

代销新规即将实施

银行机构抓紧调整业务模式

将于今年10月1日起正式实施的《商业银行代理销售业务管理办法》(以下简称“代销新规”)已进入落地倒计时。在不足两个月的时间里,银行机构正抓紧调整代销业务模式。据了解,近日,某股份制商业银行连续两日公告披露,分别终止与“华为钱包”“宇通生活”两大第三方渠道平台的基金代销业务合作。

受访业内人士认为,此举既是商业银行对代销新规的及时响应,也传递出银行正全面强化合规经营、回归自主渠道管控的明确信号。长期来看,代销新规的实施将推动银行代销业务模式的系统性重构,倒逼银行完善代销模式及链路,提升业务质量与服务水平。

新规将推动银行代销业务进入“全流程可追溯”的监管新阶段,进一步提升行业整体合规水平。
(CFP)



业务调整节奏或加快

8月14日,某股份制商业银行发布公告称,将于2025年9月4日起终止在“华为钱包”平台代销公募基金业务合作。公告明确,已约定投业务的投资者,自2025年9月4日起将停止定投资金扣款清算。8月13日,该银行也曾发布公告称,将于2025年8月25日起终止在“宇通生活”平台代销公募货币基金业务合作。

此举传递出银行机构正全面强化合规经营、回归自主渠道管控的明确信号。”中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示,根据代销新规要求,商业银行代销产品仅限通过自有渠道,不得外包或嵌入其他机构,这意味着银行必须将代销业务纳入自身可控的渠道体系,以确保销售行为的合规性、透明性和可追溯性,这也是银行终止与第三方平台代销基金合

作的重要原因。同时,减少第三方平台合作有助于银行更好地控制销售流程中的合规风险,将代销业务迁移至自有APP也能提升客户黏性。

娄飞鹏还表示,在代销新规即将实施的背景下,银行已普遍开始审视并调整代销业务模式。未来几个月,其他银行也将陆续终止与第三方平台的代销合作,尤其是自有渠道基础较好的银行。相比之下,大型商业银行因具备较强的系统支持和客户基础,调整节奏可能会更快。

代销业务模式将重构

政策层面,3月21日,国家金融监督管理总局印发《商业银行代理销售业务管理办法》的通知,明确商业银行仅限于在本行营业网点、官方网站及互联网应用程序(APP)等本行自主运营且不依赖于其他机构的渠道销售代销产品,不得

通过外包业务流程、让渡业务管理权限、将全部或者部分销售环节嵌入其他机构应用场景等方式违规开展代销业务。

对于代销新规落地后的影响,娄飞鹏认为,短期来看,部分习惯通过第三方平台办理基金代销业务的客户需重新适应银行自有渠道操作;银行也需投入资源进行系统改造、客户引导与培训,可能暂时影响业务效率;同时,部分第三方平台可能因失去银行合作加速行业洗牌,合规能力强、销售优势突出的机构或将获得更多机会。长期而言,代销新规将推动代销业务进入“全流程可追溯”的监管新阶段,不仅有助于提升行业整体合规水平,还将倒逼银行强化APP、官网等自有渠道建设,进一步提升客户黏性与服务效率。

苏商银行高级研究员杜娟表示,银行终止与第三方平台的合作,顺应了银行财富管理策略的转向。一方面,当前多元化财富管理需求旺盛,银行正发力强

化中间业务收入。引导用户回归自营平台,有助于沉淀客户数据、完善画像,更深入挖掘需求。另一方面,银行自营平台理财产品更丰富、服务更专业,有利于打造以客户为中心的综合财富管理方案,匹配多元化产品与个性化投顾服务。从风险防控角度看,核心业务环节与管理权限回归自营,也便于银行更好地开展合格投资者筛选、投资者教育、反洗钱及数据采集等工作。

业内人士预计,代销新规落地后,银行将加速重构代销业务模式。杜娟认为,未来银行代销业务的核心竞争力体现在三方面:依托庞大客户基础,提供以客户为中心的大众财富服务;整合存款、理财、信贷、基金、保险等全品类资源,以专业视角筛选产品,打造一站式财富管理平台;通过团队建设与内外合作,提升财管、法务、财务等领域专业能力,为高净值客户提供专属财富解决方案。
(中新)

险资ABS规模增长显著 盘活存量基础资产加速

构灵活、现金流明确、基础资产日益丰富,在低利率、资产荒环境中优势凸显,成为险资、银行理财资金等配置的重要工具。

保险业内人士表示,在目前行业另类投资结构中,债权投资计划持续萎缩,瞄准存量资产盘活的资产支持计划规模取得较快增长,政策监管改革、市场环境变化等都

是驱动后者规模增长的因素。此外,其风险特性符合险资、理财等资金的偏好。

据中诚信国际报告,近年来在中保登登记的ABS基础资产类型主要为消费金融及小微贷款、供应链资产、融资租赁、基金份额、重组债权等。同时,基础资产在不断创新发展。

建信保险资管金融产品投资部人士表示,从基础资产类型看,今年上半年登记产品涵盖租赁债权、基础设施收费收益权、消费金融债权、供应链应收账款债权、商业不动产抵押贷款、小额贷款债权等资产类型,呈现多元化特点,新型资产类型及业务模式频现。

苏商银行特约研究员高政扬认为,未来险资ABS的发展,或在巩固传统领域的基础上,加速向碳汇收益权、数据资产、银发经济等新赛道延伸;更深度参与绿色金融、乡村振兴、新质生产力等领域。
(中新)

券商从业人员 向“高质高效”转型

为厘清券商从业人员队伍变化情况,分析人员队伍与业务发展的适配程度,中国证券业协会(以下简称“中证协”)近日对2021年至2024年券商从业人员的整体演变、结构调整及效能变化等展开分析。结果显示,券商从业人员队伍已进入存量盘整阶段,正从“人海战术”向“高质高效”人才战略转型。

结构优化显成效

从总量来看,截至2024年末,券商从业人员达33.57万人,较2021年末减少7003人,降幅为2.04%。头部券商表现亮眼,人数最多的公司人员规模逆势扩张至14216人,增幅达11.45%;头部券商人数占行业总人数比例提升至17.56%,这一数据变化清晰反映出行业从业人员向大中型券商集中的态势。

在人员结构方面,呈现出显著的调整特征。截至2024年末,证券经纪人数量较2021年末缩减2.7万人,降幅高达48.85%;与之形成鲜明对比的是,投资顾问增加1.2万人,涨幅17.46%;证券分析师和保荐代表人分别增加2140人和1406人,增幅分别为62.46%和19.02%。这种结构变化表明,行业向财富管理转型的步伐正在加速,同时对研究、投行业务人员的投入不断增加。

值得关注的是,人员队伍趋向经验化。2024年,行业36岁以上从业人员占比首次突破50%,较2021年提升10.05个百分点。其中,36岁至45岁群体占比达35.26%,成为行业骨干力量。从业年限分布显示,具备11年至19年工作经验的人员占比29.58%,人员队伍呈现向经验化演进的特点。

四维发力助转型

2021年至2024年,行业积极调整人力资源战略,从“追数量”向“求质量”转变,一流金融人才队伍建设取得新进展。中证协认为,未来,行业可在四方面加大工作力度。

其一,加强专业能力建设。2024年,头部券商人均营收和人均净利润分别为349.85万元和97.77万元,与同期高盛集团的人均营收839万元和人均净利润226万元相比差距显著。头部券商可继续加大人力投入,尤其是加强核心业务专业人才队伍的能力建设。

其二,增加信息技术和国际化人才储备。头部券商可有序加大科技人才队伍建设,拓宽国际化人才储备渠道,完善跨境人才培养机制。

其三,探索特色化、差异化经营之路。特别是中小券商可结合资源禀赋、区域特色等尽快找到转型突破口,在细分市场加快构建人才队伍优势。

其四,持续推进职业道德建设。行业可继续深化从业人员思想政治教育,强化人员执业能力培训,避免因能力不足引发的违规风险。
(钟欣)



新鲜有趣的金融资讯,贴心实用的理财百科,帮你打理钱袋子、为你提供好点子,热点+热度+热情——“泉州金融窗”,一个全新视角的金融天地!

公益广告
泉州晚报社



厉行节约, 反对浪费。