规模不足 固收类理财产品提前“退场”常态化

机构主动清退低效产品,行业转向精细化运营

理财市场正迎来一波密集的产品提前终止潮。据Wind数据不完全统计,截至11月16日,月内包括招银理财、光大理财、浦银理财、信银理财、杭银理财、华夏理财等多家理财子共发布101则产品提前终止或部分份额提前终止的公告,类型以固定收益类为主。业内人士指出,退场产品单只体量普遍不大、分属不同机构,此次集中公告并非集中大额赎回,更多是机构内部的产品结构调整,预计不会引发大范围市场波动。

■新快报记者 范昊怡

多重因素触发清盘

11月13日,光大理财公告称,“阳光金增利稳健天天购50号”资产净值已低于3000万元,为保护持有人利益,决定11月17日提前终止。招银理财一款一年定开产品因连续10个交易日总份额低于1亿份,将于12月16日提前终止。此外,华夏理财主动将多款现金管理类产品的提前终止门槛由“份额低于0.01份”调整为“低于5000万份”。

除规模不足外,底层资产提前偿付、达到止盈目标也是重要触发因素。兴银理财一款固收类理财产品因所投资资产部分或全部提前偿付,失去存续基础而启动终止流程。也有部分产品收益持续不及预期,管理人结合市场情况综合评估后决定终止。

据了解,本轮提前终止潮,和近期债市行情紧密相关。近期债券收益率明显下行推高资本利得,部分产品净值触及止盈线,管理人选择落袋为安,前期持续赎回又使不少产品触及清盘门槛,叠加底层资产提前兑付、缺少合适资产接续,多家机构因此同步启动终止流程。央行设立债市非银大额赎回互换便利(BNSF),为极端场景提供流动性缓冲,防范赎回、抛售、净值下跌的负向循环。业内人士表示,本次集中公告不等于集中大额赎回,单只产品体量偏小、分散在不同机构,大概率不会引发市场大幅波动,本质是机构对产品结构的内部调整。

行业转向精细化运营

理财产品集中提前终止,背后是行业发展逻辑的转变。业内分析认为,过去理财市场产品数量庞大、同质化突出,行业长期追求规模扩张。而在净值化转型、低利率持续的环境下,小规模产品的固定运营成本难以被收益覆盖,继续运作并不经济。机构主动清退低效产品,把资源向优质产品集中,是市场化优胜劣汰的体现。

与此同时,银行理财长期存在的产品数量庞大、同质化问题也亟待破解。机构应当在产品设计阶段做好规模测算,减少同类产品重复发行,完善止盈机制的信息披露,提前和投资者沟通期限变动,配套资金承接方案。

长期来看,低利率环境下,规模不足、收益不达预期的存量产品还会持续出清。行业格局沿着两条主线调整:一方面资金进一步向持牌理财机构集中,另一方面产品线从多而散走向少而精,长尾小体量产品加速清退,新发产品围绕新策略寻找收益来源。随着净值化持续落地,理财产品按合同约定退出,将成为理财市场的常规景象。

中际旭创股价5个月累计下跌70%
机构提示光模块赛道的投资逻辑已转向

受外围市场利空情绪冲击,11月16日,A股集体下跌,创业板指数跌超4%,科创50指数跌超5%。科技股板块中际旭创跌幅超10%,刷新年内低点,截至收盘报408.97元/股。据悉,今年6月该股在触及1415.68元/股的阶段高点后,至今累计跌幅已达70%,市值从最高逾1.6万亿元一路跌破5000亿元。

■新快报记者 涂波

去年6月至今年6月,受益于全球AI基建大爆发,以“易中天”为代表的科技股出现井喷式行情。中际旭创股价从64.1元/股一路升至1415.68元/股,涨幅超20倍。股价背后,中际旭创在全球高速光模块领域占据头部位置,800G、1.6T高端光模块直接受益于海外云厂商与AI算力客户的持续扩容,订单能见度延伸至2027年。但今年7月以来,科技股市场情绪急转直下,尤其是近期A股受“达链”连锁承压,“易中天”遭遇直接冲击。11月3日,中际旭创在投资者关系活动中回应“关于一些海外客户下修需求或砍单的传言”时,称绝大部分客户未下修需求或订单,个别客户只是减少800G、增加1.6T,部分客户1.6T需求反而有所增加。

从基本面数据看,公司经营数据仍在上行,业绩依旧保持高增速。2026年前三季度,中际旭创实现营业收入695.47亿元,同比增长178.13%;归母净利润222.38亿元,同比增211.81%。

此前,伴随科技行情带动股价上行阶段,中际旭创大股东、实控人家族及核心股东多次实施减持。根据深交所公告,2025年11月至2026年1月,控股股东中际控股通过大宗交易减持550万股,成交均价521.73元/股。同期,实控人家族王晓东通过集中竞价减持70.86万股,合计减持620.86万股,累计套现约31.6亿元。此外,董事长刘圣及其一致行动人旗下多家持股平台亦分批减持,2025年7至9月合计套现约12.13亿元。股东集中减持也持续引发市场对于高位兑现的讨论。

前海开源基金首席经济学家杨德龙认为,受外界利空情绪冲击AI产业链,对A股相关出海产业链造成了影响,如今去伪存真筛选真龙头。这对国产替代产业链或有利。本次大跌,本质是高估值成长股的预期修正。一方面,前期股价涨幅巨大,资金对AI算力订单的乐观预期已经充分计价;另一方面,大股东在高位持续减持,叠加海外政策传闻反复扰动。不少机构提示,对于投资者而言,高景气不等于股价单边上涨,光模块赛道的投资逻辑已经从单纯看订单增速,转向兼顾盈利持续性、供应链安全、股东减持节奏的综合判断。

广州前三季度重点场馆举办经贸类展览207场

新快报讯 记者陆妍思 通讯员穗商务宣报道 11月16日,2026广州会展沙龙在中苏友好大厦举办。记者从现场获悉,今年1月—9月,广州重点会展场馆举办经贸类展览207场,展览面积761万平方米,累计参展参观915.9万人次,展现出广州会展业强劲的韧性与活力。广州市商务局副局长罗政从产业、场馆、创新三个维度阐述广州会展如何答好“守正与创新”命题,提出要扎牢产业根基、用活展馆平台、强化创新赋能。

广州产业体系完备,覆盖全国41个工业大类中的35个,拥有汽车、新一代电子信息等6个千亿级先进制造业集群,商贸业年销售规模超6万亿元。伴随第140届广交会圆满落幕,广州会展继续迎来第92届摩配会、30年的中国国际涂料展、第30届中国国际宠物水族展、第24届广州国际车展等一批深耕多年的优质展会,持续形成“广交会标杆引领、老牌专业展压舱稳盘”的产业格局。深耕酒店用品行业32年的广州酒店用品展,每年吸引20余万采购商参观订货;走过四十届的中国国际陶瓷工业展多次入选广东省会展百强项目。

在跨界创新方面,广州持续做大“会展+”融合生态。目前已联动支付平台上线广州会展专区,整合住宿、出行、免税购物等资源,为40多场重点展会消费赋能,10余场专业展会实现“点单式”精准资源匹配。声浪信息科技、广州向海商业、佳美展览等企业现场分享了票根权益互通、展会国际化引流、“媒体+会展”品牌共建等落地案例。

展城融合方面,广州正打造琶洲主核心、空港博览中心北部副核心错位协同的场馆格局,广州设计周、萤火虫漫展等持续探索“展会+IP+商圈+文旅”新模式,将会展流量转化为城市消费增量。数智赋能方面,以第140届广交会为标杆,推出22个智慧应用场景、16项AI特色应用,在国内展览业率先实现全馆展位级导航,鸿威会展、31会议、潮域展览、探迹科技等企业分享了数字化提效与智能获客的实践路径。

罗政表示,下一步广州将支持企业跳出展馆四堵墙,主动对接上下游资源、联动城市场景,把展会服务半径拉得更长、溢出价值做得更足,推动会展服务向“全年链动产业、赋能城市”升级,持续擦亮广州国际会展中心金字招牌。

专题

光大银行供应链金融“链”出汽车产业发展新动能

汽车产业链条长、上下游中小微企业众多,资金周转的快慢,直接关系产业的发展韧性与行业竞争力。中国光大银行以“全程通”“订单贷”和跨境融资三类产品为核心,有效打通汽车产业链上下游、境内外的融资堵点,以数字化、综合化的金融服务,赋能汽车产业高质量发展。

在汽车产业链上游,光大银行以“订单贷”为抓手,依据核心主机企业的订单与挂账数据,为配套供应商提供融资服务:针对回款周期短的主机企业,创新推出多订单合并融资模式;提升风控精准度,充分利用大数据技术,搭建应收账款及回款余额数据监控模型;提高授信质效,全流程线上化提款使金融活水直达产业链末梢的中小微企业。

在汽车产业链下游,作为全国较早推出汽车“全程通”产品的金融机构之一,光大银行汽车“全程通”产品覆盖乘用车、商用车、工程机械及汽车后市场等53个场景,针对各类细分产业为经销商量身定制融资方案。依托大数据风控与线上监管,该行创新打造脱核化授信模式,打破传统授信的空间限制,从而实现7×24小时全天候服务、快速放款,有效缓解汽车经销商资金周转问题。截至2026年10月末,该产品本年服务汽车经销商近6000户,累计融出资金超1700亿元。

在助力中国车企“出海”方面,光大银行通过提供信用证、境外放款、外汇结算等一站式跨境金融服务,为车企海外融资、资金管理和资本市场业务提供全流程支持。以山东省为例,汽车产业是山东省19条标志性产业链之一,作为山东省汽车产业链“金融链主”,2026年光大银行济南分行通过搭建五条“全程通”服务网络,累计服务全国经销商171户,累计融出资金64亿元。

未来,光大银行将持续升级数字化服务能力,拓宽金融产品服务维度,构建供应链金融服务生态,以更精准、更高效的金融服务,为我国汽车产业链稳链强链贡献光大力量。