责编/刘哲　美编/唐旺勋
2026.9.28 星期一
财会信报 ACCOUNTING MESSENGER

让投资者看到更多、看得更懂
《信披新规》推动保险资管机构从“规模竞争”转向“质量竞争”

9月1日起，《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》（以下简称《信披新规》）正式施行。

记者近日调研了解到，《信披新规》施行以来，保险资管机构在信息披露规章制度、业绩比较基准、产品营销等方面已做了一系列调整。随着调整的推进，产品“收益拼接”操作空间被压缩、业绩比较基准要求更规范以及透明度的提升，正将保险资管机构的竞争焦点拉回资产管理能力本身，推动行业从“规模竞争”转向“质量竞争”。

让投资者看到更多

《信披新规》对于保险资管产品的过往业绩、披露频次等都做了明确要求，投资者可以清晰地看到产品的历史表现。一家大型保险资管机构的相关负责人表示，这对公司信息披露的要求更严格，但也让产品对投资者更透明。

“原来我们可以做‘收益拼接’，但《信披新规》施行后就没有操作空间了。”上海一家大型保险资管机构的相关负责人表示。

据记者了解，“收益拼接”是指某个产品在调整前用的是其他策略，调整后当前策略无法沿用之前的收益数据，所以公司向客户推介时，一般会使用其他同类时间更长的策略产品介绍；或者当产品业绩一般时，“拼接”其他表现更好的同策略账户数据。

在披露频次上，原本周期性的披露工作，现在变为机构的日常工作。“《信披新规》施行后，我们就开展了系统优化、材料更新等相关准备工作。”一家保险资管机构市场部门的相关负责人告诉记者，现在每天都要给机构客户专门的邮箱发送材料。

不只是信披材料和披露频次发生了变化，市场、法务、风控等部门也牵涉其中，保险资管机构要根据部门职责划定，系统性优化规章流程。

让投资者看得更懂

据记者了解，过往保险资管产品的信息披露要求分散在多个管理文件中，特别是对业绩比较基准的设立和测算缺乏专门、统一的规定，投资者难以通过业绩对比评判保险资管机构的投资能力。

而《信披新规》不仅让投资者看得多，还要让投资者看得懂：规范了资产管理产品披露的业绩比较基准，要求说明业绩比较基准的选择原因、测算依据或计算方法，产品管理人还应当保持产品业绩比较基准的连贯性，原则上不得调整业绩比较基准等。

上述中小保险资管机构的相关负责人告诉记者，这都是为了让管理人明确自己的责任义务标准，使投资者对产品的收益和风险“看得清，算得清”，真正享受到“知情权”，更好行使“选择权”，对产品风险和收益建立起合理的预期，合理看待投资风险。

记者从多家保险资管机构获悉，当前业绩比较基准的设计是重点工作。《信披新规》施行后，产品业绩比较基准不能频繁更换，也倒逼保险资管机构从产品设计阶段就要考虑如何满足新规要求。

第三方业务竞争逻辑生变

保险资管机构管理的资金来源有系统内保险资金和外部第三方业务资金。所谓“第三方业务”，是指保险资管机构在监管部门允许下，受托管理除母公司系统内保险资金外的其他机构资金，提供专业化投资管理服务的业务，业务对象包括非关联方保险公司、银行等机构。记者调研了解到，《信披新规》的施行主要对第三方业务影响较大。

《信披新规》施行后，资产管理能力更强的险企将更具优势。天职国际金融业咨询合伙人周瑾表示，透明度提升让投资者能更好地识别保险资管机构在资产配置和风控上的特点，也有利于保险资管机构向更广泛的合格投资者延伸，加速发展第三方业务，推动行业从“规模竞争”转向“质量竞争”。

从长远看，《信披新规》的施行将重塑保险资管机构第三方业务的竞争逻辑，对依赖“信息不对称”维持渠道关系的机构构成直接冲击。中央财经大学中国财富管理研究中心副主任马炜表示，《信披新规》重在解决金融产品的信息不对称问题，进而保护投资者，确保金融市场有效和诚信运行。保险资管机构应当秉持“大合规”理念，切实履行产品信息披露义务，避免法律及合规风险。　（据《上海证券报》）

中小银行压降网贷规模　助贷行业适配新规重塑合作模式

近日，重庆银行更新了合作类个人互联网贷款产品信息列表。表格显示，重庆银行已停止通过美团“生活费”、美团“生意贷”、京东“金条”3款产品投放信贷资金，仅保留“微粒贷”一款合作产品。值得注意的是，该行此次停止投放的3款网贷产品，与合作方开展的业务模式均为助贷或联贷类；而保留下来的微粒贷产品，合作业务模式为非助贷的共同出资类，这也意味着该行个人互联网贷款业务已全面停止助贷类产品投放。

近年来，监管部门打出政策组合拳，要求压实放款机构风控主体责任，并着力解决互联网贷款业务中权责收益不匹配、定价机制不合理、金融消费者权益保护不完善等问题，引导行业回归本源。不少放款机构遵循监管导向，有序压降助贷业务，推动信贷资源更多向自营业务倾斜。

压实主体责任

“重庆银行在互联网贷款业务中，保留非助贷的共同出资模式，很大程度上是响应监管要求，在压实自身风控责任的同时，强调与合作方风险共担。”某头部助贷公司相关业务负责人表示。

在共同出资的非助贷模式下，重庆银行与微众银行共同作为互联网贷款发放人，向借款人提供约定比例的贷款资金，收取出资份额部分利息，并负责处理争议纠纷、贷后催收、诉讼等。微众银行除了与重庆银行共同履行上述责任外，还负责营销推广、提供产品入口、运营维护等。

苏商银行特约研究员薛洪言向记者分析称，在助贷模式下，容易出现平台包揽获客风控、银行沦为纯资金通道的问题；在共同出资模式下，可实现风险共担，契合助贷新规“压实银行自主风控主体责任、权责收益匹配”的导向。

“根据监管要求，在共同出资模式下，单笔贷款中合作方出资比例不得低于30%。银行与合作方收益共享、风险共担，可以降低银行表内风险压力。”某城商行互金部相关负责人表示。

此外，从贷款利率上看，重庆银行助贷、联贷模式下贷款产品利率最高为24%，而共同出资模式下贷款利率最高为21.6%。“这也从侧面反映出，共同出资模式下，平台带来的客户资源相对更为优质。”上述头部助贷公司相关业务负责人说。

压降助贷规模

长期以来，城农商行、民营银行是助贷公司的重要资金方，自2025年10月助贷新规正式落地以来，多家中小银行压降合作方数量，收缩甚至停止助贷类业务。

“近期，行业内部分尾部公司被资金方收紧合作，当前能投放的资金基本上都是履行未到期合同的剩余授信额度，新签约合作明显减少，不少资金方不再续签。”一家中型助贷机构相关业务负责人告诉记者。

“大型助贷公司资金压力相对较小，但与部分资金方有了新的合作方式，类似于对赌，资金方对助贷机构有严格的业绩考核。”上述头部助贷公司相关业务负责人介绍，“比如，资金方对其投放贷款的利率、客群、坏账、客诉率等都有明确要求，助贷公司要严格筛选客户，只有达到资金方的各项要求，双方才能继续合作。此外，助贷公司对资金方各项指标的实现程度不同，能拿到的分润比例也不同。”

记者调研了解到，除中小银行在收缩助贷类互联网贷款业务外，信托公司等助贷平台的重要资金方也在压降相关业务规模。

“我们当前助贷类互联网贷款业务合作方仅有5家头部平台，相较于去年的合作机构数量，今年剔除了近一半。压降助贷类互联网贷款业务规模是大趋势，目前我们已发放贷款的不良情况在可控范围内。”一家中大型信托公司相关负责人向记者表示。

互联网贷款业务，是多家上市城农商行2026年中期业绩发布会上投资者重点关注的话题。日前，青岛银行董事长景在伦在半年度业绩说明会上表示，互联网消费贷款业务方面，受行业环境等因素影响，整体市场风险有所抬升。为有效落实监管要求，防控信用风险，该行主动清退互联网合作类消费贷款业务，上半年互联网消费贷款业务规模下降幅度较大。

转向合规化精细化发展

近年来，监管部门打出政策组合拳，要求压实放款机构风控主体责任，并解决定价机制不合理、金融消费者权益保护不完善等问题。与此同时，行业自律组织也在推动具体业务规范落地。

近日，中国互联网金融协会等5个行业协会联合发布《个人贷款业务明示综合融资成本自律规范》，明确综合融资成本明示的规范性操作，推动个人贷款息费进一步透明化、规范化。

在博通咨询金融行业资深分析师王蓬博看来，自律规范中有3项内容非常关键：一是明确禁止使用“日利率”“月费率”进行概念包装；二是压实贷款机构主体责任，即使通过互联网平台展业，责任仍压实给贷款机构；三是配套各类业务场景的标准化明示样例，为全行业提供可直接复用的披露模板。

“助贷行业现阶段的业务收缩是对其此前粗放甚至无序扩张的调整和优化，推动助贷行业明确定位，从追求规模扩张转向重视风险管控、优化服务，在风险定价合理、业务规模适度等原则下，实现合规发展。”上述城商行互金部相关负责人表示。

王蓬博预计，助贷行业出清将平稳推进，不符合监管要求的机构将逐步退出。待机构完成业务合规性整改之后，行业经营会进入新的稳定状态。

（据《中国证券报》）