

银行理财卷费率又拓渠道 行业盈利格局生变

证券时报记者 谢忠翔

理财公司加大费率优惠的脚步仍未停歇。

近日,又有多家银行理财公司密集下调产品费率,通过价格战抢来自“存款搬家”的资金——有的公司将产品费率一次性下调超过50个基点(BP),有的公司甚至将固定管理费、销售服务费直

接降至零费率。

一边是“卷费率”,另一边则是发力跨行代销。数据显示,截至3月末,除母行代销外,全市场有617家机构代销理财产品,理财公司行外代销网络进一步扩大。然而,在费率价格战和拓宽销售渠道的背后,理财公司的盈利图景却呈现分化,部分头部机构利润激增,一些中尾部机构却不得不面临盈利滑坡。

1 理财产品再掀“降费潮”

证券时报记者注意到,近期招银理财、宁银理财、建信理财、华夏理财等公司陆续发布旗下产品费率调整公告,对旗下部分产品的销售服务费与投资管理费进行阶段性下调,既有费率降至0%的“地板价”,也有大量降至0.01%或0.05%的“准零费率”。

据Wind统计,仅5月以来,理财公司就已发布近900条费率调整公告(含结束优惠公告),覆盖国有行、股份行及城商行系理财公司以及部分中小银行自营理财。值得注意的是,此类降费多为阶段性促销手段,而非永久性调整。优惠期普遍较短,多为1—3个月,到期后费率将恢复至产品说明书约定水平。

比如,宁银理财于5月19日公告将旗

下20款产品的销售服务费年化费率从此前的0.45%—0.50%下调至0%,对部分产品的固定管理费从0.5%大幅下调至0.03%。5月14日、19日,招银理财分别将多款“招睿”系列固收产品的固定投资管理费从0.15%—0.2%下调至0%,优惠时间在数十天至2个月不等。此前,该公司还有产品宣布“净值低于1元不收管理费”。

业内研究人士表示,此轮行业集中降费,既是出于吸引客户、提升产品竞争力的市场行为,也呼应了监管部门推动的“减费让利”政策导向。还有受访者指出,近期费率下调也有一定特殊之处,在“存款搬家”背景下,一些理财公司为降费揽客已不惜成本,竞争较为激烈,部分理财产品被迫卷入价格战。

2 跨行代销渠道加速扩容

在费率竞争白热化的同时,理财公司正加速构建多元化的代销网络以突破母行渠道瓶颈。

银行业理财登记托管中心数据显示,截至3月末,31家理财公司的产品打通了其他银行代销渠道,全市场有617家机构跨行代销理财产品,机构数量分别较年初、去年同期增加24家、42家。

主要理财公司行外代销产品占比的变化,也反映了跨行代销的扩张。证券时报记者从行业内获取的最新独家数据显示,在管理规模均超过1万亿元的14家国有行、股份行理财公司中,截至4月末,华夏理财母行外代销规模占比超过64%,交银理财、光大理财这一占比也分别超57.7%、56%,较年初进一步上升。此外,浦银理财的这一占比超过44%,兴银理财、信银理财、民银理财的这一占比也均超过30%。

以华夏理财为例,根据近日披露信息,该公司大力布局行外代销渠道,目前

行外代销机构数量已突破220家,行外代销及直销规模占比超过65%,在行业内处于领先水平。

与此形成明显对比的是部分国有行理财公司,由于母行自身渠道覆盖面大,因此它们对行外代销的重视程度不如股份行理财公司,导致行外代销能力的提升相对较慢。比如建信理财、工银理财和农银理财,行外代销规模占比均低于10%。不过,国有行理财公司目前也开始逐渐拓展行外代销,与地方银行开展代销业务合作,加速布局县域等下沉渠道。

有理财公司人士对证券时报记者表示,地方中小银行深耕县域市场,具有一定的本地客群优势。在一些大型银行网点覆盖有限的地区,理财公司与当地银行合作,能够更快触达下沉客群,助力理财销售增长。对于地方银行而言,由于净息差承压,代理理财能够提高其中间业务收入,因此也有动力与理财公司合作代销产品。



数据来源:证券时报记者独家获取 谢忠翔/制表 图片来源:AI生成

3 盈利格局显著分化

理财公司业绩悬殊的深层次原因,在于各机构在投研能力、产品创新与母行协同上的差距被低利率环境进一步放大,未来竞争的关键在于平衡业绩增长与风险控制,在收益弹性与稳健性之间找到最优解。

费率下行与渠道扩张的双重压力,正直接作用于理财公司的利润表,理财公司的业绩分化态势愈发明显。根据上市银行2025年年报数据,在25家披露净利润数据的理财公司中,有17家实现不同程度增长,另有8家净利润下滑。

总体上,国有行理财公司业绩表现突出。2025年,农银理财实现净利润37.54亿元,同比增幅达91.94%,一举超越招银

理财登顶行业,成为年度“黑马”;中银理财则实现净利润24.99亿元,同比增长27.31%;工银理财、交银理财、中邮理财的净利润增速也均超10%。

股份行理财公司则呈现“冰火两重天”。招银理财以27.26亿元的净利润位列第二,但同比下降0.47%;兴银理财、平安理财的净利润同比降幅分别为4.01%、23.20%。与此相对,浦银理财净利润同比大幅增长41.34%,华夏理财、光大理财的净利润同比增幅分别为39.03%、24.52%。

在规模靠后的理财公司中,个别公司净利润下滑较为明显。例如,青银理财2025年实现净利润1.87亿元,同比大幅下滑37.04%;广银理财净利润2.54亿元,同比下降8.96%;杭银理财、北银理财、恒丰理财净利润则分别同比下降5.86%、4.13%、2.80%。

分析人士表示,理财公司业绩悬殊的深层次原因,在于各机构在投研能力、产品创新与母行协同上的差距被低利率环境进一步放大,未来竞争的关键在于平衡业绩增长与风险控制,在收益弹性与稳健性之间找到最优解。

23家汽车金融公司资产规模止跌回升 行业龙头再易主

证券时报记者 安毅

汽车金融公司龙头再次易主。

证券时报记者梳理具有可比数据的23家汽车金融公司2025年度经营业绩发现,2024年晋升行业龙头的梅赛德斯-奔驰汽车金融资产规模缩水,已被奇瑞徽银汽车金融、吉致汽车金融反超。

值得一提的是,奇瑞徽银汽车金融的年度净利润还完成了对上汽通用汽车金融的反超,晋升行业榜首。后者总资产曾长期位居行业第一,并率先突破千亿元大关。

汽车金融公司龙头再易主

汽车金融公司的主要产品包括零售汽车贷款和经销商汽车贷款,并侧重零售贷款业务,即为个人消费者购买新车或二手车提供贷款服务。

目前,监管部门共批准设立了25家汽车金融公司(其中华泰汽车金融已获批复进入破产程序),均为厂商系汽车金融公司。

在汽车行业景气度变动、商业银行冲击、燃油车和新能源汽车竞争格局发生变化等因素的综合影响下,2022年之后汽车金融公司整体资产规模持续下行。不过,据证券时报记者统计,剔除未披露数据的沃尔沃汽车金融(中国)以及进入破产程序的华泰汽车金融,其余23家汽车金融公司去年资产规模止跌回升,全年增量超

540亿元。其中,吉致汽车金融、奇瑞徽银汽车金融、一汽汽车金融、北汽汽车金融(杭州)、上海东正汽车金融、东风汽车金融等资产规模增量均在百亿元以上。

作为昔日行业龙头,上汽通用汽车金融总资产继续大幅缩水至490亿元,2024年登顶龙头的梅赛德斯-奔驰汽车金融资产规模也缩水至755亿元左右,行业分化态势明显。在此基础上,奇瑞徽银汽车金融、吉致汽车金融先后完成对梅赛德斯-奔驰汽车金融的反超,去年末资产总额分别达889亿元、776亿元,前者新晋成为行业龙头。

资料显示,奇瑞徽银汽车金融成立于2009年4月,是继9家外资汽车金融公司之后,原银监会批准的首家自主品牌汽车厂商与本土银行合资成立的汽车金融公司。目前,奇瑞徽银汽车金融总股本为50亿元,奇瑞汽车、奇瑞控股集团、徽商银行分别持股49%、31%、20%。

多家公司净利润“腰斩”

在资产规模恢复增长的同时,汽车金融公司的经营业绩继续承压,且同样呈现愈加明显的分化趋势。

数据显示,有可比数据的19家汽车金融公司2025年合计实现净利润96.7亿元,同比减少33.9%,仅宝马汽车金融(中国)、东风汽车金融和瑞福德汽车金融实现正增长。其中,丰田汽车金融(中国)、东风日产汽车金融、上海东正汽车金融、

广汽汇理汽车金融净利润降幅均超过50%,长安汽车金融、大众汽车金融(中国)的净利润降幅也接近50%。

作为昔日行业龙头,上汽通用汽车金融此前年度营业收入、净利润规模长期位列行业第一,但去年该公司仅实现营业收入30.7亿元、净利润12亿元,分别同比下滑33.6%、47.8%。2024年一季度登顶行业龙头的梅赛德斯-奔驰汽车金融去年实现营业收入28.5亿元、净利润12.3亿元,分别同比减少22.4%、31.5%。

新龙头奇瑞徽银汽车金融则实现了较好的业绩增长。去年,该公司营业收入达44.6亿元,同比增长12%;净利润虽然同比减少6.5%至16亿元左右,但完成了对上汽通用汽车金融的反超。

此外,吉致汽车金融虽然近年来资产规模持续保持百亿级扩张,但盈利表现偏弱。2025年,该公司营业收入微增至近26亿元,净利润则同比下滑40.8%至6.3亿元。

在资产质量方面,相较于其他金融机构,汽车金融公司抵押贷款占比高,违约贷款计提、核销、处置模式相对成熟,总体资产质量较为稳定。

头部车企竞争依旧激烈

主机厂设立汽车金融公司是为了刺激消费者贷款购车需求,进而促进其旗下汽车品牌销量,实际经营过程中也往往会给予汽车金融公司贴息支持。此外,汽车

金融公司也主要是为本品牌的经销商及零售客户提供金融服务。因此,汽车金融公司的信用资质、经营情况和主机厂基本面高度相关。

中国汽车工业协会数据显示,2025年我国汽车产销分别完成了3453.1万辆、3440万辆,同比分别增长10.4%、9.4%,且汽车产销连续三年保持在3000万辆以上规模。其中,新动能加快释放,新能源汽车产销分别完成1662.6万辆、1649万辆,同比分别增长29%、28.2%,连续11年位居全球第一。目前,新能源汽车占汽车新车总销量的比重超过了50%。

“我国汽车行业继续展现强大的发展韧性和活力。”中国汽车工业协会副秘书长陈士华表示,2025年,“两新”政策加力扩围、企业新品密集上市、终端需求持续释放,汽车产销实现了超预期增长。

新世纪评级出具的行业研究报告认为,“两新”政策的延续为汽车市场稳定提供了较强支撑,随着新能源汽车保有量不断提升,2026年头部车企的竞争仍将持续。该报告还称,在宏观经济和汽车市场企稳的背景下,汽车金融公司的资产和业务规模有望回升,但受各主机厂产销量变化情况的影响,汽车金融公司个体业务状况仍将持续分化。

联合资信报告则指出,在汽车贷款市场饱和度和行业竞争日趋激烈、汽车产业转型升级逐步深化的背景下,在新能源汽车和二手车市场发展较好的汽车金融公司或将更具竞争优势。

5月19日,证券时报记者从相关渠道获悉,中信信托董事长吕天贵有任职变动——或将出任中信银行行长,这一职位已空缺数月。

中信信托与中信银行同属中信集团,目前中信信托新任董事长人选尚未公布。

根据中信信托2025年年报资料,吕天贵2025年9月开始出任中信信托董事长。他毕业于四川大学工商管理专业,1993年8月在中国银行吉林市分行工作;2003年1月入职中信银行,曾任信用卡中心总裁,零售银行部总经理,私人银行部总经理,中信银行业务总监、党委委员、副行长。

2025年初,时任中信信托董事长吕天贵调任中信银行行长,吕天贵则从中信银行副行长岗位调任中信信托董事长。2025年12月,中信银行时任行长芦伟调任中国邮政集团副总经理,并兼任邮储银行党委书记、行长(2026年2月任职资格获监管核准)。芦伟离任后,中信银行行长一职一直空缺,由中信银行董事长方合英代为履行行长职责。

目前,中信信托总经理为涂一锴。他于2008年12月入职中信信托,历任部门副总经理、部门总经理、业务总监、副总经理、党委委员。报告期内,涂一锴任中信信托党委副书记、董事、总经理、董事会秘书。

2025年末,中信信托管理信托资产规模首超3万亿元,达到3.79万亿元。凭借规模大增44.6%,中信信托也重回行业第一。2025年,中信信托实现营业总收入63.26亿元,同比增长17.60%;实现归母净利润30.52亿元,同比增长15.04%。同年,中信信托新增信托项目3441个,为受益人分配信托收益367亿元。

与此同时,中信信托顺应监管导向,持续优化信托业务结构,资产服务信托占比达到47%。截至2025年末,中信信托资产服务信托规模17953亿元;资产管理信托规模19422亿元;公司已累计备案慈善信托23单,累计备案规模约17.6亿元,位居行业第一。从中信信托的信托资产分布来看,证券市场占比23.14%,工商企业占比33.87%,金融机构、房地产分别占比27.7%、2.84%。

去年末,中信信托固有资产417亿元,其中证券市场占比50.4%,金融机构占比26.8%。

中信信托是中信集团系统重要性成员企业,目前注册资本112.76亿元,股东为中国中信金融控股有限公司,最终实际控制人为中国中信集团有限公司。

国泰海通宏观首席“转会” 下一站将加盟买方机构

证券时报记者 孙翔峰

近日,证券时报记者通过多方信息确认,国泰海通证券研究所宏观首席分析师梁中华已正式离职,下一站将加盟某买方机构。

6月初,国泰海通将举行2026年中期策略会。在公司日前发布的会议议程上,进行宏观经济和政策展望的已经不是梁中华,而是国泰海通证券宏观研究联席首席分析师汪浩。

公开资料显示,梁中华于2011年获得北京大学金融学、统计学双学士学位,2015年获得北京大学经济学博士学位,毕业后加盟海通证券。2018年,梁中华从海通证券辞职,转入中泰证券担任宏观首席分析师一职。2020年底,梁中华选择回归海通证券,继续担任宏观首席分析师。随着国泰君安与海通证券完成合并,梁中华担任国泰海通证券宏观首席分析师。

今年3月,在国泰海通证券研究所举办的2026年春季策略会上,梁中华发表了主题演讲——《大变局:“信任”的重定价》。他认为,“信任”是过去几十年全球化的重要基石,随着各国互信水平下降,全球秩序开始重塑,全球化的经济体系、货币体系、大类资产定价框架都在重构。在这种背景下,全球核心资源、核心技术、核心制造等“硬核”供应链资产具有中长期配置价值,黄金的行情并没有结束,美元美债等资产会继续重定价。梁中华还表示,2026年国内宏观关键是“稳价格”,内需偏弱需财政边际加力、节奏前置,货币政策或延续降息。同时,房地产“量”已超调,但稳房价核心在稳预期;居民财富正经历第三次“大迁徙”,在保本基础上追求稳定收益。

合并后,国泰海通研究所经历了比较大的变化,营收规模和分仓佣金总额均快速上升。国泰海通设立了研究与机构业务委员会,统筹管理研究所、政策和产业研究院两个公司总部一级部门,形成了“一所一院”的组织架构。

国泰海通在2025年年报中表示,2026年,研究业务将持续锻造卖方研究与高端智库研究的专业能力,加强研究覆盖的广度与深度,打造具有国际影响力和本土定价权的一流证券研究品牌以及具有行业引领力的高端智库平台,持续提升在重点研究领域的行业影响力。同时,增强对客户服务的牵引力和带动力,深度服务“投资+投行+投研”联动机制,持续打造数据驱动的研究新生态,加快构建覆盖全球、协同联动的研究服务体系,助力“中国视角”在全球资本配置中发挥更大作用。

根据公募基金2025年年报披露的分仓佣金数据,国泰海通去年实现公募基金分仓佣金收入6.68亿元,行业排名从2024年合并前并列第7、第11位,跃升至行业第2位。



券商中国
ID:quanshangcn

中信信托董事长或调任 新任人选待公布

证券时报记者 刘艺文