

理财公司加速布局权益市场

随着上市银行 2025 年年报的披露，各家银行理财子公司的成绩单也正式揭晓。银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场年度报告（2025 年）》显示，截至 2025 年末，银行理财市场存续规模达 33.29 万亿元。结合年报数据来看，股份行理财子公司理财产品的存续规模稳健发展，与国有大行理财子公司共同构成了资管行业的重要力量。

理财业务是银行财富管理的主要业务之一。中金公司研报在分析上市银行 2025 年理财业务时表示，股份行、区域行理财机构延续规模高增长，全年实现 14.7%、27.8% 的增速，分别占据 46%、13% 的市场份额。股份行理财子公司的增长动能主要源自总行财富管理战略定位带来的资源倾斜，以及相对市场化的激励与投研机制；区域行理财子公司则受益于优质资产驱动，以及总行领先的区域市场份额。

“作为连接居民储蓄与经济循环的纽带，财富管理业务对商业银行来说，大有可为、大有作为。”中国农业银行副

行长林立在业绩发布会上表示，财富管理是现代金融体系的重要组成部分，做大做强财富管理市场能够助力培育耐心资本、增加直接融资，提升金融服务实体经济和新质生产力发展质效。同时，财富管理服务可拓宽居民增收渠道，践行金融服务普惠性，引导广大客户共享经济发展成果。此外，财富管理具备轻资本、稳收益、可持续的核心特征，是银行从规模扩张转向价值深耕的重要路径。

然而，当前银行理财行业仍面临净值波动与投资者信心不足、收益率下行压力持续、资产端配置压力凸显等多重挑战。普益标准统计数据显示，进入 2026 年，银行理财规模整体仍维持在 30 万亿元以上的高位，但一季度，受债股两市阶段性波动、季末存款冲量及投资者情绪短期谨慎等因素影响，市场规模出现环比回落。

普益标准研究员罗唯尹认为，行业中长期增长的基本逻辑并未改变，一方面，存款利率下行预期将推动居民资产

配置持续向理财、基金等产品分流；另一方面，理财监管新规引导行业从规模扩张转向价值创造，为行业健康发展提供长期驱动力。

为寻找新增长极，近年来，多家理财公司加速布局权益市场。但理财公司在权益投资领域的投研积累相对较短，且理财资金对市场波动较为敏感，这些都成为理财公司进军权益市场路上的阻碍。“从大类资产配置结构看，理财投资仍高度集中于固定收益与货币市场工具，行业风险偏好整体并未明显上移。”中信证券首席经济学家明明分析，2024 年以来，固定收益类与货币市场类资产始终占据绝对主导地位，说明当前理财的底仓仍围绕低波动、高流动性的固收资产构建。与此同时，基金及其他标准化工具占比边际抬升，表明理财机构正在由传统个券配置逐步转向借助标准化工具进行组合管理；不过现阶段其主要作用仍在于流动性调节、风格暴露补充和策略增强，整体上尚未取代固定收益资产的底仓地位。

面对当前的新形势，理财公司如何推动理财业务从做大规模向做优质服务转型，从而真正实现理财服务的长期价值？在罗唯尹看来，可以持续深化产品创新，探索主题理财、多元策略、含权产品等方向，构建差异化竞争力，满足不同客群的多元需求。同时，加强投研能力与服务升级，通过提升投研水平、优化客户陪伴体系，增强投资者信心，推动行业从产品销售向财富管理转型。

“展望未来，银行理财收益的破局关键不再是简单提升权益仓位，而是在于围绕客户需求、工具体系和资产边界进行系统性重构。”明明认为，一方面，策略端需要进一步下沉，更加贴合理财客群对低波动、低回撤的核心诉求，通过红利、低波等风格化权益策略平滑净值波动，使“固收+”真正适配回撤敏感型客户；另一方面，工具端需要持续创新，借助量化对冲、期权套利及其他中性增强手段，逐步摆脱对单一方向性行情的依赖，降低组合净值波动。

（据《经济日报》）

个人养老金理财产品扩容至 39 只

个人养老金理财产品持续扩容中。4 月 13 日，中国理财网发布第十批个人养老金理财产品名单，中银理财新增 2 只个人养老金理财产品。至此，个人养老金理财产品总数达 39 只。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示，个人养老金理财产品持续扩容，体现了政策推动下市场供给的稳步增长，说明机构对养老金融市场的重视程度日益增长。这不仅有助于丰富投资者选择，更好地积累个人养老资产，还会推动个人养老金制度更好发展。

据悉，此次新增的个人养老金理财产品分别设置 1 年和 3 年的最短持有期，2 只产品均为固定收益类产品，风险等级均为二级（中低），主要投资于债券等固定收益类资产，同时配置少量权益类资产及衍生品资产。

“个人养老金理财产品扩容，是第三支柱供给端持续完善与市场常态化发展的体现。”苏商银行特约研究员薛洪言表示，此次新增的产品设置差异化持有期限，坚持中低风险与固收为主的稳健定位，契合养老资金对安全性的核心要求，也进一步丰富了账户内期限选择。头部机构持续布局养老金理财产品，将逐步健全产品矩阵，并为市场引入长期耐心资本。

自 2023 年 2 月份首批个人养老金理财产品正式推出以来，理财登记中心已支持 6 家理财公司成功发行 39 只个人养老金理财产品，目前市场上共有 23 家商业银行参与代销。

从全市场总体情况来看，当前，个人养老金理财产品数量与保险、基金等品类相比还有所差距。不过，业内人士普遍认为，个人养老金理财产品发展前景广阔。

在薛洪言看来，目前个人养老金理财产品数量偏少属于发展初期的阶段性特征，

也预示着其广阔的扩容空间。该产品以稳健固收策略为核心，与偏重权益的基金、侧重保障的保险形成清晰互补，精准满足个人账户中稳健底仓配置需求，在风险偏好较低且信赖银行渠道的客群中不可替代。在老龄化趋势与政策引导下，需求基础坚实，银行广泛的线下网络亦提供了渠道优势。未来随着更多机构参与，产品期限与策略将更趋丰富，并在稳健底色基础上通过精细化配置优化长期收益。

娄飞鹏认为，个人养老金理财产品平均年化收益率高于理财产品。未来在政策支持下，个人养老金理财产品有可能呈现多元化发展趋势，从固收为主向混合类、权益类拓展。同时，养老金融需求将持续释放，支持个人养老金理财产品规模扩大。

下一步，在发展个人养老金理财产品方面，娄飞鹏建议可从三方面发力：一是产品创新，增加权益配置比例，开发生命周期策略产品，满足不同年龄阶段风险偏好；二是差异化竞争，理财公司应发挥固收投资优势，同时探索“固收+”策略，与基金形成互补；三是投资者教育，加强长期投资理念宣传，提升产品透明度。

薛洪言表示，推动个人养老金理财市场高质量发展需多方协同。产品端应紧扣养老长期属性，丰富期限梯度，优化“固收+”结构以适度增厚收益，并探索贴合生命周期的设计；机构需强化固收管理及跨周期配置能力，建立长期考核机制，完善信息披露；投资者教育层面应联合代销银行普及养老理财专属价值，引导长期理念；监管端可稳步拓展参与机构范围、完善配套制度，营造规范开放的市场环境，促进个人养老金理财市场实现可持续发展。

（据《证券日报》）

国家统计局：

3 月份一线城市商品住宅销售价格环比上涨

二三线城市环比降幅收窄或相同

2026 年 3 月份，70 个大中城市中，一线城市商品住宅销售价格环比上涨，二三线城市环比降幅收窄或相同。新建商品住宅和二手住宅销售价格环比上涨城市个数均比上月增加。

一、一线城市商品住宅销售价格环比上涨，二三线城市环比降幅收窄或相同

3 月份，一线城市新建商品住宅销售价格环比由上月持平转为上涨 0.2%。其中，北京持平，上海、广州和深圳分别上涨 0.3%、0.3% 和 0.2%。二、三线城市新建商品住宅销售价格环比分别下降 0.2% 和 0.3%，降幅均与上月相同。70 个大中城市中，新建商品住宅销售价格环比上涨城市有 14 个，比上月增加 4 个。

3 月份，一线城市二手住宅销售价格环比由上月下降 0.1% 转为上涨 0.4%。其中，北京、上海、广州和深圳分别上涨 0.6%、0.4%、0.2% 和 0.4%。二、三线城市二手住宅销售价格环比分别下降 0.2% 和 0.4%，降幅

分别收窄 0.2 个和 0.1 个百分点。70 个大中城市中，二手住宅销售价格环比上涨城市有 13 个，比上月增加 11 个。

二、一二三线城市商品住宅销售价格同比下降

3 月份，一线城市新建商品住宅销售价格同比下降 2.2%，降幅与上月相同。其中，上海上涨 3.7%，北京、广州和深圳分别下降 2.1%、4.7% 和 5.5%。二线城市新建商品住宅销售价格同比下降 3.3%，降幅扩大 0.2 个百分点。三线城市新建商品住宅销售价格同比下降 4.0%，降幅与上月相同。

3 月份，一线城市二手住宅销售价格同比下降 7.4%，降幅比上月收窄 0.2 个百分点。其中，北京、上海、广州和深圳分别下降 8.3%、6.2%、8.1% 和 7.0%。二线城市二手住宅销售价格同比下降 6.2%，降幅与上月相同。三线城市二手住宅销售价格同比下降 6.4%，降幅扩大 0.1 个百分点。

（据国家统计局网站）