

中小银行“抱团”申请理财牌照

四川四家银行联合筹建理财子公司,破局监管门槛与规模困局,以“抱团”整合并重塑区域资管生态,填补西部持牌机构空白,开启中小银行协同转型新范式。



本报综合报道 近期,由四川农商银行牵头,联合四川银行、成都银行、成都农商银行共同发起设立银行理财公司的筹备工作取得关键进展。

行业研究人士指出,多家银行共同发起设立理财子公司,在资本分摊、人才聚合、区域协同方面具备优势,但同样面临挑战。

实际上,随着监管要求与银行自身业务开展情况的变化,中小银行自我管理理财规模持续缩减。在单家银行机构理财规模相对有限的情况下,中小银行联合申请理财牌照已成为多地银行的共同选择。

四行“抱团”,筹备全面启动

多位接近项目组的人士透露,专项工作组已于近期正式组建完成,4家机构均已抽调理财条线核心业务人员入驻,场地选址、制度设计、申报材料撰写等落地筹备工作全面启动。

四川某资深中小银行从业人士分析,多家省内头部银行联合申设,本质是在业内“一省一家”的导向框架下进行资源整合——以一家机构牵头统合区域牌照资源,既化解单家银行的合规压力,又避免省内多张牌照的同质化竞争。

这种模式并非没有先例可循,此前南方某省也曾发出类似倡议,但一年多来未能取得实质性进展。四川与之差异在于,发起方涵盖省级农商银行、省级城市行、省会城商行与省会农商行,客户层级与区域分布互补性强,落地概率相对更高。

不过,此次申设具体何时筹备完毕尚不确定,后续进展仍需持续关注。工作组组建只是第一步,申报材料能否通过监管审核才是真正的关键。

从行业全局看,自2023年12月浙银理财获批筹建后,理财公司牌照近三年未新增。前述四川某资深中小银行从业人士指出,这种节奏下,监管对申请材料的完整性、真实性与可行性要求很高,中小银行必须与监管部门充分沟通,及时回应监管关切,方能提高申请成功率。四川4家银行联合申设,正是以“抱团”方式补齐单家机构短板,以“组合拳”应对监管的审慎审查。

从区域维度看,目前整个西部地区仅渝农商理财一家持牌银行理财机构运营,四川本土尚无理财公司落地。这种格局与四川的经济体量明显错配——作为西部经济第一大省,四川居民理财配置需求旺盛,但本土持牌机构缺位,大量资金外流至省外理财机构,区域资管能力建设有待加强。

此外,行业研究人士认为,代销业务利润薄、客户黏性弱,且受制于产品供给方的策略调整。只有拿到自有牌照,才能真正掌握资管业务主动权。这也是4家银行在自营规模承压下仍愿投入核心骨干推进申设工作的根本原因。

门槛高企,联合破局求生

不过,虽然中小银行对申设理财公司的

需求强烈,但监管层对于申设理财公司的标准并不低。根据《商业银行理财子公司管理办法》,银行理财子公司的注册资本最低金额为10亿元;作为理财子公司控股股东的商业银行应设立理财业务专营部门,对理财业务实行集中统一经营管理;理财业务专营部门须连续运营3年以上。此外,尽管办法并无明文规定发起设立时的存续理财规模门槛,但从已获批开业的所有银行理财子公司来看,其母行在发起设立时存续理财产品规模均超过1000亿元。

据企业预警通数据,截至2026年6月末,非理财子城农商行理财规模前20名中,除沪农商行达1578亿元外,其余多数在450亿元至600亿元之间,且较上年普遍有所压缩。这意味着,若按现有获批案例的隐性规模门槛来衡量,绝大多数中小银行单独申设理财公司均不具备条件。

而在四川四家银行中,除四川农商银行因涉农业务体系特殊、理财业务分散在各法人机构中不易统计总量外,其余三家银行的理财存续规模各自距离1000亿元门槛也均有一定差距。通过联合申设,四家银行的理财业务规模可以实现“抱团”整合,从而在规模指标上达到监管层的隐含要求。

除了规模门槛,资本实力也是制约中小银行独立申设的重要因素。10亿元注册资本看似不高,但对于资本净额本就有限、净息差持续收窄的中小银行而言,意味着大量核心资本的永久性占用,资本回报压力巨大。联合申设可以将资本投入分摊到多家机构,每家银行的出资额和资本占用均显著降低,从而降低了准入门槛,使原本不具备独立申设条件的银行得以参与其中。

金融监管资深专家周毅钦对此分析指出,联合申设理财公司对于区域内底子尚可、但又不足以独立申设、且不甘心只做代销的中型银行来说,既是一根“救命稻草”,也是一个难得的战略机遇。据其此前测算,理财公司盈亏平衡点约在500亿元至600亿元之间。单家中小银行理财业务规模往往难以达到这一平衡点,独立设立理财公司将面临长期亏损的风险;而联合申设后管理规模大幅提升,能够较快跨过盈亏平衡线,实现可持续运营。

此外,周毅钦还指出,联合申设具有一重此前被忽视的“附加价值”:区域内中小银行过往在存款业务、理财业务、财富管理业务领域长期互为竞争对手,为抢夺客户和市场份额,常出现费率恶性竞争、产品同质化内卷等情况。联合申设理财公司后,各方从“竞争关系”部分转化为“合作关系”,有助于减少区域内无序内卷,降低整体获客成本和运营成本,形成良性竞争生态。

但他同时也强调,多方联合申设面临的挑战,可能比独立申设更为复杂和棘手。例如,各家机构的理财业务发展历程、产品体系、净值化进程、存量资产质量等参差不齐,各股东主体历史理财业务遗留问题清理难

度高;不同股东诉求不一致,公司治理决策难度大;产品的风险偏好与风控标准较难统一等问题,也增加了联合申设理财公司成功的难度。

规模承压,多地竞速牌照

据企业预警通数据统计,截至目前,已有70家中小银行披露2026年中期理财规模数据,自管理理财产品存续规模合计约1.3万亿元,相较于往年数据仍呈下降趋势。

在上述四家联合申请理财子牌照的银行中,四川银行已披露上半年理财规模数据,截至6月末,该行存续理财产品规模174.68亿元。近年来,该行理财产品规模不断下降,相较于2024年中期的232.36亿元已缩减近60亿元。

此外,从近年年报数据来看,成都银行和成都农商银行的理财产品存续规模也自2023年开始持续下降。截至2025年末,成都银行和成都农商银行理财产品规模分别为531.00亿元、480.76亿元,较2023年末的巅峰时期分别减少约200亿元、250亿元。

苏商银行特约研究员薛洪言表示,理财市场格局明显分化,本质上是行业生态的重塑。理财牌照审批持续收紧,无牌照中小银行自营业务发展空间受限,压降存量既是市场选择,也是监管框架下的必然要求。

在单家银行机构理财规模相对有限的情况下,中小银行联合申请理财牌照已成为多地银行的共同选择。除四川地区四家银行外,今年上半年,完成改制后的江苏、浙江两地的农商银行联合银行正在申请理财子公司牌照。业内人士表示申请工作正在推进中,仍在等待相关部门的反馈。

此外,河南地区也在计划推动省内银行联合申请理财子公司牌照。据官方资料,河南拟推动中原银行、郑州银行、中原农险等地方金融机构发起设立银行理财子公司和保险资产管理公司。

对于联合组建模式,业内专家认为,理财市场竞争激烈,头部理财公司已形成规模优势和渠道壁垒,新进入者在品牌、渠道和客户基础上处于劣势。同时,理财业务对投研、风控和信息技术系统要求较高,需要大量前期投入和长期积累。单家中小银行难以与大型银行理财子公司抗衡,联合发展或将成为一种必然选择。

从四川四行联合申设到江苏、浙江、河南等地纷纷跟进,中小银行“抱团”竞速理财牌照已成为行业新趋势。联合申设既是应对自营规模萎缩、独立申设门槛高企的务实之举,也是从区域内卷走向协同竞合的战略转型。然而,股东诉求不一、存量资产清理、治理机制协调等挑战不容忽视,申报获批更需监管层层把关。可以预见,在理财市场加速分化的大背景下,联合模式能否真正落地并实现可持续运营,将考验各参与方的智慧与定力,也将深刻影响区域资管生态的重塑进程。

关注

东海农商银行 提质增效优服务 深耕初心铸品牌

金融服务是银行行业的核心竞争力,更是深耕地方、服务民生的立身之本。面对当下金融行业竞争日趋激烈,同质化服务加剧,江苏东海农商银行始终坚守“以客户为中心”的核心理念,该行跳出传统服务思维局限,全方位革新服务模式、优化服务体系、升级服务质效,从财富管理转型、业务流程革新、品牌服务升级等多维度发力,打造兼具温度、速度与精度的本土金融服务品牌,以优质金融软实力赋能地方经济发展,惠及万千客户。

一是针对客户多元化财富需求,东海农商银行主动转变经营思路,重构多元化、专业化财富管理服务体系,实现从传统产品销售向综合资产配置服务的深度转型。过去,基层金融服务多以单一存贷、理财产品销售为主,服务模式固化、品类单一,难以适配居民日益多元的财富保值增值需求。对此,该行摒弃“理财替代存款”“财富管理为辅业”的传统认知,树立全域化大财富管理服务理念,打破单一产品服务壁垒,整合存款、理财、基金、保险、贵金属等全品类金融产品资源,为个人、家庭及小微客户提供一站式、定制化资产配置方案,精准匹配不同客户、不同阶段的财富管理需求。同时,该行聚焦专业服务能力建设,着力打造高素质理财经理队伍,常态化开展产品知识、资产配置、客户服务等专项培训,锻造一批懂产品、善配置、精服务的专业化人才队伍,夯实财富服务人才根基。此外,该行持续丰富金融产品矩阵,积极对接优质金融资源,加大高品质理财产品引进力度,以多元化产品供给提升客户选择空间,有效增强客户黏性与综合服务贡献度,构建可持续发展的财富管理服务新格局。

二是以高效便民为核心导向,东海农商银行深化流程改革与数字化转型,全面精简业务环节、压缩办理时限,以流程再造激活金融服务新效能。为切实破解客户办事繁琐、审批周期较长等痛点,该行坚持需求导向,全面梳理柜面办理、信贷审批、日常运维等

各类业务流程,删减冗余审批环节、合并重复业务流程,取消非必要证明材料,全方位压缩业务办理时长,真正实现让客户“少跑腿、少等待、好办事”。依托金融“放管服”改革契机,该行优化内部审批机制,科学合理下放审批权限,细化支行服务权责,打通层级壁垒,让基层支行能够快速响应客户业务需求,大幅提升业务审批与落地效率。与此同时,该行紧跟金融数字化发展趋势,加速推进线上线下服务融合,大力拓展手机银行、网上银行等线上服务渠道,推动转账汇款、账户查询、贷款申请、理财购买等高频业务线上化、自助化办理,打破时间与空间限制,实现客户足不出户即可办理各类金融业务。此外,该行建立客户诉求快速响应机制,畅通线上线下投诉反馈渠道,专人对接、限时办结、及时回访,闭环解决客户各类问题,持续提升金融服务精细化水平。

三是深耕本土民生服务,东海农商银行以暖心服务为底色,全方位升级服务标准、丰富服务场景,倾力打造有温度、有情怀、有担当的本土银行品牌。该行聚焦客户服务全场景,全面优化柜面服务、厅堂接待、上门便民等各类服务流程,统一服务规范、细化服务标准,构建标准化、规范化、贴心化的服务体系。常态化开展全员服务礼仪、服务意识专项培训,规范接待话术、服务流程,践行“来有迎声、问有答声、走有送声”的暖心服务准则,全方位提升员工服务素养,让每一位客户都能获得宾至如归的服务体验。在此基础上,该行跳出单一金融服务边界,深化“金融+政务+民生+异业”场景融合模式,主动对接政务服务、民生消费、便民服务等各类场景,延伸金融服务触角,叠加多元化增值服务,让金融服务深度融入百姓生活、赋能民生发展。全行上下牢固树立极致服务理念,将“以客户为中心”融入服务全过程,以真诚用心的态度对待每一位客户、每一笔业务,用贴心服务拉近与群众的距离,持续增强广大客户的金融获得感、幸福感、安全感。

(通讯员 孙静、婁珊珊)

动态

南通农商银行叠石桥支行 联合川北村委开展环卫工人慰问活动

为深入践行乡村振兴战略,彰显金融为民责任担当,助力宜居宜业和美乡村建设,近期,江苏南通农商银行叠石桥支行联合当地川姜镇川北村共同举办“情暖环卫一线、共建和美乡村”主题慰问活动,为奋战在一线的环卫工人送去防暑降温物资与贴心金融服务。

川北村作为家纺产业集聚地,街巷保洁与人居环境整治任务艰巨。辖区内20余名环卫工人长期坚守清扫清运一线,无论寒暑、不畏风雨,为改善村容村貌、提升人居环境质量作出了积极贡献。活动中,支行志愿者与村委干部组成慰问组,向环卫工人发放矿泉水、防暑药品、毛巾等实用物资,与大家亲切交流,反复叮嘱他们在高温天气下科学安排作息,切实做好自我防护。

此次活动不仅送去物质关怀,还传递金融温度。针对环卫工人群体特点,支行工作人员现场同步开展防范电信网络诈骗知识宣讲,守好群众的“钱袋子”。川北村党组织相关负责人表示,环卫工人是和美丽乡村建设的坚实基础,此次银村联动慰问,有效传递了社会温情,也为金融服务深度融入基层治理搭建起桥梁。

据悉,该行将以此次慰问为契机,依托驻村金融顾问机制,全面对接川北村22个村民小组,稳步推进社保卡换发、整村授信等重点工作,扎根川姜家纺沃土,服务千家万户。

(通讯员 林玲)

张家港农商银行无锡分行 开展“小小金融家”社区暑期金融科普活动



为丰富辖区青少年暑期生活,缓解双职工家庭子女“看护难”问题,近期,江苏张家港农商银行无锡分行走进当地望溪社区爱心暑期托管班,开设“小小银行家”金融启蒙公益课堂,为十余名不同年龄段儿童开展沉浸式金融知识宣教。

“钱是怎么来的?”活动伊始,该行讲师以生动的故事为引,带领孩子们穿越时空,探寻货币的起源与发展。在“认识人民币”环节,讲师借助纸币实物开展互动教学,细致讲解水印、光变油墨、凹凸触感等防伪特征,引导孩子们通过目视、触摸等方式实摸掌握假币鉴别诀窍,让金融知识可感可触、易于吸收。

针对未成年人高发的游戏充值、冒充熟人诈骗等骗局,讲师用通俗的案例拆解诈骗套路,向孩子们传递“陌生来电不轻信、未知链接不点击、个人信息不透露、转账汇款多核实”的“三不一多”口诀。课堂特设“小手拉大手”实践任务:鼓励孩子们担任家庭反诈小卫士,将课堂学到的防伪、反诈知识分享给家人,推动金融安全教育从课堂延伸至家庭,以孩童带动全家筑牢金融安全防线。活动尾声,分行向参与儿童赠送文具小礼包,提升宣教体验。

望溪社区相关负责人表示,本次课程既是暑期托管班的特色拓展内容,更是面向家庭的金融安全教育实践。孩子们通过化身家庭知识传播者的模式,大幅提升知识传播覆盖面,把金融安全防护网络铺设至千家万户。

本次社区宣教活动既丰富了青少年暑期生活,也切实落地基层便民金融服务,彰显了该行扎根社区、普惠民生的初心。

(通讯员 李文颖)

观察

央行释放新信号 短端利率调控机制持续完善

从“月底见”到“月初见”“月中见”,隔夜逆回购操作频率正在增加,进一步畅通政策利率向市场利率的传导;从海南首批落地到多地逐步铺开,DR(存款类金融机构债券回购利率)基准利率贷款正快速走向市场,推动贷款定价告别单一锚定LPR(贷款市场报价利率)的传统模式……

一系列新动向,是我国深化利率市场化改革的生动实践。近期,央行发布的《2026年第二季度中国货币政策执行报告》(下称“报告”),对上述改革方向予以明确的政策定调。报告要求:完善短端利率调控机制,将结合一级交易商需求,逐步增加隔夜逆回购的操作频率;推动贷款定价基准多元化,引导金融机构提高利率定价能力。

分析人士认为,报告释放出利率改革新信号。预计央行将持续优化短端利率调控,在DR运行稳定的基础上,进一步健全市场化利率传导机制,纵深推进贷款定价基准多元化改革。

DR是通过银行间质押式回购交易形成的利率,其中DR001作为隔夜回购利率,是货币市场短端重要基准利率。调控货币市场短端利率,尤其是最短期限的隔夜利率,

是全球央行实施货币政策的主流做法。

实际上,随着我国货币政策调控框架转型和更加注重发挥价格型调控作用,改革完善短端利率调控框架的步伐明显加快。2024年以来,价格型调控的作用进一步发挥,完善短端利率调控框架的脚步加快。

近年来,中国人民银行陆续推出了明确7天期逆回购操作利率是主要政策利率、目标利率逐步转向货币市场隔夜利率、增加不同期限的逆回购操作工具、增设利率走廊性质的临时隔夜逆回购工具等一系列政策举措。

“1年期MLF(中期借贷便利)曾经作为中期政策利率,”有业内专家谈到,2024年明确主要政策利率后,中国人民银行将MLF从固定利率操作改为利率招标,并最终采用多重价位招标方式,MLF利率完全退出政策利率功能。

在今年6月的陆家嘴论坛上,中国人民银行行长潘功胜又宣布了优化临时正逆回购工具的使用机制、增加隔夜逆回购操作品种的两方面政策举措。“这有助于进一步提升人民银行流动性管理能力和短端利率调控的精准性、有效性,市场反应积极正面。”业内专家如是评价。

本次报告在回溯发展历程时提到,多年来公开市场操作主力操作品种是7天期逆回购,兼顾了操作精细程度和到期滚续压力。随着金融市场发展,操作频率也从最初的每周一次增加到每日操作,较好地发挥了公开市场操作“削峰填谷”、保持银行体系流动性基本稳定的功能。

“调控的目标利率逐步转向货币市场隔夜利率也有迹可循。”业内专家分析称,2025年起,短端利率调控目标从过去的DR007逐步转向DR001,2026年以来进一步向市场明确传递了目标利率转隔夜的信号。近些年,货币市场回购交易中的隔夜占比已逾90%,隔夜融资成为机构流动性管理的重要手段,特别是在月末、税期等时点,部分机构的短期流动性需求可能只有两三天,在这些时点选用隔夜操作可以提高流动性管理效率、降低金融机构成本。

“预计未来人民银行会继续推动货币政策操作框架的改革完善,保持流动性充裕,货币市场短端利率有望继续平稳运行,政策利率向市场利率的传导也会进一步畅通。”业内专家表示。

(吟文臻)