

银行理财吸引力持续上升

进入7月份，银行理财的“年中考”成绩单成为市场关注的焦点。普益标准数据显示，截至今年6月底，银行理财市场存续规模31.22万亿元，较年初增加5.22%。不少业内人士认为，在当前存款利率持续下行、监管叫停手工补息的背景下，同期限理财收益的吸引力持续上升，将吸引更多资金涌入银行理财市场。

理财业绩向好

今年以来，银行理财市场总体发展平稳，但在“存款搬家”现象的驱动下，理财行业发展势头向上向好。截至2025年一季度末，全国共有215家银行机构和31家理财公司有存续的理财产品，共存续产品4.06万只，同比增加0.67%；存续规模29.14万亿元，同比增加9.41%。而二季度末，银行理财市场存续规模已经突破30万亿元大关。

苏商银行特约研究员薛洪言表示，今年上半年银行理财行业规模较快增长，主要受多方面因素推动。首先，债市走牛带动固收类产品收益回升，叠加资本市场回暖，“固收+”产品保持较高的收益率，吸引风险偏好较低的投资者；其次，季末资金回表与季初资金出表的季节性规律推动规模修复，叠加银行加大营销力度，现金管理类、短久期产品成为扩容主力；再次，理财子公司通过优化信用债配置、量化投资等策略提升收益，加速新产品发行，强化了增长动能。

存款利率下行也是驱动银行理财规模攀高的因素。1年期定期存款利率普遍降至1%以下，与理财收益形成利差，促使资金从储蓄转向理财，“存款搬家”效应显著。中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏表示，今年上半年，在流动性总体较为充裕的情况下，银行降低存款利率，增加了理财的吸引力，导致部分存款资金流向理财领域。

2025年5月，中国人民银行实施降准0.5%、降息0.1%的政策组合拳后，对当前银行理财市场也产生一定影响。普益标准研究员黄诗慧表示，降息也为银行理财孕育潜在机遇，一是降准释放的超万亿元长期资金，叠加股市波动，可能推动低风险理财规模阶段性扩张；二是市场倒逼银行优化产品结构，推动其探索“固收+”策略升级，以适应不同投资者的风险偏好和收益需求。

薛洪言表示，投资者选择银行理财多因固收类产品收益稳健，当前固收类产品占理财市场比例较高，以债券、存款等低风险资产为底层，收益波动性小，是理财规模的“压舱石”。但降息直接压低市场利率，债券、同业

存单等固收资产收益率下行，固收类产品收益空间被压缩，部分产品业绩基准下调。同时，存款利率下行加剧“资产荒”，倒逼银行理财调整策略，通过增加权益、衍生品等“固收+”配置增厚收益。

自监管部门推动银行设立理财子公司后，截至2024年12月末，我国已设立的理财子公司共32家。目前我国银行理财行业集中度较高，国有大行、股份制银行理财子公司占据约80%的份额，市场竞争激烈。建信理财相关负责人表示，该公司积极支持实体经济发展，做好金融“五篇文章”，通过资产投向、费率优惠等多种方式进行创新，提升客户财富管理体验。

中国银行深圳市分行大湾区金融研究院高级研究员曾圣钧表示，对于理财子公司来说，要积极拓展母行以外的代销渠道，提升品牌影响力和市场份额；开发跨资产类别产品，为高净值与机构客户定制更优质理财方案；利用科技赋能，通过提供优质的数字化服务增强客户黏性。

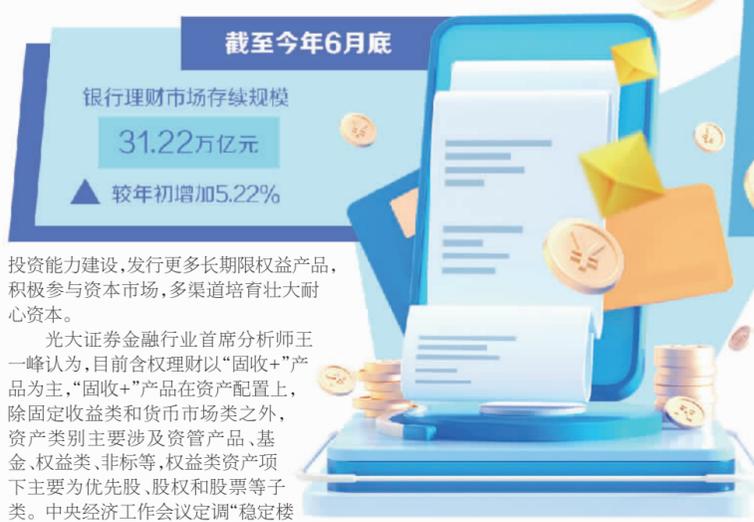
激活权益市场

上半年以来，权益类银行理财产品收益情况经历了较大幅度的变动。普益标准研究员何雨芮表示，2月，权益类理财产品收益达到最高值，近6个月和近1个月平均年化收益率分别为17.59%和22.08%。随后，在3月和4月期间，权益类理财产品收益率大幅下跌。5月，权益类理财产品收益迎来回暖，近6个月和近1个月平均年化收益率分别回升至5.51%和13.83%。

银行理财从前些年破净潮的阴霾走出之后，随着资管新规的落地实施，权益类产品的数量和规模在持续扩大。何雨芮表示，从规模来看，今年以来权益类理财产品存续规模有所波动，但保持在280亿元以上。由于权益市场波动较大，导致部分银行权益类理财产品的净值经历了显著波动和回撤，尽管市场回暖，但投资者对银行权益理财的申购热情恢复相对缓慢。

曾圣钧表示，当前，银行理财投资者整体风险偏好依然偏低，由于部分投资者缺乏对权益市场的深入了解和专业知识，容易受到市场情绪的影响，出现追涨杀跌等非理性投资行为。投资者对权益市场的信心尚待恢复，风险偏好仍然较低，更倾向于选择债券基金和货币基金等稳健的投资品种。

政策加码对权益市场的发展起到重要推动作用。金融监管总局一直高度重视资本市场，积极引导银行、保险和资管机构维护资本市场稳定，鼓励理财公司、信托公司加强权益



投资能力建设，发行更多长期权益产品，积极参与资本市场，多渠道培育壮大耐心资本。

光大证券金融行业首席分析师王峰认为，目前含权理财以“固收+”产品为主，“固收+”产品在资产配置上，除固定收益类和货币市场类之外，资产类别主要涉及资管产品、基金、权益类、非标等，权益类资产项下主要为优先股、股权和股票等子类别。中央经济工作会议定调“稳定楼市”，权益类资产有望成为理财增厚收益的有力抓手。银行理财应顺应客户投资需求，进一步加大“固收+”等含权产品的拓展力度，以此来提升投资收益、增强产品竞争力。

强化信息披露

从我国银行业结构看，多数中小银行没有获得理财牌照，只有通过代销理财等方式参与财富管理市场。但是，中小银行在做代销理财产品的过程中，信息披露这个环节不可或缺，只有这样才能让投资者更全面地了解产品情况，留存零售客群。

为规范理财产品的信息披露行为，金融监管总局近期起草了《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法（征求意见稿）》。此前，金融监管部门还发布《商业银行代理销售业务管理办法》，明确商业银行应当在本行渠道提供代销产品信息查询服务，建立代销产品分类目录，明示代销产品的代销属性、产品类型、发行机构、客群类别范围等信息。

薛洪言表示，监管部门压实代销理财信息披露责任，核心在于缓解信息不对称，保护投资者合法权益。此前中小银行代销业务存在信息披露不充分、误导性宣传等问题，投资者难以全面了解产品风险和底层资产，易引发纠纷。规范披露要求（如明确合作机构责任、及时披露重大风险）可提升透明度，确保投资者知情权，促进“卖者尽责、买者自负”原则落实，维护市场秩序。

近年来，中小银行不断完善理财产品信

息披露，有效降低投资者对理财产品的评估和选择难度。不少银行还对其所代销的理财产品进行细化分类，诸如分为利用活钱类、最短持有期等，更好地方便投资者了解理财产品。浙江农商联合银行辖内鹿城农商银行金融同业部副总经理郑达德认为，银行代销理财产品要提升信息披露的有效性和及时性，紧扣并区分代销理财销售环节和存续期披露的差异，通过穿透式信息披露，保障披露的理财信息更加规范、透明。

风险管理能力直接关系理财产品的稳健性和投资者的信任度，在市场波动加剧和分化背景下，中小银行代销理财产品还需强化风险管理，日常化推进投资者教育与陪伴。浙江农商联合银行辖内嘉善农商银行公司金融部总经理张永刚认为，中小银行的客群特征较为下沉、多元，投资者金融素养差异化显著，银行要加强投资者教育与陪伴，通过定期举办金融课堂等形式普及理财净值化知识，引导投资者理性投资。

展望未来，随着利率下行空间加大，中小银行为增加非息收入，将加快发力代销理财。曾圣钧表示，对于区域中小机构来说，发展代销理财要从多维度推进和深化。一是立足区域禀赋优势，深耕当地客户群体，提供具有区域特色的理财产品和服务。二是加强代销合作，丰富产品货架，通过代销优质理财产品增加收入和客户黏性。三是通过引进专业人才、加强与外部机构合作等方式，提升投研能力和风险管理水平，打造差异化竞争优势，满足不同客户群体的需求。

金融业拓展深化大模型应用

本报记者 苏瑞洪

今年的《政府工作报告》提出，持续推进“人工智能+”行动，将数字技术与制造优势、市场优势更好结合起来，支持大模型广泛应用。在此背景下，“人工智能+”赋能各行各业，金融行业也不例外，正积极拥抱大模型带来的变革。

近日，毕马威中国发布《2025年中国银行业调查报告》（以下简称《报告》）认为，中国银行业在大模型落地应用方面走在前列，应用范围已经从国有大行、股份制银行迅速扩展到头部区域性银行。目前，国有大行和股份制银行已全面启动大模型应用建设，并在前台、中台、后台均有正式投产的应用案例。《报告》提出，人工智能在银行业的应用

场景正不断拓展和深化，从前台业务（智能投顾、产品咨询智能客服）到中后台业务（智能反洗钱、智能监管），人机协同的业务流程转型带来了前所未有的效率提升与创新突破。“2025年，预计将看到更多银行积极拥抱AI，探索其在多个领域的应用潜力。”毕马威亚太区及中国金融业务主管合伙人张楚东表示，新技术的应用伴随着数据安全、模型治理、伦理合规以及人才技能升级等方面的挑战。银行需要在积极探索的同时，构建完善的治理框架和风险防范机制，确保技术应用的安全合规与可持续发展。

尽管大模型已经在银行业实现了较为广泛的应用，但实际效果与用户期望之间还存

在一定的差距。以市面上常见的AI智能客服为例，AI的“答非所问”和“已读乱回”经常让用户陷入沟通困境。此外，在财富管理、投资策略等重点关注的领域，大模型应用仍存在一定的局限性，与银行的核心业务尚未实现深度融合。

针对大模型“广而不精”的现象，银行业仍需深化探索，推动大模型从“可用”迈向“优用”，从“大而全”转向“专而精”。“关键还是要看需求，根据实际需要大模型进行优化调整。”博通咨询金融行业首席分析师王蓬博认为，大模型在银行业的广泛应用是科技金融助力降本增效的直接体现，推动银行业在数字化转型、降低运营成本的同时，为产品创新

和业务模式改变提供了技术支撑。未来，银行业应深入研究不同业务场景的实际需求，针对财富管理、投资策略等重要领域，可以探索AI与行业专家结合的模式，弥补大模型在复杂决策中存在的不足。除此以外，要建立健全用户反馈响应机制，针对AI客服“答非所问”等情况，通过用户交互数据不断优化算法，提升大模型的语义理解与精准回答能力。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏表示，大模型在银行业应用仍具有持续开发的潜力，在客户营销、业务创新、风险管理、机构运营等方面都可以通过AI来实现优化完善。目前来看，“人工智能+银行”的应用还在不断探索中，需要持续的资源投入。近年来，开源大模型的出现和推广确实降低了不少银行的成本投入，但不能仅是“可用”，还要迈向“优用”。在此过程中仍需要银行在推动模型本地化时根据实际情况进行优化，持续更新完善模型，保障数据质量，从而不断提升大模型的应用成效。

2025中山招商推介大会向世界发出邀约 来中山，乘时代之风、创宏图大业

新的投资热土正向世界敞开。

6月30日，值深中通道通车周年之际，2025中山招商推介大会、广东国际侨界创新创业大赛启动仪式在中山温泉宾馆举行。

此时此刻，意义非凡——

“硬”联通改写区位，长虹飞架海天一截，深中同城30分钟的车轮，奔流着近3000万次的车流量，一个繁忙的交通动脉贯通珠江口东西两岸；

“软”联通重塑优势，深中“六个一体化”纵深推进，如精密齿轮环环相扣，双城心跳共振、发展动能奔涌。

投资中山，共赢未来。中山本次面向全球招商，不仅有香港再出发大联盟的加持，同时设置“1+2”会场模式，携手北京、杭州分会场同步举办。

未来已来，中山有请。中山向世界各地贤达志士、创新力量发出邀约：共乘时代之风、共创宏图大业。

深中一体化按下“同城键”

深中通道通车一年，车流如织，人货两旺。更深层次的变化，在于深中“六个一体化”所构建的“软联通”网络——

规划同图，共绘湾区盛景。“减居住、增产业”，翠亨新区对标深圳，提升产业用地比例；前瞻布局，临深区域超4万亩土地虚位以待，邀请全球产业巨头安家落户。

营商趋同，筑就兴业沃土。“深中通办”事项增至735项，深化“中易办”城际融合互动专区建设，实现与深圳、珠海、佛山等地政务服务“指尖融合”。

产业共链，激荡创新动能。“深圳总部+中山基地”“深圳研发+中山转化”“深圳链主+中山配套”模式不断结出硕果，深中空经济产业联盟成立，更多“深圳大脑”加入“中山制造”。

创新协同，智启未来引擎。连续举办深中

创新资源对接会，发布需求超300项，签约项目超30个。依托人工智能协会，多场AI场景对接会链接深中智脑，共塑新质生产力高地。

服务共享，乐享同城生活。跨境司法协作高效运行，医疗救治联盟守护健康。翠亨新区率先实现110项深圳社保、医保、税务业务“一端受理、一网办理”。公共服务无差别，社会治理一体化，“此心安处是吾乡”的湾区宜居梦想照进现实。

放大全球合作“强磁场”

作为广东制造名城，中山的制造业家底不容小觑，拥有38个国家产业基地、18个省级科技专业镇、3个千亿级产业集群以及8个百亿级产业集群，一批行业领军龙头扎根在中山。

不仅有制造业“硬脊梁”，也有服务业“软实力”。近年来，中山以生产性服务业赋能制造业高质量发展，大抓设计赋能、创新赋能、电商赋能、数字赋能等，推动服务业延伸产业链、提

升价值链、打造供应链。

对企服务提质升级。随着《中山市优化营商环境条例》出台，制约高质量发展的超60项政策得到全面清理与修改；打造智能化政务平台，近2000项政务服务“指尖可办”，近千项“一件事一次办”。

载体扩容引力大增。近年来，中山通过“工改”腾挪5万亩产业空间，支持本土企业增资扩产，吸引一大批优质项目落户。同时，以建华管桩、欧普照明为代表的从中山走向世界的企业，也再次回到家乡投资建厂。

产业进击动能澎湃。这次招商推介会上，中山重磅发布“2+8”产业宏图，包括火炬高新区、翠亨新区“双核”引擎，以及中山岐江新城经济开发区、中山坦洲经济开发区等8个开发区和产业园区，为加快建设现代产业体系提供载体支撑。

中山首次发布多语言版本中山招商平台，面向全球投资者发出邀约。同

时，还举办了一批重要平台揭牌仪式，广东中山文旅集团、中国电信工业产业研究院先进智能制造分院等重大产业与创新平台亮相，展示中山产业升级新动能。在签约重点项目中，涵盖低空经济、储能、高端装备等领域的项目预计意向投资额超千亿元。

深中通道周年，是里程碑，更是新征程的起点。中山这座承载着珠江口东西两岸融合发展战略期许的未来之城，将在新征程上书写新的荣光。（数据来源：中共中山市委宣传部）

·广告



2025中山招商推介大会现场

陶然论金

铲除

彭江

财务造假是侵蚀资本市场根基的毒瘤，一直是监管层重点打击对象。近日，证监会对某公司（已退市）涉嫌信息披露违法违规行为依法作出行政处罚事先告知。值得关注的是，此次处罚除了拟对上市公司及实际控制人、相关董监高等造假责任人依法严惩外，还拟对两名配合造假的主体一并严肃追责，这是首次对配合造假方同步追责处罚的案例。

当前，监管部门对上市公司财务造假始终保持“零容忍”态势，财务造假和虚假信息披露严重侵蚀市场诚信基础，严重损害投资者合法权益。近年来，证券监管部门聚焦重点领域和市场关切，通过严厉打击虚构业务、滥用会计政策等信息披露违法行为，做到“长牙带刺”、有棱有角，“惩防治”并举，努力塑造良好市场生态。但高压态势之下，仍有人为了利益充当财务造假者帮凶，采取第三方主体配合、串通上市公司的方式实施财务造假，参与造假的双方乃至多方形成利益链、“生态圈”，扰乱了市场秩序，严重破坏资本市场诚信环境。

预防上市公司财务造假需要“追首恶”与“打帮凶”并举，严惩配合财务造假者的“帮凶”。除了严厉打击发行人、上市公司信息披露违法主体外，还需要紧盯公司实际控制人、控股股东、董监高等“关键少数”，严防保荐、审计、法律等中介机构“看门人”失守失职，进一步压实上述主体责任，为资本市场稳定健康发展保驾护航。

向造假者追责是打击财务造假的关键所在。需要进一步强化对造假责任人及配合造假方的追责力度，通过强化行政、民事、刑事立体化追责体系，全面惩处财务造假的策划者、组织者、实施者、配合者，坚决破除造假利益链、“生态圈”。不断强化对控股股东、实控人组织实施造假、侵占的刑事追责力度。完善民事追责支持机制，推动简化登记、诉讼、执行等程序，完善示范判决机制，加大特别代表人诉讼制度适用力度，便利投资者获得赔偿。

监管部门已通过多种方式实现对配合造假方的严肃追责，确立了财务造假综合惩防体系，明确了严厉打击配合造假，强化对配合造假方追责的工作内容。未来需要将加大全方位立体化追责力度作为重要内容，进一步深化重大案件行刑衔接，突出对财务造假公司和“关键少数”的重点打击。

打击财务造假越严厉，资本市场才会越规范有序。随着严惩配合财务造假综合惩防体系的加快形成，造假的利益链条将越来越难以维系，对建设规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场，以及服务经济高质量发展具有重要意义。