

银行理财子公司“掘金”港股IPO市场

今年以来，港股IPO市场火热态势延续，各类高潜力赛道优质标的吸引全球投资者抢筹。作为IPO“打新”的资金力量之一，银行理财子公司正将目光瞄准港股IPO市场，以基石投资者、锚定投资者身份布局“硬科技”，以寻求增厚产品收益。

记者注意到，截至目前，已有多家银行理财子公司参与港股“打新”，且部分机构收获颇丰。受访专家表示，当前银行理财子公司处于转型深化期，以固收资产为主的业务模式遭遇瓶颈，亟须通过权益投资提升产品收益与差异化竞争力，而港股“打新”是低门槛切入权益市场的优质路径。

投资表现亮眼

据梳理，截至目前，已有工银理财有限责任公司（以下简称“工银理财”）、中邮理财有限责任公司（以下简称“中邮理财”）、招银理财有限责任公司（以下简称“招银理财”）等银行理财子公司参与港股IPO基石投资或锚定投资。

公开信息显示，自2025年以来，工银理财累计参与港股IPO投资超过25笔，截至最新加权收益率超过50%。中邮理财于2024年开始布局港股IPO，调研企业聚焦TMT、先进制造、新兴消费、医疗保健等领域。招银理财此前披露，该公司成功获配国内铝产业链标杆企业创新实业新股，旗下11只产品入围，获配金额超1000万元。

同时，部分布局港股IPO的银行理财子公司开年即取得颇为亮眼的投资表现。

根据工银理财披露，截至2026年1月16日，该公司10笔港股IPO投资全部实现正收益，胜率100%，单笔最高涨幅达到165.45%。披露信息显

示，公司布局的港股IPO项目聚焦半导体、人工智能、生物医药、高端装备等领域，例如国产存储芯片龙头兆易创新、AI制药领军企业英矽智能、国产GPU核心企业壁仞科技及天数智芯等。

中邮理财同样布局港股IPO策略。据中邮理财披露，开年以来，该公司港股IPO投资业绩亮眼，基石重仓项目首日实现可观涨幅。具体来看，基石重仓项目包括内存互联芯片龙头澜起科技、图像传感器芯片龙头豪威集团，同时该公司还布局投资化工新材料企业国恩科技、MINIMAX、壁仞科技等。

“港股IPO‘打新’正成为银行理财子公司拓展权益资产、丰富跨市场配置的重要路径，整体参与热度与市场影响力持续上升。”上海金融与发展实验室主任曾刚表示。

苏商银行特约研究员薛洪言表示，从目前的实践来看，银行理财子公司参与港股IPO“打新”已形成头部机构主导、聚焦硬科技赛道、产品形态向普惠化延伸的格局。从产品端来看，参与“打新”的产品以“稳健底仓+超额打新”结构为特征，从早期面向私行客户的高门槛产品逐步向普惠产品扩展，普通投资者也能参与港股“打新”。

以工银理财为例，该公司推出的3款“固收+港股IPO”策略产品，风险等级均为PR3（中风险）。其中2款面向私行客户销售，另外1款向网商银行个人投资者开放销售。

资源禀赋存差异

在受访专家看来，传统固收资产收益率持续下行，银行理财亟须收益增强工具。A股、港股“打新”收益确定性较高，“打新”策略成为银行理财子公司增厚产品收益、提升跨市场资产配

置能力的重要抓手和载体。当前“打新”市场已呈现出头部集中、策略迭代升级的特征。

自去年A股新股申购对银行理财子公司“开闸”后，宁银理财有限责任公司、兴银理财有限责任公司、光大理财有限责任公司等银行理财子公司便开启A股“打新”试水。与此同时，工银理财、中邮理财、招银理财等则将目光聚焦港股“打新”市场。

受访专家认为，银行理财子公司在A股、港股“打新”布局上的分化，反映出机构资源禀赋、风险偏好与战略定位的显著差异。

普益标准研究员董丹浓表示，从资源禀赋与能力边界来看，头部银行理财子公司资金雄厚、投研覆盖广，更适配港股基石投资的大额资金与高投研要求；中小型机构受限于资金和投研实力，更倾向门槛低、流程熟的A股网下“打新”。

“从风险偏好与收益目标来看，A股‘打新’收益稳定，契合追求绝对收益、风险厌恶型机构；港股‘打新’潜在收益高但波动与破发风险并存，更适配风险承受力强、追求相对收益的机构。另外，聚焦高净值客户的机构侧重港股稀缺标的，以满足客户多元化配置需求；主打大众理财的机构则看重A股‘打新’稳健性，匹配普通投资者风险偏好，显示出不同机构的战略定位与客户需求差异。”董丹浓补充说。

曾刚认为，侧重A股“打新”的机构，多依托本土投研网络、线下渠道优势与A股底仓基础，更贴合追求稳健可控收益的客户需求。偏向港股“打新”的机构，通常具备更强的跨境运营、外汇管理与海外投研能力，通过瞄准高成长科创标的，博取更高收益弹性。

“另外，当前港股硬科技、创新领域优质公司密集上市，正为银行理财子公司提供丰富的投资标的；政策优化让参与通道更顺畅，基石或锚定投资者模式能锁定稳定配售份额，契合稳健投资偏好。”董丹浓表示。

面临多重挑战

总体而言，目前仅部分银行理财子公司活跃于A股、港股IPO“打新”市场，参与者主要集中在头部机构。在受访专家看来，银行理财子公司参与“打新”市场仍存在制度与资质壁垒、投研与定价能力不足、风控与合规压力等挑战。

“A股网下‘打新’有明确底仓市值要求，多数银行理财子公司因固收为主的资产结构难以满足，无法大规模参与；港股基石投资需大额资金与跨境资质审核，对跨境投资能力要求高。”董丹浓表示，“硬科技”及未盈利创新型新股估值难度大，传统固收投研体系难以适配，易导致报价偏离；港股国际化程度高，受全球资本流动、汇率波动影响，进一步增加研判难度。另外，跨市场投资需覆盖市场、流动性、合规风险的全流程风控；同时平衡新股锁定规则下产品的流动性与收益性，对资产配置和产品设计能力构成考验。

“银行理财子公司可针对性优化策略。”曾刚表示，在A股端，强化定价研究与合规管理，优化底仓配置，提升报价精准度；在港股端，搭建专业跨境投研团队，运用外汇工具对冲汇率风险，合理控制锁定期与投资集中度。同时完善跨市场风控体系，结合产品风险等级匹配标的，采取“A+H”联动布局模式，在分散风险的同时，稳步提升“打新”收益与投资稳健性。

（据《证券日报》）

启用动态交易限额 国有大行升级贵金属业务风控

近期贵金属市场波动明显加大，多家银行陆续加强贵金属业务风险管控。

3月3日晚间，中国建设银行发布公告称，为进一步做好风险防控，该行将自3月4日起对建行金（含易存金）实施动态交易限额管理。与此同时，该行同步延长实物贵金属发货时间：鉴于近期实物贵金属购买量增长较快，自2026年3月3日起客户购买的配送类订单，发货时间将延长至客户下单后10个工作日—15个工作日（节假日不发货）。

记者注意到，中国建设银行此番跟进落地，意味着继中国工商银行之后，又一家国有大行正式对贵金属业务完成风控升级。

据了解，此前银行业多通过提高积存金起购点等“静态门槛”进行贵金属业务风险防控。今年年初，

行业开始探索更为灵活的“动态限额”管理模式。

1月30日，中国工商银行率先发布公告，调整如意金积存业务及部分品牌实物黄金产品销售业务办理规则，明确对如意金积存业务交易实施限额管理。中国工商银行表示，自2026年2月7日起，在周末以及法定节假日等非上海黄金交易所交易日，该行将对如意金积存业务进行限额管理，限额类型包括全量或单一客户单日积存/赎回上限、单笔积存或赎回总量上限等，并进行动态设置，提金不受影响。

值得关注的是，从静态门槛转向动态限额，成为本轮银行对贵金属风控升级的核心特征。

苏商银行特约研究员薛洪言表示，中国工商银行、中国建设银行接连实施贵金属动态限额管理，主要是为了应对国际金价极端波动带

来的潜在系统性风险。这一调整直接呼应了当前贵金属市场波动显著加剧的复杂环境。更深层的原因在于，传统的静态风控措施已难以匹配市场的高频波动特征，银行需要从被动应对转向主动干预，通过动态调整交易限额，提前防范投资者追涨杀跌可能引发的集中交易风险。

上海金融与法律研究院研究员杨海平表示，银行从静态风控转向动态限额，这一调整的核心优势是能够对极端行情做出及时的反应；根据市场行情的实际波动，实现从被动防御到主动调节的升级，显著提升了帮助客户管控风险以及防控银行自身业务风险的效果。

此外，已有多家银行打出了风控“组合拳”。一方面，多家银行密集发布风险提示，引导投资者理性参与交易。3月2日，中国工商

银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、光大银行等同步发布风险提示，建议投资者密切关注市场变化，加强风险防范。

另一方面，多家银行选择收紧交易规则，进一步“去杠杆”。例如，中国工商银行、中国农业银行、中国建设银行先后将代理个人客户上海黄金交易所延期合约保证金比例上调至100%，取消相关业务交易杠杆，强化风险管控。

在薛洪言看来，本轮收紧与近期金价波动加剧、市场交易热度攀升直接相关。“当前国际金价处于历史高位，市场情绪从避险转向投机，交易拥挤度上升，追涨杀跌的非理性行为增多。银行开展动态限额和上调保证金比例等操作，本质是对过热的市场情绪进行合理引导，防范价格剧烈回调时可能引发的连锁风险。”（据《证券日报》）