

守正创新 行稳致远： 中邮理财六周年高质量发展时代答卷

自2018年资管新规落地以来,银行理财行业步入净值化转型与结构重塑的新阶段。银行理财公司作为行业的新生与中坚力量,已成为服务实体经济、护航居民财富的核心。截至2025年三季度末,全市场理财产品规模32.13万亿元,行业专业化、规范化发展格局全面成型。

在时代浪潮中,中邮理财迎来了成立六周年的重要时刻。六载春秋,公司与中国经济的澎湃脉搏同频共振;两千余日夜,与万千客户的稳健成长携手同行。从诞生于资管新规的晨曦,到穿越市场周期的风雨,作为国有大行理财公司,中邮理财始终锚定“践行国家战略、服务实体经济、守护人民财富”的使命定位,于坚守中砺初心,在变革中开新局。截至2025年三季度末,中邮理财产品规模12524亿元,较年初增加2298亿元,增速居国有大行理财公司第一,成立以来年均复合增速超8%,超过行业平均水平,居国有大行理财公司前列,产品净值化率98.9%,累计为超2000万客户创造收益约1500亿元。

六年征程是一条以不变守正、以变创新的发展之路。不变的是对金融工作政治性、人民性的矢志坚守,是对邮银协同战略的笃实践行;变的是顺应国家战略的功能转型,是持续夯实的核心能力,是迭代的体制机制。正是在变与不变的辩证统一中,中邮理财用专业与责任担当写出特色鲜明的高质量发展篇章。

● 本报记者 吴杨



公司供图

治理机制,推动治理能力现代化,管理效能实现新提升。充分发挥董事会在独立运作、自主经营、风险隔离等方面的关键作用,优化董事结构,建设行业高水平专业化董事会,加强对高管层激励约束,提升公司治理科学性、规范性、有效性。重塑人才架构,强化考核激励。人才是资管事业的核心竞争力。

六年来,公司从无到有搭建起专业导向、竞争择优的体制机制:围绕价值对标,搭建以专业为主导的MD职级体系;突出竞争导向,传导市场化文化,推动“干部能上能下、员工能进能出、薪酬能高能低”机制建设;深化价值创造,建立以效能为核心的价值评价和资源分配机制,以开放灵活的机制吸引、保留和激励优秀人才。公司坚持依靠员工、造福员工,关注员工职业成长,深化激励机制改革,构建多层次福利体系,推动“邮储人指数得分”显著提升,形成了高水平的人才生态。升级品牌价值,传递成长信念。2025年,中邮理财正式启动品牌焕新战略,发布全新品牌口号“让每份努力都有回响”,将品牌核心价值进行高度凝练与传递。这一口号既承载了公司对客户的承诺——每一份财富积累的努力都将获得稳健回报,每一次信任托付都将得到用心守护;彰显了中邮理财自身的追求——在服务国家战略、深耕资管行业、践行社会责任的道路上,每一份坚守与创新都将转化为发展动能。

为具象化表达上述内涵,中邮理财发布品牌符号“小鸿花”,寓意公司将继续发挥向下扎根的精神,通过扎实的能力建设,服务国家重大战略,助力经济、社会、环境与城乡居民的财富生活向上生长,步步花开。中邮理财同步升级品牌视觉体系,优化产品命名逻辑,推出“恒安于心·智盈未来”全新产品品牌,形成清晰的品牌认知标签,发布“鑫鑫+族”多资产多策略产品品牌,系统化打造“+多元、+均衡、+特色、+量化、+跨境、+结构”六大核心“固收+”产品线,持续塑造稳健、专业、有温度的国有大行理财公司品牌形象。

在变与不变中 迈向一流资管新征程

蓄不久则著不盛,积不深则发不茂。公司六年的实践深刻揭示:不变的是信仰、初心与文化——是对党忠诚、为民服务的政治本色,是“理财为民”的价值追求,是“专业、合规、开放、勤勉”的文化内核。变的是能力、模式与引擎——是改革创新底色,是持续进化的投研风控体系,是激发潜能、追求卓越的治理、考核、激励、约束机制,是引领未来的数智化能力。

逆水行舟,一篙不可放缓;滴水穿石,一滴不可弃滞。

站在砥砺六载的新起点,“十五五”的发展蓝图正徐徐展开。中邮理财人深信,在中国经济步入高质量发展的崭新阶段,公司必须坚持与时代的脉搏共振、与国家的命运相融,坚持落实中央和集团总行部署、服务实体经济、推进共同富裕,坚定不移走好中国特色金融发展之路,锚定“综合化、数智化、精细化”方向,坚持稳中求进、改革创新,继续践行“转型、创新、协同、跨境、科技”五大发展路径,久久为功持续提升“六大能力”,向着打造“以客户为中心、专业至上、风险为本、科技优先、协同共赢、长期价值创造的一流大型银行系资产管理公司”目标奋勇前进,以更普惠、更均衡、更稳健、更智慧、更具活力的面貌和姿态为客户、股东和社会创造长期稳定的回报。

未来已来,唯变不变;守正创新,行稳致远。中邮理财,正在新时代的答卷上,书写更加恢弘的篇章。

——深化母子协同,凝心聚力构筑“行之合力”。公司坚持理财业务的转型发展与邮政集团、邮储银行战略转型同频共振。六年来,坚定不移落实集团“1+N+3+6”协同体系,全方位贡献协同价值。渠道与客户协同方面,依托邮储银行广泛的零售网络和庞大的客户基础,拓客成果显著,截至2025年10月底,累计服务零售客户数达1932万户,其中邮银零售客户数从460万户增加至1570万户,年均复合增速23%,累计客户渗透率从约0.7%升至2.34%,机构业务几乎从零起步,机构客户数每年超过翻一番的速度增至4.1万户。

资产协同方面,公司积极配合集团及母行战略部署,构建“表内+表外”双循环发展格局。截至2025年三季度末,公司积极投标母行承销债券761亿元,投资分行推荐债券363亿元、非标资产518亿元,同时通过理财业务引存765亿元、引贷111亿元,实现投融资双向赋能,助力母行打造一流综合金融服务商。

变化的动能： 深化改革、筑牢体系、智启未来

如果说不变的是战略定力,那么变的则是发展活力。六年来,中邮理财顺势而为、主动求变,于关键领域锐意革新,在穿越周期、结构转型中跟上时代浪潮,踏稳发展节奏,筑牢风险底线,构筑了驱动可持续发展的强大引擎。

——投研筑基,打造专业核心竞争力。公司坚持投研一体化方向,构建起较为完善的工业化、标准化、流程化投研体系。持续深化投研建设,围绕价值投资、专业主义和长期主义培育投研文化,不断优化投委会运行机制,构建“大平台、小团队”投研体系,投委会引领大类资产配置方向,固收、权益等专业委员会适时指导各类资产配置战术;坚定推行投资经理负责制,充分激发和培育投资经理专业能力,以“工程师”标准培养投研人才,聚焦专业导向,实现“人才价值最大化、投研效能提升、投资业绩可持续”的战略目标;夯实投研基础设施,建立宏观-中观-微观、定性-定量相结合的研究框架,优化大类资产配置模型,持续完善资产池

建设,深化投研交互支撑,通过数智化投研系统实现数据、模型、知识的沉淀,将投研从“个体经验驱动”转变为“平台数智驱动”,使投研能力“可积累、可复用、可进化”,构建持续迭代的投研核心优势,推动多资产多策略的深度和广度不断提升。截至2025年10月底,公司开发指数、量化、衍生品等相关投资策略超45个,实现ETF、黄金、衍生品、REITs等多元化资产配置,第一批获得QDII及普通类衍生品交易资格和外汇业务资格,业内首发TRS、CRMW等创新策略理财产品,精准把握权益市场机遇,以陆港红利、防御策略及行业宽基指数为代表的权益策略成效显著。

——产品淬炼,提升市场竞争实力。公司践行“343”产品布局战略,聚焦客户追求绝对收益、低波稳健的本质诉求,锻造产品化投顾特色的管理模式。围绕高达基、低回撤、匹配客户需求偏好,提供差异化解决方案,基于客户和产品画像、产品风险预算机制等精细化产品风险和收益特征,构建了从绝对收益到正收益、弹性收益的产品体系。产品期限结构优于同业,中长期产品占比高,一年期及以上产品规模占比升至31%,超行业平均水平11个百分点,二年期及以上产品占比22%,稳居行业首位;产品多元化布局初见成效,多条“固收+”及混合类明星产品线表现突出,2025年含权产品规模增加856亿元,增速居行业前五名之列,“固收+”产品占比升至32%;产品业绩表现优异,2023年以来新发封闭式产品到期达基率99%,远高于行业平均水平,产品平均收益率持续稳居国有大行前列。

——客户陪伴,深度赋能渠道建设。公司以客户清单法、数字网格法为牵引,从客户精准画像与客户分层分类出发践行靶向营销战略。落实“1+1+N”渠道战略,邮银渠道聚焦业务重点,根据渠道禀赋提供“一省一策”协同发展服务,并与其他国有大行、股份制银行及城农商行开展渠道合作,塑造全面深厚的代销体系;成立以来累计开展超1500场渠道培训路演活动,覆盖超50万人次,积极落地邮政集团“投教万里行”“投教万场行”“企业加‘邮’·共富未来”等系列活动,覆盖全国31个省份,累计开展超70场活动;组织“走进理财子,财富伴你行”系列活动,提升渠道销售信心与专业能力,累计超40批次、超1400客户经理人次参与活动。搭

建形成了广覆盖、强下沉、高精度、新形式的营销体系。

——风控护航,织严织密全面风险防护网。公司牢固树立底线思维,坚持从总量到微观全监控、从高管到员工全覆盖、从投资到销售全流程。以风险防控为本,加强内控合规建设,在切实筑牢堤坝的同时实现风险引领、效能合规,在历经周期波动、市场浮沉中愈加坚韧成熟。秉承“全面全程全员,风险创造价值”理念,创新构建全面风险绩效管理体系,创新运用“双量”框架、“双警”模型、“雷达”压力测试等工具,实现风险“可量化、早识别、强预警”,业绩“可评估、能预测、有归因”,日频扫描全量产品风控指标,平稳穿越多次市场波动,资产质量始终保持“零不良”,将稳健基因深植产品生命线;践行“合规从高层做起、全员合规、坚守合规底线”理念,实现内控合规管理体系有效性新突破,内控合规重大风险事件零发生,深度参与行业监管政策制定与自律工作,操作风险持续压降,风险事件数量下降71.4%,完善反洗钱治理架构,精准划分客户与产品风险等级,洗钱风险识别与管控能力提升。

——数智转型,重塑业务流程与管理模式。公司坚定推进“数智一体化”转型,围绕“SU-PER-ME”数字化转型方向,科技能力建设与业务赋能成效显著。全触点客户运营中台、一体化投研作业中台、精细化经营管理中台、数据中台和技术中台的建设,体现了理财公司在新时代、新架构、新模式的转型理念。公司科技投入累计约5亿元,上线系统35个,安全运行零事故,科技响应速度显著提升。赋能营销精准化水平提升,实现40个代销渠道系统对接,构建360°客户画像标签体系,引入机器学习模型,助力营销精准化、个性化转型;投资决策管理效能提升,打造一站式投资经理工作台,一级投标整体效能提升10倍以上;建立企业级数据治理架构,构建6763项企业级数据字典,完成10个自研系统数据贯标,固化365条数据质量校验规则,从源头提升数据质量;深化科技创新应用,部署20余类RPA机器人,运营自动化效率提升超80%,月均替代人工超260小时,替代率超95%。

——改革驱动,激发组织动力活力。公司优化公司治理,规范决策运行。加快建立现代公司