

# 联创产品即将上架 中小银行与理财公司竞合迈入新阶段

自多家未设立理财公司的银行（以下简称“非持牌银行”）收到压降自营理财规模的监管要求以来，其中一些银行在根据自身资源禀赋进行结构性压降的同时，也在寻求与理财公司的合作。据了解，它们的合作主要有两种模式：一是非持牌银行仅作为理财公司的产品代销平台；二是非持牌银行将自己的客户和资产推荐给理财公司，理财公司根据银行需求，开发定制化产品。记者最新获悉，后一种合作模式即将进入新阶段，由理财公司与非持牌银行共同开发的产品最快将在11月底上架。

此外，理财牌照竞争格局也出现新变化，部分银行因获批牌照无望而选择放弃，但沪农商行、成都银行等几家理财规模居前的银行仍在积极筹备。还有部分单独申请理财牌照无望的银行，准备联合所在省级行政区域内其他中小银行，共同申请牌照。

● 本报记者 李静



视觉中国图片

## 联手谋划产品

“我们预计，与理财公司合作的联创理财产品最快将于11月底面世，这在业内是一项创新举措。”北方地区某城商行资产管理部负责人向记者透露。

据了解，联创理财产品的运作机制是，非持牌银行向理财公司推荐资产，双方共同筛选并确定资产白名单，比如对非标资产实施共同准入，由理财公司纳入这些资产并发行产品，随后由非持牌银行进行全额代销。

“我行的自营理财产品很受客户欢迎。若客户未能购得自营理财产品，我们才会引导他们考虑我行代销的其他机构的理财产品。如果我们仅作为理财公司的产品代销渠道，一旦理财公司不重视渠道端，或者有一两期理财产品表现不佳，可能会削弱客户对我们的信任，从而造成客户流失。”上述城商行资产管理部负责人表示。

“通过共同开发产品，我们既能维护品牌，又能留住客户。我们将在联创产品中引入我们熟悉的本省非标资产，可在确保资产安全性的前提下提供更高的收益率，这类产品相较仅投资标准债券的理财产品将更具竞争力，也更符合我行客户需求。”上述城商行资产管理部负责人说。

据悉，该城商行仍在积极申请理财公司牌照，若最终未能获得牌照，该行将迅速转型为买方投顾以及资产采集方。

记者了解到，非持牌银行和理财公司共同开发产品，是当前一种常见的合作模式。“经济

发达地区、欠发达地区的客户情况不一样，大银行、小银行的客户情况也不一样，银行自身诉求同样有差异。比较好的合作模式是，我们以专业的资产管理人身份参与合作，非持牌银行则发挥自己在获取资产及客户资源方面的优势。”北方地区某股份行理财公司人士告诉记者。

对于另一种合作模式——非持牌银行仅作为理财公司的产品代销渠道，多家城商行和农商行人士向记者表示，他们的产品在当地具有很强的品牌效应，这种效应是长期积累的结果，银行不愿意舍弃。对于在当地有明显品牌效应的非持牌银行来说，他们并不愿意仅作为产品代销渠道。

此外，相较产品代销合作模式，共同开发产品的合作模式更有利于非持牌银行资产管理部员工实现自我价值。“如果非持牌银行仅做产品代销，那么该行的资产管理部就没有存在的必要，这个部门的员工可能需要转入零售部或金融市场部。”南方地区某城商行理财公司副总裁说。

## 各显神通争牌照

记者从业内获悉，理财公司牌照的竞争格局出现新动向，部分银行认为牌照获批无望而选择放弃，但沪农商行、成都银行、成都农商行、吉林银行、长沙银行、中原银行等几家牌照获批可能性较大的银行仍在积极筹备中。

这些银行之所以备受关注，原因在于它们在未设立理财公司的银行中，理财规模居前。据中国证券报记者根据中国理财网与各家

银行2024年半年报数据进行不完全统计，截至今年6月末，有存续理财产品的城商行与农村金融机构共211家，其中理财规模超500亿元的银行有20家左右，沪农商行以1805亿元居第一位，成都农商行、成都银行均超700亿元，中原银行、吉林银行等均接近700亿元。

此外，在所处的省级行政区域内具有较强的品牌影响力；所在区域尚无理财公司，需要设立一家理财公司以满足当地居民的理财需求，如东北地区、中原地区尚无理财公司；所在地区的政府积极支持；整体经营质效良好等，也是上述银行在理财公司牌照争夺战中备受关注的理由。

事实上，监管部门提出压降银行自营理财业务规模要求，旨在让不具备开展此类业务能力的银行有序退出。“运营一家理财公司成本较高，我们每年在系统研发上的投入高达数千万元，成本高昂；同时，一些银行在投资管理和风控方面也未达到要求，可能是出

于这些原因，监管部门要求部分银行有序退出自营理财业务。”上述城商行理财公司副总裁说。

“头部城商行的理财业务能力相对较强，这类城商行也率先收到了自营理财规模压降要求，并按要求向监管机构报送压降计划。提交自营理财规模压降计划有助于监管机构了解情况，未来也可能据此再批准几张理财公司牌照。但其他银行尤其是大部分农商行，可能并不具备开展自营理财业务的条件。对于这类银行，一个较好的途径就是在区域内进行整合，像杭州联合银行那样，待规模扩大、投资管理能力增强、抗风险能力提升后，再申请理财公司牌照。”南方地区某城商行副行长表示。

此外，记者了解到，在某些省份，单家银行的理财规模在全国范围内并不突出，这些地区更倾向于由当地理财规模最大的银行牵头，联合其他银行共同申请理财公司牌照。

## 结构性压降理财规模

为完成自营理财规模压降要求，记者了解到，当前多家中小银行正根据自身资源禀赋实施结构性压降策略。上述城商行副行长表示，该行自营理财总规模逐步缩减，其中现金管理类理财产品是重点压降对象，而资产组合久期较长的理财产品规模反而在增长。其原因在于，非持牌银行的现金管理类理财产品相较理财公司的日开型固收类理财产品缺乏竞争力，而久期较长的理财产品则能凸显该行的投资能力。

需要说明的是，日开型固收类理财产品与现金管理类理财产品均支持每日申赎，可满足客户的高流动性需求。不同点在于，相较现金管理类理财产品，日开型固收类理财产品受到的限制较少，可以通过加杠杆、拉长久期、信用下沉等策略提高收益率，若管理人能实现较高收益率并控制好净值波动，那么这类产品将具有明显竞争优势。

然而，日开型固收类理财产品的管理难度较大，理财公司和非持牌银行现有人手难以满足管理需求。因此，理财公司常将过半资金委托给信托公司、券商等通道方进行组合管理和流动性安排。而非持牌银行则因特殊目的载体（SPV）额度限制，难以开展此类委外业务。“我行主要通过代销理财公司的日开型固收类理财产品来满足客户对高流动性产品的需求。同时，市场上仍存在配置存量保险协议存款及存量手工补息存款的理财产品，其业绩表现优于同类产品，这类产品是我们代销的优选。”上述城商行副行长说。

该城商行重点发展长期限理财产品，原因在于此类产品有助于管理人提升债券投资能力，展现投资特色，从而提高客户黏性。上述城商行副行长表示：“我们的客群对定期存款有大量需求，但当前银行为了压降负债成本，3年期、5年期的定期存款利率普遍降到2%以下，而我们1年期理财产品的年化收益率在2.5%左右，对于我行客户来说，这是很好的存款替代产品。”

在压降理财规模的过程中存在诸多挑战。例如，理财产品的生命周期并非银行单方面可控，需要客户主动退出才能实现理财规模平稳压降。此外，中小银行持有的债券期限多为3至5年，而要在2026年底前实现自营理财规模清零，就需要提前处置这些资产，不少债券的流动性较差，银行将不得不降价抛售，反映到理财产品端就是净值下跌。

上海金融与发展实验室主任曾刚表示，一些中小银行寻求与理财公司合作，将客户与资产推荐给理财公司，这有助于中小银行实现自营理财规模有序压降，达成自营理财规模清零的目标。

# 风雨中的“海上甜甜圈”：保险为“蓝色粮仓”撑起保护伞

● 本报记者 赵白执南

在广东省湛江市雷州市流沙湾的一片深远海养殖渔场上，头戴斗笠的工作人员正冒着密密麻麻的雨点将金鲳鱼捞出水面。受台风影响，一些金鲳鱼“翻白肚”了，及时捞出可以避免对水质和其他养殖鱼产生影响。

“渔业生产就是看天吃饭。一个号称‘海上甜甜圈’的圆形重力式深水网箱，可投放10万尾鱼苗，成本几十万元甚至上百万元。”湛江市海边姑娘农业科技有限公司负责人梁欣颖对记者说，“本来就是高投入，遇上自然灾害，简直是雪上加霜。幸亏公司从去年开始投了气象指数保险，挽回了一些损失。台风登陆后不久，就收到了400余万元理赔款。”

据人保财险湛江分公司重要客户经理江婷介绍，海洋牧场建设面临投资金额大、自然灾害风险高、养殖水产品价格波动大等难题。人保财险持续加大保险产品供给，优化风险减量服务，为产业发展提供全方位风险保障，满足“蓝色粮仓”保障需求。

## 全方位探索 加大产品供给

记者了解到，近年来，湛江市构建水产发展新格局，推进现代化海洋牧场建设，运用多种现代化养殖装备赋能渔业。除了上文提及的重力式网箱外，还有桁架式养殖平台、“恒隼一号”半潜式矩形柱稳式养殖平台等。

梁欣颖向记者介绍，公司在流沙湾海洋牧场有58个重力式网箱参保，每个保额100万元，保费10万元，其中政府补贴6万元，公司自付4万元。保险赔付款可以有效帮助公司迅速恢复生产。

理赔解决了梁欣颖的燃眉之急。然而整体来看，深远海养殖装备保险对财产险公司而言还是一个刚刚开始探索的领域。

江婷坦言，目前财险条款对于水上漂浮物

海上风险非常大，目前这方面保险保障还在探索阶段。任何一家财产保险公司想在海洋牧场、深远海养殖装备方面做点贡献，都需要找全球再保险公司来分散风险。

不太适用，公司需要针对被列为水上漂浮物的深远海养殖装备重新做风险评估，从而开发出适合的保险产品。“虽然‘恒隼一号’与一般意义上的船长不太一样，但它也在申请船只证，获得船只证后对它的保障就可能进一步与财产险板块中的船舶险挂钩。我们与湛江湾实验室的设计师做了深入沟通，针对‘恒隼一号’及其一系列养殖装备做专门保障。”

对深远海养殖装备保险的探索，揭开了海洋牧场建设面临的诸多难题的一角。江婷表示，当下，海洋牧场建设需要攻克不少难题，比如建设投入大、运营成本高、见效慢。当前广东省建设海洋牧场的重力式深水网箱平均造价约60万元/个，桁架式大型网箱平均造价约2000万元/座，养殖设备的成本回收期长。

易受自然灾害侵袭、水产品价格波动大也是海洋牧场建设面临的难题。“海洋牧场养殖水产品供求关系变化大，导致其价格波动明显，价格形成机制还不够完善，深远海养殖品种的选择和消费市场开拓也是一个难题。”江婷说。

对此，人保财险正不断加大现代化海洋牧场专属保险产品的创新力度。据人保财险广东分公司相关负责人介绍，该公司已累计开发水产养殖保险产品46个，除传统海产品养殖、气象指数类产品外，还探索研发了海产品价格指数、种苗、鱼饲料期货指数、海洋碳汇等创新产品，产品库基本覆盖淡水、咸淡水、海水、深海网箱等多种养殖模式。

2024年以来，中国人保累计为湛江海洋牧场建设提供海水养殖风险保障5.24亿元，包括为456个重力式网箱提供养殖和装备财产风险保障，为“恒隼一号”深海养殖平台提供研发责任风险保障等。

## 以科技赋能 探索风险减量

在湛江湾实验室渔业指挥中心，记者看到一块监测大屏正在“直播”广东海威农业集团有限公司养殖平台不同位置的鱼群情况，并监测气象、水质、流速等指标。大屏幕显示的海水颜色十分鲜亮，鱼游入摄像头覆盖范围，均会被识别框定。

“被框出来的鱼表明被监测系统识别到了，我们可以据此对养殖鱼数量进行统计。有外来物体进入网内也会被摄像头识别后报警，这项功能可以用来发现偷盗。”湛江湾实验室智慧渔业研究中心实习研究员杨靓向记者介绍，由于海水光线折射的原因，摄像头原始拍摄画面会发绿发暗，实验室通过对其搭载智能算法，实现了图像实时增强，所以监测屏幕上的鱼群状况才能被观者一览无余。

这样的监测系统也是运用科技手段实现风险减量的缩影。记者了解到，去年人保财险广东

分公司承保的政策性海水网箱水产养殖风灾指数保险赔付率超过120%。对于保险公司尚不熟悉的海洋财险而言，自然灾害的发生无法避免，但探索最大限度减小损失十分重要。

原银保监会办公厅此前印发的《关于财产保险业积极开展风险减量服务的意见》指出，风险减量服务对于提高社会抗风险能力、降低社会风险成本具有积极作用。《意见》要求财产保险公司积极提供风险减量服务；积极协助投保企业开展风险评估、教育培训、隐患排查、应急演练、监测预警等工作。

据人保财险广东分公司相关负责人介绍，该公司践行“保险+风险减量服务+科技”新商业模式，引入地理信息系统、大数据分析等新技术手段，建立海洋牧场保险全流程风险减量服务体系，以提升现代化海洋牧场防灾减损的效用，包括升级“粤农保”海域底图，对全省水域数据实行空间化、数字化、系统化管理，精准定位养殖标的空间位置，为验险验标、精准投保理赔夯实数据基础；做好风险监测预警，加强与海洋科技企业合作，建立“粤农保-粤海保”渔场云养殖平台，运用卫星遥感数据和历史航飞地图，提取深水网箱及浮筏渔排区域卫星影像图，为海洋牧场网箱提供定位及风险预警等服务等。

“海上风险非常大，目前这方面保险保障还在探索阶段。任何一家财产保险公司想在海洋牧场、深远海养殖装备方面做点贡献，都需要找全球再保险公司来分散风险。”江婷表示，在开展海洋风险模型研究方面，人保财险联合瑞士再保险公司、广东海洋大学分别成立大湾区农业保险创新实验室、大湾区农业保险研究中心，联动研发现代化海洋牧场灾害损失评估模型，为海洋巨灾等保险产品开发夯实数据基础。

## 提升综合金融服务水平

支持海洋牧场“蓝色粮仓”的一揽子综合

保险体系还在不断完善当中。

金融监管总局财产保险监管司近期在答复网民关于“加大农业生产保险投入力度”的建议时表示，将继续加强政策研究，推动保险产品服务创新，丰富水产养殖保险供给；指导保险业坚持以需求为导向，加快水产养殖保险业务模式和产品服务创新，开发优化适合水产养殖经营风险的风险保险产品体系。

“养鱼的最怕什么？鱼被偷了。”江婷说，人保财险正在根据市场需求，继续与当地农业部门协商，开发海洋牧场养殖防盗保险。同时，加快开发现代化海洋牧场巨灾保险产品，与现有的政策性险种互为补充，构建多层次的海洋灾害风险分散机制。

安全生产相关保险保障也很重要。江婷透露，人保财险正积极为现代化海洋牧场的海上养殖设施、海洋养殖工船、货物运输、从业人员、融资增信等提供财产安全、水上货物运输、水产品质量安全、渔业安全生产、船上从业人员人身意外等一揽子综合风险保障，降低渔业安全生产责任风险。

此外，保险在助力科研方面也有所作为。人保财险还充分利用“中国人保粤港澳大湾区知识产权信息中心”功能，为海洋牧场创新研发提供知识产权保护。

记者了解到，除保险保障外，中国人保还与各类金融机构合作，提升综合金融服务水平。人保财险广东分公司相关负责人介绍，该公司已与雷州农商行、中国银行湛江分行签署合作协议，开启“产业+保险+信贷”金融服务合作模式。今年1月，首笔现代化海洋牧场保单增信贷款成功发放，为湛江市海边姑娘农业科技有限公司提供了300万元融资贷款，为企业生产经营提供流动资金。

海洋经济发展前景广阔。在保障海洋牧场建设安全方面，保险业正大展身手，为“蓝色粮仓”织密保障网。