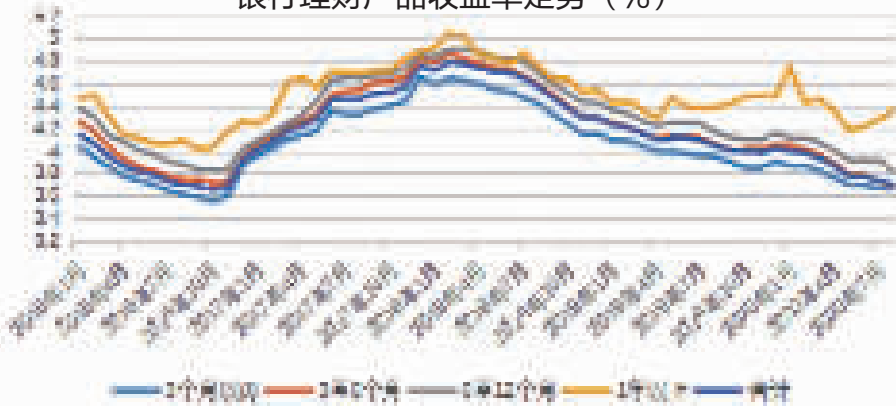


理财产品收益率持续下跌 三成理财产品“铁粉”转为“基民”

记者 周雁

银行理财产品收益率走势 (%)



数据来源：零售金融新视角

核心提示

理财产品一直是不少家庭资产配置中的种子选手，不过这名种子选手在今年呈现出的收益曲线不大理想，呈下行趋势。

“最近客户有理财产品到期的话，理财经理都会推荐关注一下基金。总体来看，大约有三成理财客户转成了基民。”在某股份银行个金部周经理看来，最近两个月，询问基金的客户多了，续购理财的客户下降了。

理财产品收益持续下跌

“以前理财产品到期，肯定第一时间先看看各家银行有什么新的产品推出，最近这两个月没那么坚决了。”做财务工作的孙女士坦言，最近她的理财模式有些变化。

根据零售金融新视角监测的数据显示，2020年8月（截至8月27日）银行人民币非结构性理财产品的平均收益率为3.7%，环比下跌3BP，创下2016年11月以来的最低水平。

最近几年的收益率低谷发生在2016年10月，平均收益率为3.65%；再往前追溯便是2011年1月，平均收益率为3.55%。从银行理财产品收益率走势来看，年内平均收益率有可能创下近4年来最低水平，且距离近10年最低水平也不远了。

从不同期限理财产品来看，各期限平均收益率走势基本一致，且遵循期限越长、收益率越高的原则，1年期以上产品平均收益率波动略大一些。银行理财产品大部分都是6个月以内的，所以整体收益率水平与3个月以内、3-6个月期限平均收益率更为接近。

老年客户也青睐基金

理财经理李佳在一家国有银行工作，最近一周，客户和她交流最多的就是基金。“这个月估计我的基金销售额会上去，有一批客户经过基金的短期小幅试水后，打算追加额度。”

李佳说，她有好几个客户，每个月取出部分日用的钱外，剩余的就躺在活期账户上。关注到这个情况后，每次遇到客户，李佳就会和他们多聊几句。

“有几个90后客户，我给他们推荐了基金定投。按照客户预期收益，设定了达到20%收益后自动赎回，才2个月就达成目标了，客户感觉挺好的。”李佳说，9月发行的新基金不少，这些客户都主动问她可以接着入手哪些基金。

一些上了年纪的市民也在尝试基金。不过相比年轻人，这类投资者更愿意尝试“固收+”类的产品。

“我们银行网点在南站附近，周边客群比较老龄化，不过经过推荐，尝试基金的老年人数量也在逐渐增加。”某国有银行理财经理小文说，7月初，网点门口放了一块宣传基金产品的小黑板，引起了几位60多岁阿姨的关注。

“阿姨们都是银行的理财老客户，没接触过基金，不过最近理财收益的确不理想，她们就想换产品。我推荐她们尝试定投，收益设定为15%。大概两三周左右都达到了预期收益，所以最近陆续来和我说，要追加投资。”

小文说，对于这类年纪大的稳健型客户，一般会给他们推荐偏债券型的基金，或者一年、两年定开型的基金，混合型或者偏股票型的基金不大会推荐。“毕竟是年纪大的人，风险承受能力有限。”

投资基金需谨慎

多家上市银行的半年报也透露了这一趋势。

招商银行在其半年报中指出，公司非利息净收入增长的主要原因包括：客群增长的同时抓住外部市场机遇，推动受托理财、代理基金等业务收入实现较快增长。

邮储银行也在其半年报中指出，加强与绩优基金管理机构开展合作，加大绝对收益策略“固收+”基金产品销售，提升客户盈利体验，代销基金860.71亿元，同比增长180.21%，其中非货币基金734.05亿元，同比增长742.98%。

记者发现，银行客户热情逐“基”也与理财经理的热捧有关。某股份银行个金部周经理表示，从网点理财经理的反馈来看，理财客户转化为基民的情况约在三成左右，个别网点能达到四五成。

当然，亮眼的基金收益是最终让客户青睐的关键因素。

记者了解到，二级债基今年以来的最高收益已达32.78%，全市场有138只二级债基今年以来收益已经超过10%。更有5只主动偏股型基金今年以来收益超过90%，801只主动偏股型基金收益超过50%。

不过，业内人士也提醒广大投资者，市场有波动，高收益背后也意味着需承担一定风险，投资需谨慎。