

固收类屡获青睐、现金类稍显弱势、含权类加速上新 看看银行理财有哪些新趋势

长沙晚报全媒体记者 陈星源

2024年即将过去,今年你的银行理财情况如何?

今年以来,在存款利率下行与营销力度加大的双重作用下,银行理财的“含金量”持续上升。根据华证证券宏观固收团队的数据,截至12月20日,全部理财产品存续规模约30.27万亿元,其中银行理财子公司的规模约26.91万亿元。相比年初,今年银行理财规模增长了超4万亿元。

“30亿俱乐部”里,哪些银行理财产品是“香饽饽”?随着多家研究机构发布有关报告,记者总结发现,今年固收类产品是理财规模增长的主要来源,现金类产品则稍显弱势。展望明年市场,部分银行理财子公司将“宝”押注在含权类产品上,相关产品正加速上新。

“固收+”带来收益新转机

近期,招商银行的红利+理财产品引发市场关注。据该行客户经理介绍,该产品刚刚到期的一款,年化收益率为4.28%,超业绩比较基准下限近1个百分点,不少客户都有复购打算。

这并非个例。近段时间以来,年化收益率在4%以上的红利+理财产品不在少数。记者了解到,该产品实际上有着固收类产品的底色。比如,招商银行这款产品采取“固收+高股息策略”,债券、股票两手抓,既有机会“低买高卖”获得资本利得,又有机会“吃红利”,获得股息收入。

诸如此类的“固收+”产品,正突破以往固收类产品的低利率困境,为投资者带来新机遇。某银行理财经理向记者介绍,“固收+理财产品一般以风险相对较低的固定收益类资产作为底仓搭建‘基础收益’,如存款、债券等;同时加配部分收益与波动更高的资产及策略,寻求向上的‘弹性收益’,如股票、衍生品等。”

从市场行情来看,固收类产品在银行理财中仍占大头。普益标准统计数据显示,截至2024年11月末,全市场存续理财产品达37942款。其中,固收类产品占比高达92%。此外,多家银行理财子公司的固收理财规模超过1万亿元,兴银理财、信银理财、中银理财居前。

现金类走势持续回落

2023年,一度走俏的现金类产品还颇受欢迎;但在2024年,其高涨的走势却戛然而止,市场规模有逐步缩小之势。

例如,12月第一周,银行理财规模回升了1024亿元,现金类产品却较前一周回落66亿元,存续规模为7.63万亿元。普益标准数据显示,截至12月15日,现金管理类产品的7日年化收益率已降至1.65%左右,远低于固定收益类产品。固收类与现金类的一涨一跌,折射出投资

者心态的转变。中信证券FICC团队研报指出,现金理财收益持续走低,投资者减少了现金理财产品中的投资,转向纯固收理财产品。同时股市震荡加剧,理财产品投资者更倾向于投资具有稳定收益的理财产品,减少了对含权及衍生品产品的投资,进而转向投资纯固收产品。

含权类成发力新方向

在低利率环境下,低风险的银行理财产品呈现收益下行的趋势,理财原本赖以存在的“高收益、低波动”的商业模式面临挑战。面对这一行情,银行理财子公司如何积极“自救”,强势破局?

不少公司将目光投向了含权产品。今年下半年以来,中银理财、招银理财、民生理财等多家理财子公司便闻声而动,发布含权益指数类资产的理财产品。招银理财、兴银理财等更是发布公告,“自掏腰包”购买旗下理财产品,其中“含权”产品居多。例如,招银理财发布理财产品显示,该公司自营资金购买,且高管、投资经理及员工购买“招银理财价值精选系列产品”。当上述产品净值低于1,产品不收管理费。

普益标准研究员崔盛悦指出,近年来银行理财子公司开始自购理财产品且多为“含权”产品,对权益市场投资价值的认可可是原因之一。随着近期权益市场整体有所修复,但当前仍处于低位,有一定布局机会,自购“含权产品”也表明了理财子公司看好股票权益市场的发展,有助于帮投资者建立对资本市场的长期投资信心。

总体来看,2024年,业内正积极探索多元化“固收+”的布局策略,含权类产品日益受到投资者的关注,并成为理财机构布局的重点方向。未来,如何进一步加强投顾能力,给客户提供一个子产品组合方案或者配置方案,或将成为银行理财子公司的生存之道。

年末“买买买”去哪儿? 这些“局长严选”商圈别错过

长沙晚报全媒体记者 贾凯清 陈星源

年末扫货正当时!长沙市第十七届“福满星城”购物消费节日前正式启动,年度消费盛宴拉开大幕,3.09亿元的消费券点燃冬日购物热情。纵观长沙,商圈星罗棋布,哪里才能享受到最优质的消费体验?趁着岁末年初的消费热潮,近日,5位区县商务局局长出镜带货逛商圈,一起来看看局长推荐的“购物圣地”都有着怎样的魅力。

长沙县:松雅湖畔总有好“市”

伴随着长沙城快速生长,一个个新的商业中心陆续涌现,在长沙十大区域性商业中心中,后起之秀松雅湖商圈是唯一非城区“选手”,引人注目。作为本届“福满星城”购物消费节主会场的“松雅湖商圈”,实际上包含了星沙万象汇、天虹购物中心、松雅湖吾悦广场、永旺梦乐城长沙星沙、百联奥特莱斯、通程商业广场、中茂城、保利商业广场等,可谓是星沙消费的“主力军团”。

近年来,松雅湖商圈商业发展步入快车道。长沙县

政协副主席、县商务局局长陈洁介绍,“今年以来,长沙县共新增湖南首店37家,星沙首店56家。其中永旺梦乐城长沙星沙店开业,新增湖南首店30家。我们引入的品牌,比如万象书店、睿熠体育、哪玛宝等,全面融合零售、娱乐、餐饮、体育、亲子儿童等多元业态,不断满足消费者的购物娱乐需求。”此外,商圈毗邻松雅湖畔,松雅湖有多处网红打卡地,目前正值水杉观赏季,非常出片。在松雅湖,看湖光闪烁,水杉如画,慢享时光,吃喝玩乐购也能一站式搞定。

天心区:“三湘第一商圈”引领标杆

来长沙,怎么能不来五一?作为长沙的老牌商圈,“五一商圈”的人气一直居高不下,上榜全国商圈商业力前五强,夜经济活力指数全国数一数二,成为外地游客来长必打卡的景点之一。“五一商圈”作为全国顶流商圈,特色亮点很多。天心区商务局局长彭明霞介绍,三大特色亮点让“五一商圈”持续长红:

一是长沙消费的核心载体。王府井百货、中心印象城等大型商超都坐落于此。

二是长沙文旅的聚集地。贾谊故居、杜甫江阁、城南书院,还有天心古阁、白沙古井……来五一,不仅能购物消费,还可以打卡文化古迹,可谓是“满眼皆历史,处处是文化”。

三是长沙商业的闪亮名片。这里有黄兴南路步行商业街、坡子街、太平老街、解放西路4大商业街区,20多条特色街巷,业态丰富、人气爆棚。文和友、茶颜悦色、黑色经典、柠季等网红品牌都是在这里培育壮大,从这里走向全国、走向海外。



长沙市第十七届“福满星城”购物消费节日前启动。长沙晚报全媒体记者 黄启晴 摄



扫码看辣视频 局长带你逛商圈

开福区:富民时代广场解锁“欢乐体验”

星城长沙,幸福开福。近年来,长沙城北的商业地标强势崛起,位于长沙芙蓉中路与湘雅路黄金十字中轴的富民时代广场便是其中的翘楚。作为长沙十大“网红”商业地标、长沙市夜间消费示范商圈,CFC富民时代是以“全业态全龄段全时段”为主题的一站式“欢乐体验中心”。

开福区商务局局长彭礼介绍,一方面,这里云集了小米之家、卜蜂莲花等200余家特色潮流品牌,汇聚了田小狗、侯师傅热炒等百家美食餐厅,一万多个智能停车位让市民省时省心;另一方面,CFC富民时代与开福寺、文昌阁、湖南博物院、烈士公园等景点步行即达,可以让市民在饱览文化盛宴的同时,纵享品质生活。

芙蓉区:老街白果园刮起消费热

“芙蓉区是长沙三千年不变的城市中心和城市原点,浓缩了整个长沙发展的特色经济。”芙蓉区商务局局长廖侃介绍,近年来,芙蓉区悠久的历史,成为城市经济发展的“助推器”,吸引着四方游客纷至沓来。

——位于五一商圈的国金中心,2023年营收高达110亿元。

——今年开业的东茅街茶馆人气十足,日均

接待超一万人次,每天卖出三千多杯茶、三千多个包子、七八百斤粉。从早到晚,几乎座无虚席。在这里,市民可以体验到老长沙的市井烟火气。

——位于芙蓉区的白果园历史文化旅游街区,有着观音井巷、丰盈西里等多个历史文化老街。街区吸引了超30家新消费品牌,不仅保留了老长沙的历史记忆,还融合了时下最新潮的消费方式。

宁乡市:来九龙仓奥特莱斯享大牌折扣

随着品质消费的观念深入人心,性价比日益成为消费者最关注的要素。在宁乡,便有这么一处地方,全年品牌折扣不停歇——这就是九龙仓时代奥特莱斯。

“九龙仓时代奥莱汇聚200家国际/国内品牌,引入多家‘宁乡首店’,正品大牌折扣全年低至1折。”宁乡市商务局局长宋美纯介绍,九龙仓时代奥特莱斯坐拥诸多优势:交通便利,紧邻长张高速关山收费站,长沙、宁乡市区自驾到达仅30分钟车程,周末节假日还有益阳、常德、张家界乃至省外消费者来

这里购物,吸引了大量追求品质生活的家庭客群。除了大牌超低折扣,九龙仓时代奥莱还定期举办各类创意节日活动,结合欧式风情购物小镇特色,持续打造城市微度假目的地,让市民每次到访都充满惊喜与乐趣。

“在长沙,时尚的商场、热闹的夜市、便捷的社区小店,处处皆有消费的惊喜。”长沙市商务局局长郑平介绍,长沙市第十七届“福满星城”购物消费节暨国际消费中心城市“精品消费月”已正式启动,快来和局长一起嗨逛商圈,抱走福利吧!



培育和践行社会主义核心价值观

富强 民主 文明 和谐 自由 平等 公正 法治 爱国 敬业 诚信 友善



中共长沙市委宣传部
长沙市文明办 宣