

中小银行压降自营理财调查：急切寻牌照与转场做代销

“收到了口头通知，这对于理财业务规模小的银行来说影响不大，因为几年前政策就要求逐步压降。但我们这类有希望申请设立理财子公司的银行处境就有些尴尬。”谈及监管要求压降存量理财业务规模影响时，华中地区某城商行理财业务负责人说。

中国证券报记者日前从业内获悉，山东、重庆、湖南等省份多家未设立理财子公司银行收到监管下发的通知，要求在2026年底前压降存量理财业务规模。相较此前关于压降理财规模的监管指导，此次明确了时间节点。

业内人士表示，对于理财规模本身就小的银行来说，理财业务往往难以实现盈亏平衡以及有效的风险隔离，因而退出自营理财是合理的选择，代销或成为其理财业务增长的唯一路径。而对于那些理财规模超500亿元银行而言，获取理财子公司牌照成为当务之急。

● 本报记者 李静 张佳琳



视觉中国图片

2023年末各类机构理财产品存续情况				
机构类型	机构数量	存续产品 (只)	存续规模 (亿元)	存续规模 同比
全市场总量	289	39829	267954	-3.10%
大型银行	6	750	6211	-32.80%
股份制银行	10	706	4533	-48.48%
城商行	103	9246	21836	-10.74%
农村金融机构	127	7791	9865	-9.33%
理财公司	31	19354	224670	1.01%
其他机构	12	1982	839	17.59%

数据来源/银行业理财登记托管中心 制表/张佳琳 李静

中小银行“众生相”

未成立理财子公司的中小银行情况有着较大区别，不宜一概而论。

“有些小银行理财业务规模较小，本来就在逐步清退。还有些理财规模较大的银行，有较为完善的资产管理配套设施和人才储备，让这部分机构清退理财业务不太现实。”北方地区某城商行人士向记者表示。

“理财业务对专业人才的要求较高，对风险管理的要求也比较特殊，这方面小银行可能比较欠缺。而且由于理财业务靠手续费获取收入，需要业务量达到一定规模后才能够实现盈亏平衡，很多小银行缺乏这样的规模优势。再加上没有理财子公司牌照，容易出现管理层面不专业、不独立的问题，金融市场风险可能通过理财产品传递给银行。”上海金融发展实验室主任曾刚说。

当下，部分有望申请设立理财子公司的银行处境较为尴尬，他们正在焦急地寻求理财牌照。“两年前，我们就在申请理财子公司牌照，但一直没有批复，具体原因我们也不清楚。”中部地区某城商行人士告诉记者。

西部地区某城商行人士表示：“我们希望能有部门牵头，对目前市场上开展理财业务的机构进行摸底和分类，并统一监管标准和政策。对存在问题的理财业务加快出清，支持满足条件的银行申报和筹备理财公司。”在他看来，在理财公司申报和存量业务监管要求上，尚需统

一各地的监管标准与政策，明确并增强政策导向及预期。

业务规模只降不增

据中国证券报记者不完全统计，截至2023年末，有存续理财产品的城商行与农村金融机构共230家，其中规模超500亿元的约有20家银行，上海农商行以1819亿元居第一位，成都农商行、成都银行、中原银行理财规模均超700亿元。

不少中小银行正在排队等候银行理财公司“入场券”。2018年以来，上海农商行、吉林银行、贵阳银行、重庆银行、长沙银行等均表示将对新发行产品进行规模管控。同时，为满足客户需求，我们每天都有产品开放，而且还代销了其他产品，以保证客户投资选择的多样性。”

多位城商行人士表示，未成立理财子公司的银行逐步压降理财规模的指导意见出台以来，他们的理财规模都是只降不增。“我们现在的规模相较2021年压降上百亿元。”华北地区某城商行人士说。在业内人士看来，逐步压降甚至清理未设立理财子公司的银行理财业务主要是出于风险隔离以及专业化管理的考虑。

将理财业务逐步从银行内部剥离，设立独立的银行理财公司，其核心宗旨在于确保银行业务安全稳健运行。“单独成立银行理财公司是为了风险隔离。展开来讲，如果银行发行的理财产品有亏损甚至爆雷，可能影响银行信用。单独成立理财子公司后，那么这部分风险就剥离出去，银行只承担代销责任。”某股份理财公司人士表示。

“存款是商业银行传统业务，属于表内业务，银行主要承担信用风险，因此信贷风险管控是银行的核心能力，且信贷资产属于非标资产，而理财是资管业务，属于表外业务，投资端集中在标准化产品投资。银行传统信贷业务与理财业务需要的核心能力并不一致。”在曾刚看来，为确保理财业务能按照其资管业务的本质运营，避免异化为早期在银行内部所呈现的类信贷的影子银行形态，单独成立银行理财公司极为重要。

重塑理财市场格局

谈及未成立理财子公司银行压降理财规模

的话题时，多位业内人士向记者表示，会对相关中小银行的中间业务收入造成一定影响，但程度有限。“该部分银行理财手续费占此类中小银行的营收比例多数在3%以内。”中泰证券研究所所长戴志锋表示。

业内人士认为，中小银行存量理财规模压降后，会开启理财自营到理财代销的转变。由于此类中小银行发行理财产品的数量规模和收益金额都不算大，而且整改时间线相对较长，所以后续影响相对较小。

“一些中小银行发行理财产品，其实是服务于本系统，给集团供应链企业进行融资，与供应链上游企业做互动。砍掉这部分业务，相应人员可能会并入金融市场部，转做表内业务。”某股份理财公司人士说。

多位业内人士表示，相关中小银行的理财业务规模在行业内占比较小。“存量理财业务中，理财子公司规模占比已经超过80%，小型城商行和农商行存量理财规模压降后可能转为代销大行产品，对理财业务整体影响较小。”中信证券首席经济学家明明表示。

据银行业理财登记托管中心发布的《中国

银行业理财市场年度报告（2023年）》，截至2023年末，银行理财市场存续规模26.80万亿元。其中，理财公司存续规模22.47万亿元，占市场总规模比例超80%；城商行存续规模约2.27万亿元，占市场总规模比例8.15%；农村金融机构存续规模9865亿元，占市场总规模比例仅为3.68%。

“无子”中小行压降自营理财利好银行理财公司，是多位业内人士在采访过程中着重提及的。在戴志锋看来，理财规模将进一步向银行理财公司集中。某城商行理财公司人士也向记者表示：“这些中小银行转向理财代销后，对于银行理财公司和公募基金等而言都是利好。最受益的肯定是银行理财公司，因为他们的客群风险偏好一致。”

打造“代销超市”

业内人士普遍预计，压降理财业务的趋势将推动中小银行在两大方向寻求发展：一是深耕本源业务，二是积极拓展代销业务。

“对于小银行来说，压降理财业务规模符合中央金融工作会议提出的严格中小金融机构准入标准和监管要求。未来小银行应立足本地差异化发展，更加专注于信贷本源业务，实现客户的进一步下沉。”曾刚表示。

在息差收窄趋势下，理财业务为中小银行提供了一定的非利息收入。不过，在曾刚看来，一些中小银行开展理财业务的主要目的不是为了赚钱，而是为了满足客户全方位、多样化需求，增强客户黏性。

“很多银行会依据客户需求，量身定制理财产品。若该业务被清理，那些尚未设立理财子公司的银行只能做代销，这无疑会限制其为客力量身定制产品的能力，从而削弱它们在市场上的竞争力。”曾刚说。

对于这些中小银行而言，代销或成为未来业务增长的新途径。“失去理财这一抓手，会增加中小银行业务拓展的难度，使得它们在维护和拓展价值客户方面只能借助代销和传统存款类业务等营销手段。为维系存量理财客户，中小银行将进一步向代销业务发力，借此弥补失去自营理财业务的不足。”上海金融与发展实验室特聘高级研究员任涛告诉记者。

普益标准研究员郑哲涵表示，在代销业务发展新时代，机构面临着“选品能力”和“风险监控”两大挑战。“选品能力”挑战，即如何选择风险更低、业绩更优、前景更好的理财产品。而“风险监控”挑战，即对代销理财产品的破产、回撤等如何做到风险的监测和控制。

在郑哲涵看来，中小银行需要根据服务区域内客户特征、投资需求、风险偏好等制定适用于本区域的选品方案，更要有合理健全的理财产品评估体系和评价模型，能够综合产品历史业绩、资产配置、投资策略等因素选出最适合的理财产品。

在风险监控方面，代销机构对理财产品做到及时有效的风险评估和预警是必要的。好的风险预警和及时的风险规避能够有效帮助代销机构为客户减少损失，避免可能的客户流失并强化客户黏性，因此需要建立科学有效的风险预警体系，实现对利率风险、信用风险、策略风险、市场风险等及时的监控和预警。

“中小银行应抓住理财产品销售暂未对第三方代销机构（互联网平台等）开放的时间窗口，建设和完善代销系统，培养专业的产品经理和理财顾问，大力发展理财产品及其他金融产品代销业务，将自身打造成为‘金融产品超市’，努力抢占财富管理大市场的先机。”招联首席研究员董希淼说。

光大永明资产党委书记、总经理程锐：聚焦“新质”关键发展领域 加大多元化支持力度

● 本报记者 赵白执南

作为经济减震器和社会稳定器，保险资金在加速培育发展新质生产力方面注定将发挥重要作用。

对此，光大永明资产党委书记、总经理程锐近日在接受中国证券报记者专访时表示，从光大永明资产来看，可以重点在科技创新领域、绿色金融与可持续发展领域以及技改优化传统行业发展模式方面对新质生产力发展予以支持。该公司将聚焦关键发展领域，加大对包括一级股权、二级股票市场融资在内的多元化支持力度。

聚焦三大领域发力

“光大永明资产深入研究新质生产力的内涵和范畴，总结汇总了符合新质生产力要求的行业，研究了此类企业发展阶段和融资需求特点，结合保险资金投资运用特征，思考



光大永明资产党委书记、总经理 程锐

如何以多种形式积极投资支持新质生产力企业。”程锐说。

在程锐看来，可以通过紧密跟踪国内外新质生产力发展趋势和进展，结合行业和公司基本面，在资金支持和金融服务等多方面为发展新质生产力做贡献。

对于支持新质生产力的方向和重点，程锐认为，在于科技创新领域、绿色金融与可持续发展领域以及技改优化传统行业发展模式。

比如，在绿色金融领域，他表示，保险资管机构应积极发行、管理和投资绿色金融产品，如绿色保债、绿色ABS、绿色债券、绿色基金等，支持节能减排、清洁能源、环保技术等领域的发展。同时，发展新质生产力不是忽视、放弃传统产业，而是用新技术改造提升传统产业，积极促进产业高端化、智能化、绿色化。

“保险资管行业应优化投资结构，减少对传统高污染、高能耗行业的投资，转向支持传统

产业的升级。通过资产配置的调整，促进产业结构的优化，提高资本的使用效率和投资回报。”程锐说。

基于上述理念，程锐介绍了光大永明资产现有对新质生产力的支持情况。他表示，光大永明资产结合投融资两端现实，确定了以人工智能、半导体、生物医药、新能源、高端装备、低空经济等为重点方向的投资策略，并成立了专门的研究小组，分别有对应的投资经理负责投资实践。

加大多元化支持力度

展望未来，程锐对记者说，光大永明资产将通过更多金融产品和服务的创新，支持战略性新兴产业的发展。加大研究力度出台更多有抓手、能落地、可赋能、有跟踪的举措，加大对新质生产力发展进行支持。

“我们将聚焦关键发展领域，包括集群强链补链、优质企业梯度培育、数字化转型、绿色

低碳发展、开放合作等方向，以加大多元化支持力度。争取与产业规划部门、行业协会、科研院所、专业投资机构等建立合作关系。同时，为新质生产力集群提供组合类资管产品，定向投资科技创新类企业，在风险总体可控的前提下，加大一级股权、二级股票市场的融资支持。”程锐透露。

他还表示，光大永明资产还将围绕科技型企业和战略性新兴产业全链条、全生命周期的多样化需求，推动开发和提供相关金融产品和服务，以满足新质生产力各阶段的特殊融资结构和需求，提升产业链协同优势。

从公司自身来看，程锐表示，光大永明资产也将加大科技资源投入和业务数字化转型的力度，持续提升投资管理能力和金融助力新质生产力的发展蓄势赋能。同时，针对新质生产力领域投融资业务的风险特点，进一步梳理风险偏好和风险容忍度，优化完善风险评估和管理体系，确保权益投资、债权投资、另类投资与发行的安全性和合规性。



保险资管服务新质生产力

