公布“豪华”助贷机构名单 外资银行寄望消费贷

近日，东亚银行（中国）披露了该行互联网贷款业务合作机构名单，包括前海微众银行、蚂蚁智信、支付宝等机构。中国证券报记者梳理发现，7月以来，富邦华一银行、韩亚银行（中国）、开泰银行（中国）、友利银行（中国）等多家外资银行公布了互联网贷款合作机构名单，合作机构类型包括民营银行、消金公司、互联网平台、融资担保公司等，合作范围主要涉及贷款获客与营销，运营服务，线上、线下催收等业务。

在业内人士看来，外资银行与助贷平台联手的原因主要有两个方面：一是《关于加强商业银行互联网助贷业务管理提升金融服务质效的通知》即将正式施行，外资银行加速推进互联网贷款业务的合规性调整；二是外资银行在开展贷款业务时，面临场景嵌入不足、客户基础薄弱、运营经验匮乏、数据积累有限等短板，与助贷机构合作是外资银行深化贷款业务本土化布局的有力举措，有利于拓展中国市场，特别是为消费信贷业务寻求新的增长点。

● 本报记者 石诗语

视觉中国图片

多领域实现合作

记者梳理发现，东亚银行（中国）、韩亚银行（中国）、富邦华一银行、开泰银行（中国）等多家外资银行公布了互联网贷款合作机构名单。其中，富邦华一银行披露的合作机构较多，共计52家。外资银行与助贷公司的合作范围主要涉及贷款获客与营销，运营服务，线上、线下催收等业务。

多家民营银行出现在外资机构的合作名单中。例如，百信银行是开泰银行（中国）的合作机构之一；新网银行、网商银行出现在富邦华一银行的合作名单中；前海微众银行与富邦华一银行、东亚银行（中国）、开泰银行（中国）等外资银行均有合作。

持牌的消金公司、小额贷款公司也是外资银行的重要合作伙伴。例如，马上消金、海尔消金、度小满小额贷款、蚂蚁消金等均在多家外资银行的合作名单中。

大型互联网平台，例如支付宝、银联数据、唯品会、哈啰普惠科技等均与多家外资银行展开合作。同时，深圳智领星辰科技、云瀚信息科技等助贷机构也是外资银行合作的常客，这些公司背靠字节跳动、京东等头部互联网平台。

此外，融资担保公司等增信服务机构在外资银行的合作名单中也占据了较多席位。例如，在富邦华一银行披露的52家合作机构中，融资担保公司有27家；开泰银行（中国）的14家合作机构中有5家为融资担保公司。

“外资银行引入融资担保公司、保险公司等合作机构，可通过风险共担机制降低信用风险。”某头部消金公司相关业务负责人告诉记者。

从产品类型看，外资银行参与的互联网贷款产品多为个人信用消费贷产品。例如，友利银行（中国）公布与云瀚信息科技合作的产品为京东金条。

合作动力来自何处

记者了解到，外资银行近期密集发布互联网贷款合作机构名单，与将于10月1日起正式施行的助贷新规有关。

金融监管总局今年4月发布的助贷新规提出，近年来，部分商业银行借助外部互联网平台发放贷款的互联网助贷业务快速发展，在提升贷款服务效率的同时，也暴露出总行管理不到位、权责收益不匹配、定价机制不合理、业务发展不审慎、金融消费者权益保护不完善等问题。

助贷新规明确要求，商业银行开展互联网助贷业务，应当坚持总行集中管理、权责收益匹配、风险定价合理、业务规模适度的原则；应当加强平台运营机构、增信服务机构准入管理，审慎制定准入标准，有效实施尽职调查，从严审批。商业银行总行应当对平台运营机构、增信服务机构实行名单制管理，通过官方网站、移动互联网应用程序等渠道披露名单，及时对名单进行更新调整。商业银行不得与名单外的机构开展互联网助贷业务合作。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示，外资银行披露互联网贷款合作机构名单，旨在响应助贷新规等文件精神，一方面能够通过透明的信息披露提升同业合作质量，另一方面能够强化金融消费者保护工作，从源头规避不在名单当中的助贷机构仿冒持牌机构作出侵害消费者权益的举动。

上述头部消金公司相关业务负责人告诉记者：“外资银行公布互联网贷款合作名单，除了作出合规性表态外，还可解决其本土业务短板的问题。外资银行在华发展互联网贷款业务时，面临本土场景缺失、运营经验不足、数据积累有限等困境。通过与头部互联网平台、民营银行、消金公司等机构合作，可获取较大的流量入口，补齐自身短板。”

招联首席研究员、上海金融与发展实验室副主任董希淼表示，外资银行布局互联网贷款业务，主要是为了拓展中国市场特别是消费信贷业务，寻求新的利润增长点。部分外资银行通过联手内地助贷平台，弥补自身在客户基础、渠道网点、数据积累、场景嵌入等方面的不足，快速切入潜力较大的消费信贷市场，这是外资银行深化中国市场本土化战略的重要举措。

挑战与风险犹存

业内人士认为，外资银行与助贷机构合作伴随着一定的风险。

董希淼告诉记者：“在助贷新规之下，如何确保外部合作机构的合规风控能力，是当前外资银行面临的核心挑战。此外，在头部效应集中的市场格局中，如何构建自身独特的竞争力并平衡好与传统优势业务的关系，是外资银行必须面对的课题。”

“外资银行需警惕合作助贷机构的合规问题所带来的风险外溢。部分外资银行由于缺乏本土数据，而高度依赖合作方的风控模型，在风控上缺乏主动管理能力。此外，在助贷新规下，助贷公司的高息业务被限制，叠加外资银行合规成本加大，比如外资银行需投入更多资源按照监管部门要求评估助贷公司的合作资质，保持合作名单动态更新，因此合作模式盈利的可持续性仍待观察。外资银行需在运营本土化、风控自主化等方面加快布局，力求实现突破。”上述头部消金公司相关业务负责人说。

董希淼建议，在拓展中国内地信贷市场时，外资银行应坚持两手抓：一手抓外部合作，并加强对合作机构的约束，提高业务合规性和稳健性；一手抓内部建设，建设并完成自身的互联网渠道，提高互联网贷款的自营能力。

多位业内人士告诉记者，与助贷机构开展合作时，外资银行应当严格对标助贷新规等监管文件精神，明确互联网助贷业务主责部门，制定稳健合理的业务发展规划，建立科学审慎的风险管理指标体系，对银行整体助贷业务加强管理，并针对不同平台、不同产品的规模、增速、集中度、不良贷款率、不良贷款形成率、代偿赔付率等指标实施严格管理；同时，加强平台运营机构、增信服务机构准入管理，审慎制定准入标准，对合作机构的业务质量、营销手段、客诉率等重点指标实施有效尽职调查，应当与平台运营机构、增信服务机构签订要素完整、分工清晰、权责对等、公平合理的合作协议。

上市险企渠道变局：个险承压 银保快速增长

● 本报记者 陈露

当前，人身险行业渠道格局正加速分化。从上市险企披露的最新数据来看，尽管个险渠道业务仍是五家人身险公司保费收入的主要来源，但增速出现放缓，多家公司个险渠道长险首年保费下滑。与此同时，五家人身险公司银保渠道的保费规模与新业务价值实现双提升。

业内人士认为，“报行合一”落地、银保合作限制放开，叠加银保渠道的低基数，共同推动上市险企寿险业务银保渠道业绩实现快速增长。展望未来，险企将进行多元化渠道布局，以实现业务稳健发展。

银保渠道表现亮眼

五大上市险企披露的2025年半年报数据显示，上半年，多家人身险公司银保渠道表现较为亮眼，部分险企银保渠道新业务价值同比增长超100%。

根据五大上市险企半年报，上半年，平安寿险银保渠道新业务价值59.72亿元，同比增长168.6%；中国人寿银保渠道总保费724.44亿元，同比增长45.7%，新单保费358.73亿元，同比增长111.1%；新华保险银保渠道实现长期险首年保费249.39亿元，同比增长150.3%；太保寿险银保渠道实现规模保费416.60亿元，同比增长82.6%；人保寿险银保渠道实现新业务价值29.24亿元，可比口径下同比增长107.7%。

2024年5月，监管部门发布通知，取消银行网点与保险公司合作的数量限制。在此背景下，多家保险公司深化与银行的合作，合作网点数量持续增加。比如，截至2025年6月末，太保寿险期缴举绩网点总数达1.3万个，同比增长28.9%，月均期缴举绩网点数同比增长70.2%，其中国有大行网点增速高达164.9%；中国人寿银保渠道持续拓宽与银行的合作，网点经营提质扩面，合作银行突破百家；新华保险已与52家银行开展代理合作。

在银保渠道业绩快速增长的同时，多家险企的个险渠道承压。除新华保险外，其他四家人身险公司个险渠道长险首年保费出现不同程度下滑。

银行与头部险企双向奔赴

业内人士认为，“报行合一”提升了银保渠道的业务价值。同时，在监管部门取消银行网点与保险公司合作的数量限制后，保险公司积极加大银保渠道布局力度，带动银保渠道业务快速发展。

对外经济贸易大学保险学院教授王国军表示，银行代理保险产品“1+3”合作限制取消后，险企可与更多银行深度绑定，消费者选择增多，使得银保渠道业务得以快速发展。同时，监管部门推动产品从短期趸交向长期期交切换，银保渠道的新业务价值显著抬升。

华创证券金融业研究主管、首席分析师徐康表示，自2023年四季度开始施行的“报行合一”，2025年从银保渠道向个险渠道铺开。受个险营销体系改革影响，以及向分红险转型的初期销售难度较大，个险队伍规模整体有所下降，同时渠道新单保费增长放缓。相比之下，银保渠道得益于低基数，且银行拓展中间业务收入诉求依旧较强，在2025年上半年展现出较强的销售动能。

中信建投非银金融及金融科技首席分析师赵然认为，对银行来说，“报行合一”的实施、“1+3”合作限制解除，银行可以同时销售更多保险公司的产品，并且各家保险公司提供的费率差异大幅缩减，这时银行视角下的银保合作就会回归“以客户为中心”的本源。

多元化渠道布局

银保、个险渠道均是人身险公司的重要销售渠道。展望未来，业内人士认为，保险公司的渠道布局并不是非此即彼，保险公司将在发展个险渠道的基础上更加重视银保渠道，通过多元化渠道布局，提升业务发展稳定性，更好实现新业务价值的长期稳健增长。

中国人寿管理层表示，个险渠道将继续发挥核心渠道作用，通过营销体制改革推进专业化、职业化、年轻化转型，同时推动业务多元发展。新华保险管理层表示，将以专业化、职业化为队伍建设目标，持续深化营销队伍改革创新实践，着力提升营销队伍销售水平，优化队伍招募模式。

对于银保渠道发展，中国人保管理层表示，将紧盯客户需求，不断完善产品体系，在聚焦保险保障的基础上，更好地满足客户多元化需求。下半年会加大银保产品的创新力度，巩固深化与重点银行的业务合作。

基金费率改革或影响短债基金 理财公司考虑三大替代路径

● 李静 李蕴奇

近日，证监会就《公开募集证券投资基金销售费用管理规定（征求意见稿）》公开征求意见，拟针对不同持有期限设置基金赎回费率下限。业内人士认为，此举或提高短期持有基金的赎回成本，进而影响短债基金等高流动性产品的投资价值。

作为短债基金的重要机构投资者，理财公司正积极寻求应对之策。中国证券报记者从业内获悉，理财公司主要考虑三条替代路径：直接进行债券交易、通过专户配置债券、投资债券ETF及同业存单指数基金。

短债基金持有成本或提升

征求意见稿针对不同持有期限设置了基金赎回费率下限：对持续持有期少于七日的投资者，收取不低于赎回金额1.5%的赎回费；对持续持有期满七日、少于三十日的投资者，收取不低于赎回金额1%的赎回费；对持续持有期满三十日、少于六个月的投资者，收取不低于赎回金额0.5%的赎回费。

业内人士认为，征求意见稿意在引导投资者进行长期投资，但对于部分将债券基金作为流动性管理工具或交易工具的投资者而言，赎回成本或增加，进而压缩投资者实际的持有收益。

换言之，以短债基金为代表的高流动性产品，其投资价值恐将受到影响。中信证券首席经济学家明明认为，短债基金的底层资产以短期债券为主。在低利率环境下，票息收益本就有限。根据征求意见稿，基金赎回费率或上调，这将增加投资者的短期持有成本，进而削弱该类产品在流动性管理和交易工具方面的价值。

“出于流动性管理和增强收益的考虑，理财公司通常会配置相当比例的短债基金。不过，各家公司的配置比例存在较大差异。”某理财公司人士告诉记者，征求意见稿短期内不会对公司的配置行为产生实质性影响。但从长期来看，机构可能减配该类基金。

债券ETF或承接部分功能

银行业理财登记托管中心数据显示，截至6月末，理财产品投资资产合计32.97万亿元，其中投向公募基金的规模为1.38万亿元，占总投资资产的4.2%。相较去年底，该比例增加1.3个百分点。

从产品类型来看，债券型基金是理财公司资产配置的主角。明明表示，各类型的债券型基金在理财公司的资产配置中，被赋予了不同的功能定位，中长期纯债基金作为底仓配置，短债基金用于调节流动性，指数化基金作为工具化产品，“固收+”基金与可转债基金则提供收益增厚功能。

业内人士认为，若理财公司降低短债基金配置，产生的缺口或由同业存单指数基金及债券ETF来填补。具体来看，同业存单指数基金有望扮演流动性管理的重要角色；在债券交易工具方面，债券ETF凭借其交易便捷、底层资产透明度高等优势，料吸引更多理财资金。此外，征求意见稿对中长期纯债基金影响有限，主要原因在于该类产品通常被作为底仓持有，理财公司看重的是其税收优惠带来的成本优势及长期配置价值，持有期限普遍较长、申赎频率低。

不过，上述理财公司人士强调，若选择债券ETF替代部分短债基金，理财公司需承担系统改造与适配成本，还要考虑底层资产中的信用债是否纳入机构白名单等问题。

替代方案尚存挑战

除了上述方式，该理财公司人士还提到另外两条替代路径：一是直接开展债券交易，但面临交易灵活性不足的约束；二是通过专户配置债券，但无法享受公募基金的税收优惠政策。

记者从业内获悉，当前理财公司配置公募基金，主要出于两方面考虑：一是理财公司业务规模庞大，与现有团队规模不匹配，而公募基金拥有专业团队、系统，能够承担理财公司部分事务性工作，如精细化的头寸管理、高效的交易询价等。通过买卖债券型基金，理财公司可以省去寻找交易对手的环节，实现快速申赎。二是资管产品管理人通常需要按照3%的税率缴纳增值税。但公募基金享受政策优待，各类债券差价收入可免征增值税，理财产品通过公募基金进行投资会产生“节税”效果。

尽管上述替代方案或多或少存在掣肘，但它们均已进入机构视野。业内人士表示，当前理财公司普遍将征求意见稿解读为利好：一方面，公募基金降费有助于降低理财公司投资公募基金的综合成本；另一方面，理财产品有望承接个人投资者对短债基金的配置需求，从而打开更大的业务空间。

地址：北京宣武门西大街甲97号 邮政编码：100031 电话：编辑部63070357 发行部63070326、63070324 广告部63072603 传真：编辑部63070483、63070480 广告部63071029 零售价格：4.00元 广告许可证：京西工商广字0019号