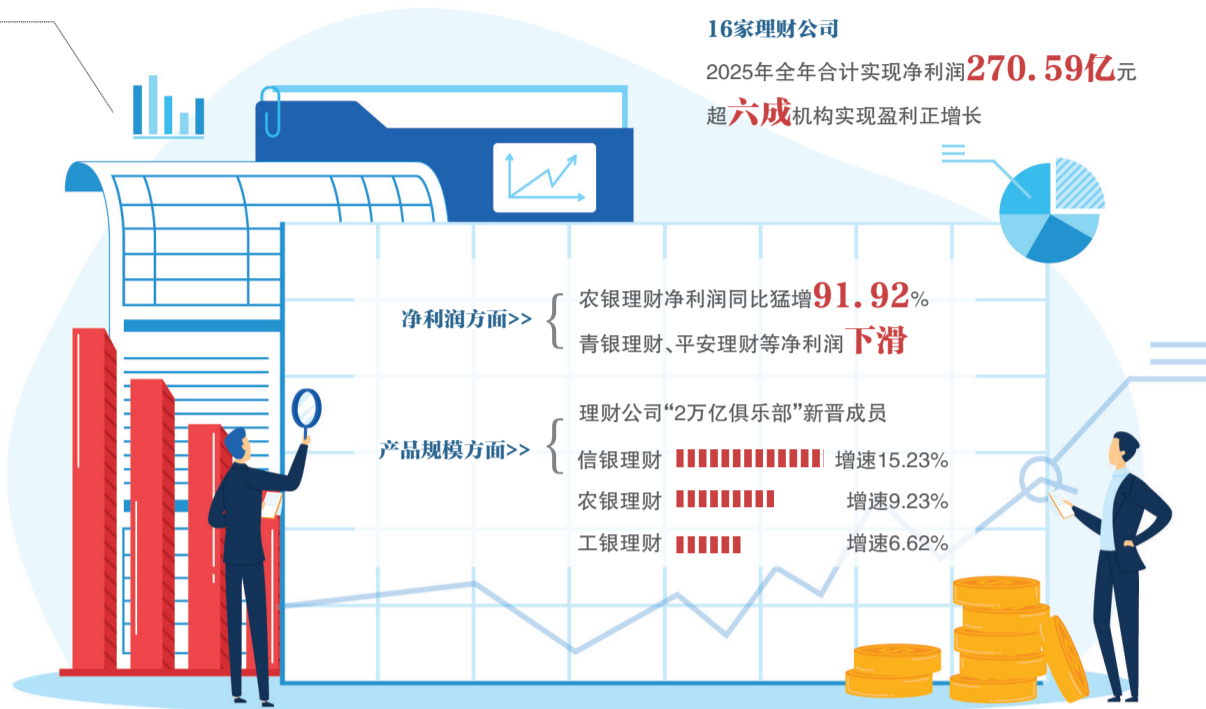




16家理财公司2025年净赚超270亿元

在存款利率下行、居民财富管理需求升级的背景下，多家理财公司已交出盈利与规模双升的2025年度答卷，但也有部分理财公司面临“逆风”考验。4月8日，北京商报记者梳理发现，随着2025年上市银行年报陆续披露，招银理财、兴银理财、信银理财、农银理财等17家银行理财子公司的年度“成绩单”揭晓。综合来看，行业分化态势明显，农银理财净利润同比猛增91.92%，一举超越招银理财实现“登顶”；而青银理财、平安理财等则遭遇净利润下滑。分析人士表示，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间找到最优解，从而实现可持续发展。



—收入增长—再投入”的正向循环。

博通咨询首席分析师王蓬博亦表示，大行系理财子普遍具备较强的母行渠道与资金支撑、成熟的“固收+”产品体系、完善的多资产投研框架和稳健的风控能力。这些条件能够有效提升客户信任与渠道效率，推动规模稳步扩张，同时优化成本收益，最终转化为盈利与市场份额的领先。

如何寻找新增长极

曾几何时，理财行业也曾一度深陷“规模为王”的竞争怪圈。部分机构为抢占市场份额，不惜发行短期高收益“小产品”快速冲量，甚至出现“打榜”等投机操作，虽短暂提升了市场存在感，但埋下了产品同质化、风险积聚的隐忧。

今年3月，国家金融监督管理总局发布《理财公司监管评级暂行办法》，将资管能力与风险管理列为评级核心，大幅弱化规模导向。与此同时，在存款利率下行背景下，居民财富管理需求正加速向“稳健增值”转变。面对监管导向与市场需求的变化，理财公司如何摆脱路径依赖、寻找新增长极成为待解的命题。

武泽伟表示，随着监管评级办法强化资管能力和风险管理，理财公司的竞争逻辑正从“拼规模、抢份额”转向“拼收益、控回撤”。在低利率环境下，固收类产品收益持续承压，机构必须加大“固收+”及权益类产品布局以增厚回报。

“但这也就意味着净值波动风险上升。”武泽伟强调，未来竞争的关键在于如何平衡业绩增长与风险控制：一方面需提升多资产配置与主动管理能力，通过分散化降低组合波动；另一方面要强化投资者适当性管理和预期引导，避免因净值回撤引发大规模赎回。同时，应重视科技在风控与投研中的应用，构建覆盖前中后台的全面风险管理体系，以适配行业从“规模驱动”向“质量驱动”的长期发展趋势。

周毅钦也认为，未来竞争中，预计头部机构凭借多元资产配置与科技赋能巩固优势，因此中小机构要“弯道超车”需要走差异化路线，聚焦细分客群与特色策略。在收益弹性与稳健性间找到最优解，实现可持续发展。

北京商报记者 孟凡霞 周义力

盈利榜大洗牌

随着A股上市银行年报密集披露，招银理财、兴银理财、信银理财、农银理财、工银理财、中银理财、光大理财、交银理财、建信理财、浦银理财、民生理财、中邮理财、华夏理财、平安理财、青银理财、浙银理财、渝农商理财等17家理财公司的2025年度成绩单也浮出水面。北京商报记者梳理发现，2025年理财公司整体经营呈现出稳健态势，从已披露净利润数据的16家理财公司来看，全年合计实现净利润270.59亿元，超六成机构实现盈利正增长。

但同时，净利润作为衡量理财公司自身“赚钱能力”与成长性的指标，2025年迎来了新一轮洗牌。其中，农银理财成为最亮眼的“黑马”。2025年，该公司净利润同比猛增91.92%至37.54亿元，一举超越此前稳居榜首的招银理财，坐上净利润“头把交椅”。而招银理财、兴银理财报告期内净利润分别下滑0.47%、4.01%，降至27.26亿元、25.86亿元，最终位列第二和第四。而信银理财则凭借净利润6.93%的稳定增速，跻身头部阵营前三。

若从盈利增速来看，梯队分化同样清晰。除农银理财实现高增速领跑外，浦银理财也

以41.34%的较高水平紧随其后，位居增速榜第二；华夏理财持续发力，以39.03%的高速增长跻身增速前三，与农银理财、浦银理财共同构成盈利增速“第一梯队”。此外，中银理财、光大理财、渝农商理财的净利润增速均超过20%，保持着较高成长性。

不过，并非所有理财公司都能分享盈利增长的喜悦。与头部梯队的高增速形成反差的是，部分理财公司在这场洗牌中黯然“掉队”，出现盈利大幅下滑趋势。其中，青银理财净利润同比大幅减少约37%至1.87亿元；平安理财净利润同比下降23.2%至14.76亿元。

综合来看，2025年理财公司净利润榜单呈现出“头部洗牌、分化加剧”的特征。资深金融监管政策专家周毅钦指出，一方面，利率中枢持续下移，叠加行业降费让利压缩了整体盈利空间；另一方面，部分机构因资产结构单一、投研实力偏弱、过度依赖低费率现金管理类资产，导致盈利出现一定波动。

苏商银行特约研究员武泽伟补充道，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。部分机构凭借稳健的固收投资功底和前瞻性的“固收+”布局，在债市波动中捕捉到超额收益；同时依托母行强大的渠道资源与客户基础，实现规模与盈利双升。而业绩下滑的机构则暴露出产品同质化严重、资产端收益

率承压传导至负债端、风控能力不足以应对市场波动等问题。此外，部分中小理财公司受制于资本实力与人才储备，在拓展权益、多元资产配置方面进展缓慢，难以适应净值化时代的竞争要求。

强者恒强效应加剧

与净利润增长相呼应，2025年多家理财公司管理的理财产品规模也得以扩张。据统计，17家理财子公司的产品规模合计接近26万亿元，其中绝大多数机构产品管理规模均实现正增长。

这一现象从行业数据中也得以验证，根据《中国银行业理财市场年度报告（2025年）》，截至2025年末，银行理财市场存续规模33.29万亿元，较年初增长11.15%。其中，理财公司存续规模30.71万亿元，较年初增长16.72%，占全市场的比例达到92.25%。

值得关注的是，管理规模超2万亿元的“第一梯队”今年出现新变化，其中信银理财、农银理财、工银理财分别以15.23%、9.23%、6.62%的增速，成为理财公司“2万亿俱乐部”的新晋成员。截至报告期末，招银理财、兴银理财、信银理财、农银理财、工银理财产品管理规模分别实现2.64万亿元、2.43万亿元、2.3万亿元、2.15万亿元、2.09万亿元。“2万亿元阵

营”成员由此增至5家。

对于理财产品余额增长的原因，农业银行在2025年年报中表示，农银理财坚持以客户为中心，迭代升级投研体系，积极稳妥做好投资管理，加大产品创新力度，加强风险管理，强化科技赋能，提高客户满意度。大力发展红利、优享、多元平衡等策略“固收+”产品，年末“固收+”产品存续规模5785亿元；工商银行则表示，2025年工银理财聚焦客户体验与服务边界拓展，升级扩容“理财定投”“理财夜市”“智享还”“分红”“7x24”快赎等场景功能。全年参与港股IPO、公募REITs打新等新品种投资超30笔。

武泽伟认为，头部理财子公司的共性优势集中在三方面。一是母行协同效应显著，依托母行庞大的零售和对公客户网络，实现低成本获客与资金沉淀；二是投研体系更为成熟，在固收、权益、多资产等领域的专业能力支撑起产品线的差异化布局，能够灵活应对市场变化；三是科技赋能与客户分层经营，通过数字化手段提升运营效率和客户体验，针对不同风险偏好客群推出定制化产品。

“这些优势直接转化为规模与盈利的领先。”武泽伟进一步指出，头部理财子公司凭借强大的渠道保障产品发行与持续营销，投研实力则提升产品业绩与客户黏性，而精细化管理会降低运营成本，最终形成“规模扩张

小贷降息至4倍LPR以内 监管红线最晚2027年底落地

事关小贷利率，首现地方明确表态4倍LPR上限。4月8日，北京商报记者注意到，近日山东省地方金融管理局明确，最晚应于2027年底前，将小贷公司综合融资成本压降至1年期LPR的4倍以内，目前来看，对应年化12%。

小贷行业“高息”时代进入倒计时，对于降息至4倍LPR一事，北京商报记者向各地多家小贷公司采访求证，大多数公司表态知晓相关要求，但暂未收到明确通知，目前，行业以助贷业务为主，多数机构严格执行24%以内的利率标准，也有机构直言，12%的利率政策执行仍有难度，是否降仍在观望中。

地方监管首提12%利率红线

小贷降息至4倍LPR消息，曾在2025年引起市场不小关注，当时有从业者向北京商报记者透露，监管明确不得新发综合融资成本年化超过24%的贷款，要求将新发贷款综合融资成本逐步降至1年期贷款市场报价利率（LPR）的4倍以内，以最新LPR报价数据3%计算，即12%。

原则上，2026年底前，小额贷款公司新发放综合融资成本超过1年期LPR的4倍的贷款发生额占比应明显下降；2027年底前，将小额贷款公司全部新发放贷款综合融资成本压降至1年期LPR的4倍以内。

“有部分地区小贷收到过通知，之前广东那边开过会，重庆最近也管得很严，各地不

太一样。”一小贷公司从业者向北京商报记者透露。

值得一提的是，此前，该消息一直在行业口口相传，并未出现官方表态，此次山东省地方金融管理局在回复融资担保公司和小额贷款公司相关问题时明确，根据《小额贷款公司综合融资成本管理工作指引》（银发〔2025〕247号）要求，原则上最晚应于2027年底前，将小额贷款公司综合融资成本压降至1年期贷款市场报价利率的4倍以内。

除了山东，青海也在不久前召开全省推进会，尽管未提及4倍LPR，但明确了利率压降动向。

青海省地方金融管理局官网称，根据《小额贷款公司综合融资成本管理工作指引》，为推动小额贷款公司综合融资成本管理工作平稳有序开展，该省地方金融管理局组织召开全省小额贷款公司综合融资成本管理工作推进会。明确要求相关单位要聚焦目标任务，强化责任担当，协同配合，分阶段推进排查、清理、巩固工作，精准推进综合融资成本压降。

业内认为，山东、青海的明确表态，也意味着政策从“口头要求”转向“地方执行”，行业合规进入“倒计时”阶段。

素喜智研高级研究员苏筱芮指出，地方监管表态小贷降息，反映出监管层对降低全社会综合融资成本、规范小额贷款市场经营行为的决心，同时，结合《个人贷款业务明示综合融资成本规定》等监管文件看，当前围绕小额贷款监管正逐步形成“组合拳”，

推动高息空间被层层压缩。

“严监管下，短期小贷行业的盈利空间将被大幅压缩，传统‘高息覆盖高风险’模式难以维系。”联储证券研究院副院长沈夏宜进一步称。

12%红线下机构整改阵痛

4倍LPR红线，对小贷行业堪称“生死线”。不少从业者向北京商报记者直言，目前行业多数小贷机构均严格执行24%以内的利率标准，对于降至LPR4倍一事，仍处于观望状态，至于何时能落实，不少人士直呼“挑战极为艰巨”。

一方面是客群困境。“目前，小贷公司及助贷平台服务的客群多为银行覆盖不足的长尾用户，信用资质相对下沉，风险成本天然较高。若利率进一步压降至12%，风险成本将难以覆盖。”一小贷公司相关负责人说道。

另一方面是成本困境。“12%很难生存啊。”多家小贷公司坦言，目前行业流量成本持续高企，利率下行后利润空间被大幅压缩。另外，不少小贷公司综合成本居高不下，尽管大型平台可通过发行ABS等方式获取低成本资金，但中小机构则缺乏这一能力，资金成本差异显著拉大了不同机构之间的盈利差距。

“目前，小贷核心客群多为银行未覆盖的高风险小微与个人，12%上限难以覆盖坏账与运营成本，易导致‘借贷’或客群上移，部分

长尾需求或转向非正规渠道。另外，中小小贷融资成本普遍在7%—10%，叠加获客、风控、运营成本，盈利空间极薄；且数字化转型、风控升级需持续投入，短期成本压力加剧。”谈及落地难点，联储证券研究院研究员杜彤彤也向北京商报记者谈到。

苏筱芮直言，“小贷公司资金成本远高于传统银行机构与头部消金公司，扣除资金、运营、风控与坏账后，叠加飙升的合规成本，一些机构的商业模式或难以持续”。

不过，也有助贷公司从业者称，目前大部分小贷公司以助贷业务为主，小贷机构自身出资极少，核心作用是“牌照持有”，主要为满足从业资质需要。“因此，这个利率要求对助贷影响不大，毕竟助贷平台本来表内的业务就有限，很多也不能用小贷做，所以影响的还是用小贷在做业务的大厂利润。”

“自去年助贷新规实行后，平台在宣传营销层面都已遵守了24%的上限，但目前仍有机构通过24%+权益、分期商城、线下门店实现24%—36%的资产运营。”前述助贷公司从业者直言，自3月《个人贷款业务明示综合融资成本规定》发布后，8月1日前反倒成了助贷平台持续运营高息资产的时间节点。

中小机构将批量退出

利率压降已成大势所趋，行业将迎来进一步分化。

北京商报记者注意到，今年以来，全国范

围内，已有甘肃、重庆、海南、北京、上海、云南、广东、湖南、四川等十余地公示注销小额贷款公司。就在4月1日，重庆一次性取消21家机构资质，其中不少含金量较高的网络小贷公司也位列其中。

业内专家普遍认为，小贷行业普遍降息至4倍LPR，将会进一步加速市场出清，但这是行业从数量扩张转向质量优先的必然过程。

“当前全国小贷公司已从高峰近万家降至不足5000家，新规下，依赖高息生存、风控薄弱、资金成本高的中小机构将批量退出，行业集中度持续提升。”杜彤彤认为，后续市场将呈现结构优化趋势。头部机构如抖音金融小贷、腾讯财付通小贷等凭借资本实力与场景优势，集中度持续提升；尾部“失联”“空壳”机构将加速退出。但需要警惕的是，市场出清可能导致部分小微企业融资渠道收窄，甚至催生地下高利贷。

苏筱芮同样称，利率水平大幅下移后，小贷行业清退步伐有望加速。在优胜劣汰的机制之下，资金实力强、风控能力佳、运营效率高的头部机构有望在行业盘整阶段逐步壮大，行业“强者愈强”的马太效应亦将进一步凸显。

“要坚持差异化监管，对经营稳健的优质机构给予适度弹性，避免‘一刀切’；另外要建立退出配套保障，确保存量客户权益，引导优质客户向正规渠道有序转移。”杜彤彤建议。

北京商报记者 刘四红