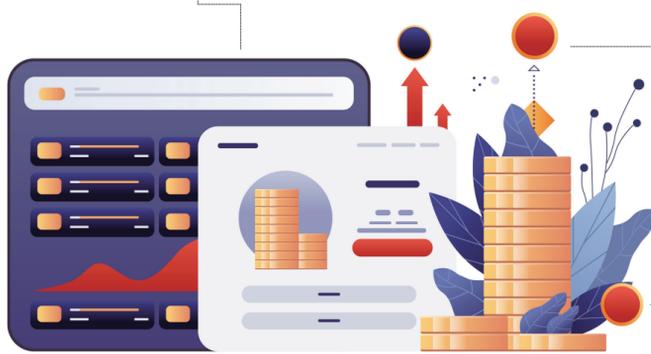


理财公司“固收”回落“混合”潮起

于2025年末成功站上33万亿元大关的银行理财市场正迎来结构调整。3月5日,北京商报记者梳理发现,截至目前,32家理财公司中已有中邮理财、兴银理财、广银理财、浦银理财、恒丰理财、杭银理财、徽银理财、苏银理财、上银理财、贝莱德建信理财、青银理财、汇华理财、法巴农银理财13家机构陆续发布2025年理财业务年度报告,交出最新业务“成绩单”。整体来看,行业正从纯固收“独大”向“固收打底、多元增强”加速转换,混合类产品持续扩容、积极布局A股打新,成为理财公司增厚收益、争夺客户的重要策略。在业内人士看来,这一行业趋势既是机构应对市场的主动选择,更是理财公司积极走向多元分层、精准匹配成熟市场格局的关键一步。

13家已披露2025年“成绩单”的理财公司存续规模均实现正增长,行业整体保持稳健扩张。

综合各家报告信息,固收类产品虽依旧是理财公司发行的主力,但占比已出现稳步回落,与之相对的,混合类理财产品占比提升,行业产品多元化布局趋势愈发清晰。



2026年开年以来,宁银理财、兴银理财的多只混合类产品的的身影频频出现在多家IPO企业的网下申购名单中,且多次成功入围有效报价,成为打新市场的重要参与力量。

公司身影频频出现在多家IPO企业的网下申购名单中,且多次成功入围有效报价,成为打新市场的重要参与力量。

具体来看,1月29日,在上交所主板企业林平发展的申购公告中,兴银理财旗下4只产品集体入围,其中3只为混合类产品,分别是“兴银理财富利兴成阿尔法一个月持有期2号”“兴银理财富利兴成阿尔法日开1号”“兴银理财兴睿全明星1号”,均以38.41元/股的价格各申报550万股,与1只固收类养老理财产品共同跻身有效报价名单。同期,宁银理财也积极布局网下打新,其6只混合类产品以38.36元/股的价格各申报550万股,同样成功入围该企业有效报价名单。而更早几天,深交所主板企业世盟股份的申购名单中,宁银理财、兴银理财的多只混合类产品同样出现在有效报价名单中。

混合类理财产品持续扩容

截至3月5日,北京商报记者梳理发现,13家已披露2025年“成绩单”的理财公司存续规模均实现正增长,行业整体保持稳健扩张。

其中,兴银理财、浦银理财、中邮理财规模均在万亿元以上,分别为2.43万亿元、1.47万亿元、1.32万亿元。苏银理财、杭银理财、上银理财、徽银理财、青银理财等城商行系理财公司表现同样亮眼,存续规模分别达到8261.59亿元、6075.99亿元、3858.65亿元、2364.85亿元、2056.13亿元,均保持稳步增长态势。从增速层面看,合资理财公司扩张势头尤为突出,法巴农银理财以83.25%的同比增速领跑行业。

除存续规模稳步扩张外,产品结构调整

成为2025年理财市场的一大核心变化。综合各家报告信息,固收类产品虽依旧是理财公司发行的主力,但占比已出现稳步回落,与之相对,混合类理财产品占比出现提升,行业产品多元化布局趋势愈发清晰。

以兴银理财为例,截至2025年末,其固收类存续理财产品数量占比为95.1%,较2025年6月末的95.53%下降0.43个百分点;混合类产品占比则从3.35%提升0.64个百分点至3.99%。杭银理财2025年年报亦显现出同一趋势,报告期末,其固收类产品占比下滑至99.22%,混合类产品占比则有所上升;同样,徽银理财固收类产品数量占比也较2025年6月末下降0.08个百分点,混合类产品占比同步提升0.14个百分点。

据银行业理财登记托管中心数据,截至2025年末,固定收益类产品存续规模32.32万

亿元,占全部理财产品规模的97.09%,较年初减少0.24个百分点;混合类产品存续规模0.87万亿元,占比2.61%,较年初增加0.17个百分点;权益类、商品及金融衍生品类产品规模相对较小,分别为0.08万亿元和0.02万亿元。

对于这一行业变化,博通咨询首席分析师王蓬博表示,在资产端收益持续承压的背景下,理财公司正通过调整产品结构寻求收益增厚。“当前存款利率下行叠加债券收益率低位运行,使得传统固收策略难以满足投资者对中等收益的预期,而混合类产品在投资范围上具备股债多元配置空间,可更灵活应对市场变化。”王蓬博强调,这一趋势并非短期行为,而是理财行业净值化转型深化后的必然选择。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜进一步分析指出,长期来看,“固收为主、混合为

辅、多元发展”将成为理财行业的长期格局。银行理财核心客群以稳健型投资者为主,对本金安全需求刚性,固收类产品“压舱石”地位不会动摇,预计占比将稳定在60%—70%;混合类产品会成为机构差异化竞争的核心战场,占比有望从当前10%—15%提升至20%—30%,成为理财公司比拼投研能力、打造品牌特色的关键;权益类、商品及金融衍生品类等小众产品则会有序扩容,满足高净值客户及特定场景的个性化需求,最终形成多元分层、精准匹配的成熟市场格局。

借力打新增强收益

这一结构调整,在多家理财公司参与A股IPO网下打新的布局中也得以充分体现。北京商报记者查询发现,2026年开年以来,理财

实际上,混合类产品占比的提升,背后是理财公司应对市场变化、实施收益增厚策略的主动布局。柏文喜表示,根据A股IPO网下配售规则,参与网下打新的机构产品需满足一定的权益投资仓位要求。混合类产品天然具备股票仓位空间,能够灵活配置仓位以满足打新资格门槛,收益弹性更大,而纯固收类产品因权益仓位受限,往往难以达到参与标准。

柏文喜进一步解释称,混合类产品参与打新并非为打新而打新,而是“固收+”策略的自然延伸,打新收益作为“+收益”的重要组成部分,可显著提升产品风险调整后收益。混合类产品仓位股票可与产品原有的权益配置形成协同,降低单独建仓的交易成本,新股上市后,可根据市场表现灵活处置,或纳入长期持仓,或获利了结反哺固收部分。

北京商报记者 孟凡霞 周义力

深耕科创沃土,凝聚金融合力,邮储银行北京分行深耕首都发展新格局

立足首都“四个中心”功能定位,锚定高质量发展核心目标,邮储银行北京分行始终以大行的使命与担当,主动融入首都发展新格局,针对科技型企业高投入、高风险、长周期的发展特点,积极打破传统服务模式,通过“技术流”评价体系、“看未来”审批模式等举措,精准破解轻资产科创企业融资难题;在助力科技创新与产业发展的同时,始终坚守金融为民初心,持续深耕绿色、普惠、养老、数字金融领域,用有温度的金融服务,打通服务实体经济“最后一公里”,以实际行动彰显国有大行的责任与情怀。



精准滴灌科创沃土 专业赋能企业成长

科技型企业发展具有高投入、高风险、高成长、周期长的鲜明特征,不同成长阶段的金融需求差异显著,这就要求金融机构必须打破传统服务模式,构建适配其全生命周期的服务体系。

自2021年明确科技金融发展策略后,邮储银行逐年完善专业化、层级化服务架构:2022年启动科创金融专业服务体系,设立首批科创金融事业部与科创支行,推广“看未来”审批模式;2023年推出“U益创”科技金融品牌,全面覆盖科技企业多维度需求;2024年上线“技术流”评价体系,有效破解轻资产科技企业融资难题;2025年在多地一级分行成立科技金融事业部,发布“家企共赢”方案,让科技金融服务更具专业性和精准度;2026年推出“初创贷”,产品,面向成长早期科创类中小微企业推出的专项信贷产品,以企业订单、

经营前景等为核心依据,科学预判未来还款能力,重点支持企业技术研发、科技成果转化及生产经营发展,提供人民币流动资金贷款与固定资产贷款一体化融资服务。

依托总行的战略部署与资源支撑,邮储银行北京分行结合区域发展特点,创新搭建“1+2+5+3+X”科技金融组织架构,通过“一个科技金融事业部+两个协同部门+五个直营团队+三家特色支行+全域分支机构”五级联动专业体系,联动全市机构形成服务合力,实现科技金融服务全市广泛覆盖与下沉延伸的有机统一,精准对接首都科创中心建设需求。

在实践成效方面,邮储银行北京分行的科技金融服务已惠及众多科技型企业,涌现出一批典型服务案例:通过托管基金引荐接触摩尔线程后,北京分行运用“看未来模型”研判其成长潜力,同时,作为银团联合牵头行,支持其与国家重点实验室合作的夸娥万卡智算集群项目,并助力摩尔线程IPO进程,提供贷款、存款、理财、资管计划等多元服务。

在新一代信息技术领域,服务富吉瑞(688272)、暗物科技、清微智能、质普华章等一批客户;在集成电路半导体领域,服务长鑫集电、新紫光、摩尔线程、华封集芯等行业头部客户;在新能源与新型储能领域,与中电工程、理想汽车、(02015.HK)、卫蓝新能源、海博思创(688411)、海辰储能(02113.HK)等行业龙头;在低空与商业航天领域,先后向星际荣耀、深蓝科技等进入辅导期的头部企业发放贷款超过3亿元。

构建协同生态格局 激活首都创新动能

作为服务首都经济社会发展的国有大行分支机构,邮储银行北京分行坚守金融初心,践行责任担当,以开放协同、生态共荣为理念,积极联动政府、企业、科研机构、投资机构等多方力量,构建“银+政+企+研+投”协同服务生态圈。

立足北京地区科技创新高地优势,邮储银

行北京分行积极整合多方资源,与国家级产业基金、央企投资基金、市区两级重点引导基金、清科创投50强私募投资机构以及中关村“一区十六园”深度联手。在此基础上,重磅推出“邮企同行、创引未来”“新质创富大赛”等特色活动,创新打造“早餐会”常态化沟通机制,并联合中国人民银行下属金融科技认证机构等共建“金融创新实验室”,搭建起技术、资本、产业高效对接平台。通过一系列举措,该分行提供超数十亿元联动贷款,有力强化了投资联动与银政、银企、银投、银研协同服务模式,为科技企业发展注入强劲金融动能。

为进一步畅通银企对接渠道,破解科技企业融资信息壁垒,邮储银行北京分行还创新举办“科技金融走进践行中心”暨科技企业路演活动,科技企业代表、知名投资机构、私人嘉宾齐聚一堂,围绕科技与金融深度融合路径深入交流探讨,为科技成果转化、产业升级搭建起精准对接桥梁。

在筑牢协同生态、畅通对接渠道的同时,邮储银行北京分行坚持区域深耕,始终与首都发展战略同频共振,依托中国邮政“金融+物流+电商”的独特资源优势,积极为首都重大任务提供全方位金融支持。2024年11月,邮储银行北京分行率先入驻北京城市副中心运河商务区,成为首批进驻该区域的国有商业银行之一,近距离为企业提供定制化金融服务,深度参与首都城市副中心建设,全力助力京津冀协同发展。

入驻以来,邮储银行北京分行围绕城市副中心建设重点任务精准发力,累计服务京津冀协同发展项目80余个,贷款余额超600亿元,以金融力量为区域协同发展保驾护航。

坚守金融为民初心 彰显国有大行担当

立足首都、服务民生、践行责任,在科技金融领域持续突破的同时,邮储银行北京分行更在绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融四大重点领域精准发力、持续深耕,以全方位、多层次的金融实践,打通金融服务实体

经济的“最后一公里”。

践行绿色发展理念,助力“双碳”目标实现,是国有大行的重要责任。在绿色金融领域,邮储银行北京分行成立碳达峰碳中和领导小组,组建跨部门团队明确发展目标与分工;打造绿色特色支行,提供从咨询到融资方案定制的全流程专属服务,让绿色金融服务更加精准、高效。在产品创新上,推出“碳账户+信贷审批”模式,依据企业减排表现给予信贷优惠,为零碳算力园区、光伏企业扩产精准赋能。

如果说绿色金融为首都发展绘就生态底色,那么普惠金融则为民生福祉筑牢坚实基础。在普惠金融领域,邮储银行北京分行坚持下沉服务重心,把金融活水精准滴灌至小微企业、个体工商户、乡村振兴等重点领域。面向小微企业推出“小微易贷”等线上化、便捷化产品,依托大数据实现快速审批、高效放款,有效缓解融资难、融资贵问题;面对汛期等特殊时期,主动开通金融绿色通道,为受灾群众、受灾企业提供资金支持、续贷保障、纾困帮扶,以有温度的金融服务守护民生、稳定经营,彰显大行担当。

聚焦民生需求,回应群众期盼,养老金融作为民生保障的重要组成部分,更是邮储银行北京分行深耕的重点,在服务场景创新上,该分行打造“金晖驿站”与“安享金晖”品牌,联动社区、养老机构开展健康讲座、反诈宣传等活动,不仅丰富了老年客群的精神文化生活,还帮助他们提升了健康意识和防骗能力。

在数字化浪潮的推动下,邮储银行北京分行以科技创新为驱动,深耕数字金融领域,为客户提供更加便捷、高效的金融服务,去年1月,该分行首家鸿蒙生态银行正式落地,作为全国云柜模式试点单位,邮储银行北京分行云柜服务已覆盖全部自营网点,99%的高频业务可通过云柜办理,年均交易量超过63万笔。

初心如磐,笃行致远,未来,邮储银行北京分行将继续坚守国有大行使命担当,以更专业的金融方案、更开放的合作生态、更温暖的为民服务,持续为首都高质量发展注入源源不断的金融动能。

图片来源:企业供图