，产品收益承压。在此背景下，中长期封闭式产品可以发挥理财产品“多资产、多策略”的配置优势，例如配置票息更高的长期债券或具有一定流动性溢价的非标资产等，提升产品整体回报潜力。

在配置策略上，王昊宇表示，在“资产荒”背景下，中长期封闭式产品在资产配置上还是明显偏好固收类资产，即能提供稳定的现金流和高票息的资产。但同时，理财公司也在积极探索多元化的策略，例如通过“固收+”策略拓展收益来源。

韦玲艳进一步指出，中长期封闭产品普遍以“固收为主”，核心配置长期债券，包括国债、金融债及高等级信用债等，以此锁定稳定票息。同时，适度配置非标债权，其相较于标准化债券有流动性溢价，能增厚收益。此外，不少产品采用“固收+”策略，少量配置权益资产。当前，在利率下行且持续走低的背景下，理财机构对收益锁定的需求明显，拉长周期成为提升收益的关键手段，长期封闭式产品可以通过提前锁定较高票息收益，并匹配长期债券，提升整体收益水平，并还能规避再投资风险。

普益标准研究员杨頔表示，就银行理财公司角度看，在市场环境变化时，银行理财公司倾向于调整产品结构，增加封闭式产品的发行，以优化资产配置，提高整体收益水平。

收益表现优势凸显

就业绩表现看，在理财收益率持续下行的背景下，中长期封闭式理财产品收益表现优势凸显。

Wind数据显示，截至12月11日，1年期以上的中长期封闭型理财产品最近3个月回报率超过3%的接近1300只，甚至

11月以来新发产品逾1200只 封闭式产品扩容 理财布局速转向

在低利率和债市震荡的环境下，中长期封闭式产品通过拉长产品期限，使理财机构能够配置票息更高的长期债券或高评级非标资产，有助于提前锁定收益，并为其通过多元化的“+资产”和多样投资策略增厚收益提供了操作空间。同时，封闭式结构能有效缓解频繁申赎带来的流动性压力，便于实施中长期投资策略。

这种优势使得理财公司在产品设计上进一步向长期化、封闭式方向倾斜。12月以来，不少理财公司及银行货架纷纷上线400天以上的中长期封闭型理财产品，风险等级普遍为R2。

下半年，中长期封闭型理财产品的上新节奏明显加快。Wind数据显示，仅11月以来就有近70家银行及理财公司新发产品逾1200只。业内人士指出，理财公司的产品布局正在从开放式、短期产品向封闭式和中长期产品转向。



美联储降息 多银行美元定存利率超3%

12月11日凌晨，美联储宣布将联邦基金利率目标区间下调25个基点到3.5%至3.75%之间，这是年内美联储连续第三次降息。

在美联储降息落地、美元定期存款利率整体承压下行的背景下，国内市场上仍有不少银行推出高息美元存款产品，部分产品利率突破3.5%。外资银行同样在高息美元定存产品上持续发力。

上海金融与发展实验室主任曾刚表示，多家银行美元定期存款利率仍维持在3%以上，这一现象反映了货币政策传导的时滞性和银行资产负债管理的复杂性。首先，商业银行的存款定价并非完全跟随联邦基金利率即时调整，而是综合考虑自身流动性需求、资产端收益率和市场竞争态势。当前美联储年内虽已三次降

息，但利率水平仍处于历史相对高位（3.5%~3.75%），为银行提供了较高的政策利率锚定点。其次，部分银行可能面临美元流动性紧张，需要通过较高利率吸引存款，或是其美元资产端（如企业贷款、债券投资）仍维持较高收益，存在利差空间支撑高息揽储。最后，中资银行在离岸市场的美元定期存款定价还受到跨境资金流动等多重因素影响，并非单纯追踪美联储政策利率变动。

多位分析人士认为，美联储本轮降息落地后，国内银行美元定期存款利率整体下行已是确定性趋势。曾刚表示，投资者首要关注的是再投资风险，当前锁定的高息存款到期后，很可能面临更低的利率环境，因此需要提前规划资金配置梯度。

银行年底揽储 “存款冲量”有风险需当心

年终岁末，又到了各大银行拉新揽储的重要关口，通过赠送礼品、限时开放额度、上浮利率等方式招揽新客户和存款，部分机构存款利率上浮可达到30个基点(BP)。

与此同时，针对银行员工年末关口揽储任务重压力大，社交平台上大量“存款冲量”中介帖纷纷冒头，用资日均费用可高达万分之十六(0.0016%)。

素喜智研高级研究员苏筱芮认为，“岁末年初通常是揽储的发力时段，尤其是‘开门红’等备受银行重视，作为银行获客的重要手段已延续多年。今年年底，不少银行利率上浮的活动大多明确针对新客，而且上浮幅度不大，表明银行揽储正朝着精细化运营的方向进行发展，旨在通过优惠规则、客群等的限定，推动揽储效率进一步提升。”

不少产品近3个月回报率超过6%。

“大类资产往往存在周期性轮动，以平安理财的‘启元四季’系列产品为例，其通过配置一定比例的商品、转债、ETF等资产，可以让不同组合的风险和收益保持动态平衡，使得在周期切换过程中，把握资产轮动带来的收益增强机会，力争构筑出更具收益弹性的固收+系列。”平安理财方面指出。

总体来看，王昊宇认为，这类中长期封闭式产品，不仅能通过拉长周期成为提升收益、应对优质资产稀缺的现状，同时能够更多配置灵活估值的资产，为投资者提供更丰富的产品形态，满足其理财需求。

在灵活配置、提升收益的同时，缓解赎回压力的优势，进一步加剧了理财机构对中长期封闭式理财产品的青睐。

崔盛悦分析指出，2022年年末的“赎回潮”以及近年来债市的多次调整表明，高流动性产品在市场波动时较易因投资者集中赎回而引发流动性压力，中长期封闭式产品能有效锁定资金期限，减少频繁申赎对投资策略的干扰，从而提升负债稳定性。

王昊宇也表示，封闭运作可减少因客户短期申赎引发的流动性冲击，使理财机构能更从容地执行长期投资策略，尤其在债市波动后，管理难度加大，更需负债端稳定。“产品期限结构的转变，反映了理财机构追求负债端稳定性和资产端配置长期化的明确倾向。”

王昊宇还指出，监管引导资金支持实体经济中长期项目，为避免期限错配，产品封闭期相应拉长，中长期封闭式产品亦契合政策导向。

崔盛悦分析称，“资管新规”对理财产品期限错配进行了严格限制，例如，封闭式产品直接或者间接投资于非标准化债权类资产的，非标准化债权类资产的终止日不得晚于产品到期日，封闭式资产管理产品的期限不得低于90天。此外，监管层持续引导中长期资金入市，也进一步强化了理财产品长期资金属性的必要性。

未来或进一步倾斜

就趋势看，崔盛悦认为，展望未来，理财行业或进一步构建多层次、流动性、互补性的产品生态。中长期封闭式产品将继续作为稳定规模的重要工具，而满足投资者灵活申赎需求的日开型、短持有期等产品也是市场不可或缺的组成部分。

普益标准研究员石书明表示，理财公司或将更多资源投向长期限的封闭式产品，以平衡收益性、安全性和流动性。这一进程预计将稳步推进，长期限、封闭式产品的市场占比有望持续提升。

对于理财机构而言，崔盛悦表示，封闭式产品可以带来相对稳定的规模增量，长期封闭的特性也可以降低流动性风险，使理财公司的规模增长更具持续性。然而，这也需要理财公司提升投研实力，理财公司也需要引导投资者接受并适应长期投资理念。

崔盛悦还强调，未来，理财机构业务布局的关键在于根据客户不同的流动性需求、风险偏好和收益目标，提供精准匹配的多元化产品组合，实现从“单一产品销售”向“以客户需求为导向”的综合服务升级。

苏筱芮指出，在利率下行趋势下，中小银行利率向上“普调”的空间已不大，之所以仍然出现“存款冲量”，一方面是由于部分银行机构在负债端依旧依赖揽储手段，制定了过高的揽储业绩指标，另一方面是在“全员营销”等规章压力之下，不排除非营销岗位的员工以“外援”方式来进行缓解。

针对银行通过中介进行“存款冲量”的现象，德和衡研究院上海分院院长、北京德和衡（上海）律师事务所高级合伙人白耀华律师指出，该行为存在重大法律风险，可能涉及违反审慎经营规则、不正当竞争和反洗钱义务，甚至涉嫌刑事犯罪。建议银行强化内控机制、完善绩效考核体系、构建风险隔离防火墙，并深化员工合规教育。

重庆商报综合中国经营报、证券日报、国际金融报