

■ 资管机构高端访谈

【开栏语】

“十五五”画卷着墨起笔,资管行业迈向高质量发展新征程。作为连接居民财富与资本市场的重要桥梁,资管机构正经历一场从“规模驱动”到“能力驱动”的深刻变革。在此背景下,中国证券报聚焦资管机构高质量发展转型发展成效,今起推出“资管机构高端访谈”系列报道,记录行业转型实践,传递资管正向价值,为“十五五”时期经济社会高质量发展凝聚合力。

以专业能力穿越市场周期 以长期主义厚植资本沃土

——专访南银理财党委书记、董事长谢岭南



在财富再配置浪潮中锚定方向

“作为连接居民财富与实体经济的重要桥梁,银行理财行业既承载着居民财富保值增值的初心使命,也肩负着为‘十五五’经济社会高质量发展注入金融动能的时代责任。”采访甫一开始,谢岭南就阐述了自己对银行理财行业定位的理解。

理财市场规模稳步提升,理财产品种类不断丰富,投资管理运作更趋成熟……谢岭南表示,经过二十多年的积累,特别是资管新规落地后,银行理财行业实现了规范发展。行业正朝着合规、长期化、可持续的方向良性演进。

根据《中国银行理财市场半年报告(2026年上)》,截至2026年6月末,银行理财市场存续规模33.66万亿元,较年初增长1.11%。行业发展离不开时代东风的助力。在谢岭南看来,理财行业迎来历史性发展机遇,主要体现在三个层面:

其一,居民财富再配置的窗口正在打开。存款利率持续下行背景下,居民资产配置正经历从实物资产向金融资产、从单一储蓄向多元化投资的深刻转变;其二,人口老龄化趋势下,市场对低波动稳健产品需求旺盛,叠加养老第三支柱建设带来长期资金增量空间,行业长期增长的基本面没有改变;其三,社会融资结构持续优化,直接融资占比稳步提升,科技创新、绿色转型等领域为理财资金开辟了广阔的配置空间,理财资金可深度参与资本市场建设,融入经济结构性转型进程。

但在机遇背后,行业同样面临多重挑战。“低利率叠加‘资产荒’构成双重挤压,收益率中枢不断走低,存量高收益资产到期后难以匹配到同等回报的替代标的。”谢岭南坦言,理财公司脱胎于商业银行体系,在信用债投资和流动性管理上积淀深厚,但在多资产多策略领域的投研储备尚显薄弱。

与此同时,投资者心中“保本保收益”的固有观念仍未扭转,市场一旦出现波动,理财公司的产品投诉、赎回压力便会陡增。因而,如何让投资者了解并适应理财产品净值化,对于理财公司而言,依然是一项需要长期坚持的细致工作。

存续规模超33万亿元(截至2026年6月末)的银行理财行业,已然步入净值化转型后的高质量发展阶段。在低利率与“资产荒”交织的复杂环境中,银行理财机构如何在变局中找准方向?如何在把握机遇的同时直面挑战?

带着这些问题,中国证券报记者专访了南银理财有限责任公司党委书记、董事长谢岭南。这家扎根南京的城商行系理财公司,自2020年开业以来,凭借自身特色在百舸争流的理财市场中稳扎稳打。

察势者智。在谢岭南看来,理财行业整体发展机遇大于挑战,发展方向清晰。“理财机构的高质量发展不应追求短期规模排名,而要看重自身能力的持续打磨。我们要以跨周期的思维审视业务变化,打造经得起时间和市场检验的长期能力。”谢岭南如是说。

● 本报记者 程竹 张佳琳

勤练内功筑牢发展根基

面对新形势下的市场环境,谢岭南给出了南银理财的战略答案:坚持把客户利益放在首位,以固收类产品为主,打造稳健型的普惠理财产品;以投研能力建设为核心,稳步构建多资产多策略的投资体系,通过大类资产配置平滑波动、增厚收益;用跨周期的思维审视业务变化,更侧重在市场牛熊中实现能力进化。

专业能力是理财公司穿越周期的根本。谢岭南向记者详细阐述了南银理财在产品体系、投研能力、风险管控、客户服务四个维度的发展路径。

“固收类产品是理财业务的核心根基。”谢岭南表示,南银理财坚持以固收类产品为基本盘,在此基础上着力丰富“固收+”策略,

拓展不同资产品类和投资策略,搭建适配不同风险承受能力客户的完整产品矩阵。这一思路契合行业整体特征,也可从行业数据中得到佐证——截至2026年6月末,固收类产品存续规模32.48万亿元,占全部理财产品存续规模的比例为96.49%。

投研能力建设方面,谢岭南特别强调了搭建协同统一的投研体系的重要性。“过去理财公司的投研往往分散在不同部门,信息割裂、协同不足。”他告诉记者,通过打通各条线投研人员的沟通渠道,建立自上而下宏观研判与自下而上挖掘投资机会相结合的双向联动机制,能够有效提升投研效率。与此同时,南银理财高度重视智能投研能力建设,稳步

推进AI相关技术在投研领域的应用。

在风险管控方面,谢岭南将稳健运营视为理财业务发展的底线。“银行理财行业的客户风险偏好相对偏低,我们需要在给定的风险预算内追求产品收益。”他表示,理财公司需要从传统的信用风险管控向覆盖市场风险、流动性风险、操作风险等多维度的全面风险管理机制升级。

在客户服务方面,南银理财正加速推进全生命周期陪伴式服务转型。“一方面深化客户分层经营,针对不同客群的风险偏好和现金流特征匹配差异化的产品方案;另一方面强化投后陪伴,市场出现调整时,主动与客户沟通,帮助客户理性看待短期波动。”谢岭南说。

以“五篇大文章”重构能力图谱

“十五五”时期,银行理财行业将以金融“五篇大文章”为主线,将居民财富以更加高效、精准的方式配置到符合国家战略方向的领域,同时满足居民财富保值增值的需求。谢岭南对此有着清晰的规划。

“债券端加大对科创债的参与力度,权益端积极寻找AI算力、先进制程设备等具备投资价值的科创细分方向。”谢岭南表示,南银理财正持续深化科技领域投资布局;同时积极研发和创设科创主题理财产品,聚焦科技创新、数字中国、产业升级等国家战略方向,既助力科创企业发展,也让投资者分享科技发展的红利。

绿色金融方面,谢岭南向记者描绘了多条布局路径:积极参与绿色债券投资;权益类资产投资端重点布局风电、储能、光伏等新能

源领域企业,加大对具备核心技术优势的绿色企业投资力度;积极拓展绿色金融多资产投资场景,在新能源ABS、绿色转债等领域实现突破,丰富绿色投资产品矩阵;增加绿色金融主题理财产品供给。

养老金融方面,谢岭南坦言,目前养老理财产品供给不够丰富。“理财公司可以侧重发展长久期、封闭式的养老理财产品,既满足客户对于长期资金配置的需求,也为实体经济注入长期资金。”他透露,南银理财正在组建专业研究团队,前瞻布局适配养老理财产品的投资策略,研发相关产品。

数字金融方面,南银理财重点围绕投研智能化、数据治理、智能风控三个维度推进建设。谢岭南表示,南银理财将人工智能深度嵌

入投研全流程,把投研人员的个人经验沉淀为可复用的组织智能;打通内部多源数据,建立统一数据标准与数据中台;构建穿透式、实时化风控体系,依托大数据和AI技术实现底层资产动态监测与风险提前预警。

采访临近结束时,谢岭南谈到未来发展构想。“‘十五五’时期,我们将继续坚守‘受人之托、代人理财’的业务本源,找到护航居民财富稳健增长、厚植耐心资本沃土的更好结合路径。”他说。

让居民的“钱袋子”得到更专业的守护,让长期资金更顺畅地流向科技创新、绿色发展等领域——这是谢岭南对南银理财下一个五年的期许,亦是银行理财行业服务经济社会高质量发展的应有之义。

瞄准科创企业 广发银行金融赋能大湾区产业发展

● 本报记者 万宇

在广电运通的展厅,公司自主研发的智慧网点终端、数字人民币机具、银行场景AI人形机器人等设备构建起一家“无人银行”,吸引不少客户驻足观看。在杰创智能的展厅,公司研发的电磁网捕器、AI巡防网捕机器狗、全域作战管控指挥车等“AI+安全”产品也吸引大家纷纷试用。

广电运通和杰创智能都是粤港澳大湾区人工智能领域的代表性企业。在调研中,中国证券报记者了解到,企业在发展中存在资金占压、重资产投入大等痛点,广发银行依托中国人寿集团保险、投资多元牌照资源,打出“股债贷投保”综合金融组合拳。该行将金融资源向科技创新、先进制造重点领域倾斜,从产业链强链补链到专精特新企业培育,再到人工智能赛道突围,以全周期金融服务,为湾区新质生产力发展注入源源不断的金融动能,助力广电运通、杰创智能等科技企业加大研发投入,拓展产业化落地场景。

银保投协同发力 提供综合解决方案

作为唯一一家总部设在广州的全国性股份制银行,广发银行充分发挥背靠国寿、根植湾区的优势,协同中国人寿集团旗下保险、投资板块发挥综合金融优势,聚焦国家重大战略落地,在重点领域共同发力,探索提供“股债贷投保”一揽子综合金融服务方案,积极支持地方经济发展。

广发银行创新供应链金融体系,整合应付账款、应收账款双向业务场景,依托线上化统一授信模式,将金融服务从核心企业延伸至遍布全国的上下游中小供应商,化解账期长、资金周转紧张的行业难题。面对制造企业产线技改升级诉求,银行组建专项服务团队,一企一策量体裁衣,同时主动对接政府贴息政策,切实降低企业技改融资成本,帮助企业跨越设备更新的资



汉源微电子展厅



广电运通展厅



杰创智能灭火无人机

本报记者 万宇 摄

金门槛。除信贷支持外,银保协同成为该行服务科创企业的一大特色。针对科技企业商业秘密保护、知识产权风险防控需求,广发银行联动中国人寿财险公司推出商业秘密综合保险保障计划,为科创企业研发成果筑牢风险防护屏障。

广发银行立足大湾区核心城市,聚焦制造业当家、科创金融等重点领域精准发力,以综合金融服务为大湾区高质量发展筑牢坚实金融支撑。广发银行广州分行行长孙丽娜介绍,该分行

陪伴式金融护航 助力中小企业成长

中小企业的成长壮大离不开金融机构的支持。不少专精特新中小企业具有“重研发、轻资产”的特征,对此,广发银行广州分行跳出传统抵押物思维,参与广州市“益企共赢计划”,成为首批试点银行,研究出台专属服务方案,通过综合金融服务模式为企业全生命周期提供一体化支持,创新打造“益企启航-科创贷、益企扬帆-投联贷、益企远航-新质贷”三大产品专案矩阵,把专利数量、研发投入、行业地位等科创指标纳入授信评估体系。截至7月末,广发银行广州分行已签约科技企业250余家,签约金额超106亿元,为一大批科创中小企业纾困解难。

广州汉源微电子封装材料有限公司深耕高端电子封装材料领域27年,坚持关键技术自主可控,产品广泛应用于5G通信、新能源汽车、AI算力、航空航天等关键产业链。董事长陈明汉介绍,企业多年潜心技术攻关,熬过“三年研发、五年验证、八年进大门口”的材料行业周期,但新产品迭代阶段,原材料涨价、产能扩建带来不小资金压力。

广发银行主动上门对接,不局限于看报表、看抵押物,重点研判企业技术实力和市场前景,为汉源微电子提供超2亿元综合授信额度,覆盖企业研发投入、生产经营、产能扩张中长期资金需求。同时,联动中国人寿财险,为企业投保商业秘密综合保险,守护企业核心研发机密。

“做材料的人常说:‘好焊点要先有好助焊剂’。金融就是实体经济的‘助焊剂’。”陈明汉感慨,广发银行的服务不是一锤子买卖,而是真正陪伴企业成长。

适配赛道特性 赋能人工智能产业突围

上市公司在激烈的竞争中持续迭代发展同样离不开金融机构的支持。人工智能快速发展,

对金融机构读懂产业逻辑、创新金融产品提出更高要求。孙丽娜表示:“算力、人工智能产业前期资本投入巨大,不能简单套用传统制造业信贷模板,我们要贴合行业规律创新产品,既要做好资金供给,更要发挥集团综合金融优势,在保险保障、资产盘活等方面延伸服务链条。”

广电运通深度参与数字湾区建设,业务覆盖数字政府、AI行业应用、算力基础设施等板块,参与广州政务云、广州人工智能公共算力中心建设。广发银行与广电运通建立总对总战略合作,给予超10亿元综合授信额度,打造多维度综合金融服务方案。广发银行为其核定银行承兑汇票敞口授信,帮助企业盘活流动资金,释放更多资金投向技术研发;定制结构性存款方案,提升集团沉淀资金使用效率。双方自2012年便开启合作,从VTM远程视频柜员机落地,到共建“智·5G+智能银行”旗舰网点,打造出大湾区本土银企协同赋能数字科技的标杆案例。

杰创智能实现从智慧城市集成商向AI基础设施服务商转型,自研“常青云”算力调度平台,布局大规模智算集群、Token工厂、AI安防装备业务。大规模采购算力设备、搭建智算集群带来大额重资产投入,人工智能算力领域普遍面临“前期投入大、回款周期长”难题。广发银行创新算力租赁固定资产项目贷款,将算力设备资产、下游预期回款作为授信评估依据,为企业匹配中长期融资方案。面向未来,双方还将深挖中国人寿集团协同潜力,联动保险板块提供设备财产保障,联动投资板块探索资产证券化,助力企业盘活存量算力资产,探索算力赛道可复制的金融服务范式。

从关键基础材料到人工智能算力,从专精特新中小企业到人工智能前沿企业,广发银行把综合金融服务嵌入大湾区科技企业全生命周期。面向未来,广发银行将继续紧扣大湾区产业发展所需,持续迭代科技金融产品,深化银保投协同,让金融活水浇灌科技创新各个环节,为大湾区建设世界级科技创新策源地持续贡献金融力量。