

全球配置主题理财扎堆“上新” 美元资产仍是“香饽饽”

中经记者 秦玉芳 广州报道

2026年开年以来，宁银理财、中银理财、中邮理财等多家理财公司纷纷上线全球配置主题的新发理财产品，多为纯债固

收及“固收+”的固收类产品，风险评级为R1、R2等级。

整体来看，理财机构对全球配置理财的布局热情呈现明显升温趋势。Wind数据显示，2025年12月至2026年1月8日，10余

家银行及理财公司发行近50只全球配置主题的理财产品，且挂钩资产包括美元、日元、欧元、港元等，配置偏好更加多元化。

业内人士分析指出，在当前低

利率环境下，单一市场收益难以满足投资者的回报预期，理财机构越来越倾向通过全球资产的配置以增厚收益、分散风险。整体来看，美元资产仍是当前全球配置的主角，但新兴市场权益资产、黄金等多元资产的配置也在持续升温。

全球配置理财“上新”加速

当前全球配置主题理财产品正加速扩容。从配置结构来看，美元资产仍是全球配置主题理财的主角。

普益标准监测数据显示，2025年全年全球配置理财产品新发数量为624款；2025年11月1日—2026年1月6日新发数量为87款。

从期限结构和运作模式来看，华宝证券创新研究部指出，当前全球配置主题理财的产品期限主要集中在6个月到3年之间，多采用封闭式或设定最短持有期的运作模式，既适配跨境资产的长期配置属性，又兼顾资金灵活度。

从业绩基准来看，2025年下半年新发全球配置理财业绩基准普遍在3%—4%之间。Wind数据显示，2025年12月以来新发的近50只全球配置主题理财产品中，近40只产品期限在1年期以内，且业绩基准多为3.2%—3.65%。

从配置结构来看，美元资产仍是当前全球配置主题理财的主角。

华宝证券创新研究部分析指出，当前，全球配置主题理财产品正加速扩容，主要形成三类核心形态：一是以美元债、美债为核心的纯债固收类产品，侧重票息收益稳定性；二是“固收+”复合策略产品，通过境内外固收资产打底，搭配美股、港股等权益资产或黄金等另类资产增强收益；三是挂钩多市场指数的指数型或结构性产品。

从资产投向看，华宝证券创新研究部认为，美元资产占据主导地位，多数产品聚焦美元债与头部科技股。

广银理财方面也透露，资产配置上，美股与美债还是最主要的配置方向：美股头部科技公司盈利韧性支撑其长期配置价值；美债在降息周期下兼具票息与潜



业内人士指出，美元资产仍是当前全球配置的主角。

视觉中国/图

在资本利得吸引力。

华宝证券创新研究部分析称，以美元资产为核心配置方向，是基于收益确定性与市场韧性的综合判断。从政策周期看，美联储于2024年9月开启本轮降息周期，2025年延续宽松节奏并累计降息75个基点，市场预期后续仍有降息空间，宽松环境将进一步利好美元资产流动性。从利差优势看，10年美债收益率仍位于4%以上，相较国内及多数发达国家债券，具备显著票息吸引力，持续存在的中美利差空间为组合收益增厚提供了重要支撑。

从资产投向看，华宝证券创新研究部认为，美元资产占据主导地位，多数产品聚焦美元债与头部科技股。

广银理财方面也透露，资产配置上，美股与美债还是最主要的配置方向：美股头部科技公司盈利韧性支撑其长期配置价值；

征，风险收益表现相对更优，具备长期配置价值。

冠营咨询创始人、资深金融监管政策专家周毅钦也指出，美元及人民币汇率双向波动加剧，特别是近期人民币汇率有明显升值倾向，但美元理财产品仍受青睐，这是源于境内外利差带来的高收益吸引力。在当前国内低利率环境下，人民币理财产品平均收益率为2%—2.5%，而美元理财产品平均年化收益率达3%—3.5%，这一收益优势主要依托境内外利差实现。

某理财产品业务人士透露，在境内债券难以做出较多超额的大背景下，这种利差为理财产品实现高票息收益博得了空间。因此，短期内以美元资产为主的全球配置主题理财仍是兼具稳健与

高收益的优选。

不过，随着美联储降息与美元走弱趋势延续，理财机构对美元资产的配置结构也将进入调整阶段。招银理财分析称，2026年，美国处于降息周期后半段，利率或更偏区间运行；美股或可能受益于AI产业趋势与盈利韧性，或仍有上行空间；美元或偏中性。

在此背景下，理财机构越来越关注多元化的资产配置。广银理财方面强调，除了美元资产外，新兴市场权益资产、黄金等资产类别的配置也在增多：旨在捕捉不同经济增长机遇，港股等市场因估值低位和结构性改善（如创新药、数字科技）受关注。黄金则兼具对冲地缘风险和货币贬值的“压舱石”作用。

平均年化收益超3.5%

全球配置银行理财业绩表现相对稳健，业绩基准普遍高于其他同类产品，部分产品通过多元配置实现了较好的收益增强。

全球配置主题理财为何在近期越来越受青睐？

在济安金信基金评价中心研究员王昊宇看来，在国内“资产荒”背景下，传统固收资产收益空间收窄，海外资产成为增厚收益的重要抓手。同时，在年底业绩冲刺需求下，此类产品顺应监管多元化转型导向的同时可能更容易吸引资金。

周毅钦也表示，年底是投资者跨年资金找方向的时间窗口，当前美联储降息预期升温，理财公司顺势发行相关产品，可以帮助投资者提前锁定美元资产的阶段性收益，规避后续利率下行与汇率波动带来的风险。同时，国内投资者的配置需求也逐渐从“单一国内资产”转向“全球化多元分散”。所以，在此背景下，理财公司也需要完善自身产品矩阵，提升差异化竞争力，通过QDII、债券通、港股通等逐渐成熟的跨境渠道，为投资者提供低门槛的理财工具参与全球市场。

总体看来，在低利率环境下，全球配置主题收益表现亮眼是其“受宠”关键。

普益标准监测数据显示，全球配置理财产品最新存续数量为540款，成立以来平均年化收益率为3.357%。

华宝证券创新研究部分析指出，从收益表现来看，该类产品近1年年化收益率多集中于2.5%—4.5%（数据截至2026年1月7日），表现与全球市场环境、汇率波动及管理人跨境资产运作能力密切相关。

此外，不少其他固收类理财产品为增厚收益，也在强化对全球资产的配置占比。

南财理财通统计显示，2025年12月发布的理财产品季季正收益纯固收类公募产品（投资周期2年—3年）近1年业绩榜单显示，未来榜单前三名的产品近1年平均净值增长率为5.13%、5.03%、4.68%。其中，后两只产品均重仓代客境外理财投资QDII，穿透后投资占比分别达到82.89%和85.93%，产品前十大持仓均为离岸债券以及民营企业中期票据。

广银理财方面表示，在低利率背景下，单一市场收益可能不能满足部分投资者的需求，通过跨市场投资提高回报、分散风险的需求会增大。理财产品通过灵活设计理财产品满足客户需求，主要是以“固收+”策略为主，通过境内外多资产类别的低相关性来平滑波动、追求绝对收益。

在王昊宇看来，当前全球配置银行理财业绩表现相对稳健，业绩基准普遍高于其他同类产品，部分产品通过多元配置实现了较好的收益增强。

华宝证券创新研究部分析指出，理财机构积极布局全球配置产品，本质是对国内市场环境变化与行业转型需求的主动响应。从收益端看，国内低利率环境持续深化，10年国债收益率已降至2%以下，优质固收资产供给趋紧，“资产荒”压力迫使机构跳出单一市场，寻找跨区域的收益增长点。从风险端考量，国内外经济周期与政策导向存在差异，资产相关性通常较低，通过全球多资产配置可有效分散国别风险，降低组合整体波动。这一逻辑与日本、欧洲等发达国家和地区在低利率时代的海外资产布局实践高度契合。

“同时，居民财富积累与投资理念日趋成熟，多元化配置需求持续释放，尤其是高净值人群对跨境资产配置的意愿稳步上升，进一步推动理财机构加快相关产品创新与布局。”华宝证券创新研究部表示。

王昊宇也强调，当前理财产品配置偏好已从单一境内固收资产转向跨市场多资产组合，显著降低对传统债券的依赖，积极拓展跨境资产、黄金等另类资产配置。国内投资者配置意愿也在持续上升，对多元配置分散风险的需求日益强烈。

不过，王昊宇进一步指出，这并不意味着理财资金完全脱离传统固收，而是在固收底仓基础上增加多元跨市场资产配置，形成“稳健打底+收益增强”的组合模式，传统固收仍占核心地位。

债市承销主体扩容 “商行+投行”助推实体经济高质量发展

中经记者 慈玉鹏 北京报道

非金融企业债券承销主体持续扩容。

近日，中国银行间市场交易商协会（以下简称“交易商协会”）发布《关于2025年非金融企业债务融资工具承销商扩容

资工具承销业务相关会员申请从事承销相关业务市场评价结果的公告》（以下简称《公告》），公开了新增承销商的情况，其中包括多家地方银行。

《中国经营报》记者采访了解到，随着债券承销商扩容，市场竞

争或进一步加剧。地方银行需要实施差异化策略，依托区域的资源优势，聚焦特定地理市场或产业集群，提供债券承销服务。同时，银行可以开发专项债券产品，如针对科技创新企业的可转债或绿色债券，构建自身的业务特色。

合起来，例如聚焦绿色金融或科技创新领域，提升金融服务的针对性。

在开展债券承销业务过程中，地方银行须不断强化内部信用评估体系的建设，以应对风控挑战。

陆岷峰表示，由于地方企业往往规

模较小或信息披露不完善，银行应

建立专属的风险模型，将区域经济

指标和企业经营数据纳入风控模

型中，以动态监控可能出现的违约

风险。同时，地方银行可以通过联合

第三方机构，如信用评级公司，不

断提升尽调的质量，避免过度依

赖抵押担保。此外，基于定价挑

战，地方企业往往不断提升市

场化定价能力，可以参考交易商

协会的定价指引，结合资金成本和风

险溢价进行经营决策，以避免盲目低

价竞争。

记者注意到，此次新增银行大

多是地方性法人银行。

长三角科技产业金融研究联盟

秘书长陆岷峰告诉记者，在债券承

销主体扩容的背景下，地方性法

人银行可以依托区域的资源优势，

为所在区域的地方企业直接融资提

供更多的金融服务。首先，地方银

行深耕本地市场，拥有深厚的客户基

础和地缘网络，能够精准识别区域

内企业的融资需求，尤其是中小企

业和特色产业。例如，通过长期合

作关系，地方银行可以为企业提供

定制化的债务融资方案，如短期融

资券或中期票据，从而有效地降低

企业融资成本。其次，地方银行可

以根据地方政府出台的各种支持政

策，将债券承销与区域经济规划结

加强差异化能力构建

近年来，交易商协会非常重视引导承销商差异化发展。2024年，交易商协会创新推出特色主承销商评价机制，对定价能力、普惠能力、市场开拓能力和服务市场对外开放方面表现突出的主承销商予以专项展示，通过树立行业标杆，鼓励机构深耕细分市场，推动主承销商队伍专业化分工，打造差异化竞争优势，促进构建更良性的市场生态。

随着债市主体扩容，承销商竞争一定程度上或进一步加剧。而避免恶性竞争，不断巩固市场地位的关键在于实施差异化策略。

一位华东地区银行人士表示，区域深耕是差异化的路径之一，银行可聚焦特定地理市场或产业集群，例如沿海地区的中小企业或内陆的基建项目，利用本地化服务团队，深入理解客户需求，提供从承销到后续管理的全链条服务，从而建立客户黏性。在产品创新方面，银行要开发专项债券产品，如针对科技创新企业的可转债或绿色债券，满足政策导向需求，提升自身在细分领域的专业形象。此外，差异化策略还包括服务升级，例如通过数字化平台提高承销效率，或加强与交易所、监管机构的协作，获取先行试点资格。

上述华东地区银行人士指出，当前要重点注意的是交易商协会推出的特色主承销商评价机

制，此机制主要是为了鼓励银行在定价能力、普惠能力等方面突出专长。银行可据此强化自身强项，例如大型银行发挥定价优势，中小银行侧重普惠金融，通过差异化定位减少同质化竞争。同时，银行应注重品牌建设，通过发布行业白皮书或参与标准制定提升影响力。此外，避免恶性竞争还需要强化自律管理，银行应坚持合理收费，避免低价包销、以价值服务取胜。总之，差异化策略的本质是构建核心竞争力，银行需在市场中找到独特定位，实现稳健增长。

为规范市场秩序，交易商协会自2023年起持续强化对承销业务的全流程监督，并于2025年6月发布《关于加强银行间债券市场发行承销规范的通知》，直指低价承销费、低价包销、拼盘投资、利益输送等市场乱象，明确禁止以低于成本价承揽项目、通过其他业务变相补偿承销亏损等行为，同时要求不得以“返费”等手段扭曲市场价格，也不得以代持、互持等方式谋取不正当利益。

2025年7月30日，交易商协会发布《关于规范银行间债券市场发行承销规范的通知》，其中包含针对承销报价的规定，并明确未来将有专门的承销报价管理办法发布。

2025年12月16日，交易商协会发布公告称，有银行在债务

融资工具承销发行过程中涉嫌违反公平、公正、勤勉尽责原则，依据相关规则，已对该行启动自律调查。

陆岷峰表示，低价承销费、低价包销等行为扭曲了市场秩序，也增加了行业系统性风险。其中，低价承销费往往是由于银行为抢占份额而压价竞争，导致承销业务利润微薄，难以覆盖风险成本，长期可能削弱行业服务质量。低价包销则涉及银行以低于市场的价格承销债券，变相补贴发行人，易引发道德风险。拼盘投资是指银行将债券拆分给关联方投资，掩盖真实风险；利益输送则表现为通过承销业务向特定客户输送资源，损害公平性。

要解决好这些问题需要实行综合治理，多管齐下。陆岷峰表示，首先，银行应加强内部治理，建立透明的承销费定价机制，遵循交易商协会的自律指引，避免恶性竞价。其次，监管层面须强化现场检查和非现场监测，对违规行为实施惩戒，如暂停业务资格。同时，推广电子化招投标系统，提升过程透明度，减少人为干预。此外，银行应完善内控体系，设立独立的风险管理委员会，定期审计承销业务，防范利益冲突。长远来看，银行需要培育健康金融文化，鼓励以专业能力而非简单的价格取胜，从而推动市场高质量发展。