

银行蓄力2025年“开门红” 积极抢抓存贷款、中收等业务

■本报记者 彭妍熊悦

临近年底，银行迎来贷款需求旺季，不少信贷客户经理已开启“冲业务”模式。

与此同时，已有国有大行开启2025年“开门红”工作部署，提前布局存款、贷款、中间业务(业界称“中收”)、不良贷款清收、内控管理等任务。

中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平对《证券日报》记者表示，在当前银行业经营整体承压的背景下，不少商业银行开始提前谋划来年的“开门红”营销，尽可能衔接“收好官”与“开好局”。抓好“开门红”工作不再是单纯地策划营销活动，而是更注重服务创新方案、爆款产品、特色化增值服务投放，并重视用户体验提升、品牌推广活动等的全面融合。

抢抓多领域业务

“开门红”一般在每年的一季度，是银行抢占市场份额、提升业绩的关键时期。银行往往会在“开门红”期间，对存贷业务、中间业务、不良贷款处置等业务领域加大资源倾斜力度，并设定相应的绩效考核标准。基层业务员的外拓营销力度也会更大。

“开门红动员会”不仅会安排一季度的工作，也会对全年的工作任务及业绩指标进行统筹布局。现在除了存贷款，代销理财、贵金属、信用卡、ETC(电子不停车快捷收费系统)等都会下发相应的指标。”某农商行相关工作人员告诉《证券日报》记者。

记者注意到，为应对日益激烈的行业竞争，近期诸多银行已纷纷开启“开门红”动员工作。其中多家国有大行、农商行、村镇银行实现领跑。

比如，中国银行江西省分行于10月29日召开2024年三季度经营形势分析会暨2025年“开门红”动员大会，总结前三季度经营发展情况，部署年底收官和明年“开门红”重点工作。为“收好官，开好门”，该行对存款、贷款、非息等业务领域进行布局，包括加大存款储备、调优信贷结构、促进非息收入稳定增长、加强年末逾期贷款管控、加快不良资产化解进程、守好内控安全防线等。

多家已部署“开门红”工作的农商行、村镇银行，强调抢抓营销时机的同时，重视业务增长要提质增效。如金台农商银行提到，要依托“秦V贷”和“市民e贷”等金融产品，提升“挖存量、增新量”质效。

记者在采访中了解到，尽管有的银行正处在年底“收官”阶段，还未对“开门红”进行正式的工作布局，但期间重点营销的产品已蓄势待发，包括理财、保险等。某城商行的客户经理告诉记者，“开门红”期间预计将新分一些收益表现不错的保险产品，分红险等多个产品种类都会覆盖。

储备重点优质项目

实际上，存贷两大基础性业务是银行每年“开门红”的重点。就今年银行面对的信贷投放环境来看，目前有效信贷需求整体仍偏弱。但与此同时，新的增量政策正



在带来有效信贷需求的形成。在这种情况下，银行下阶段的信贷投放思路如何？

从近日多家上市银行在三季度业绩说明会及投资者关系活动中，可以看到银行的态度。根据已召开2024年三季度业绩发布会的国有大行管理层介绍，目前部分国有大行已经着手开展明年一季度的信贷储备工作，且有的国有大行瞄准“两重”“两新”“五篇大文章”等领域，已经储备一些重点优质项目。

上海银行副行长俞敏华11月13日在“2024年上海辖区上市公司三季报集体业绩说明会”上表示，四季度，该行将继续聚焦“五篇大文章”，重点做好各区域重大项

目以及科技金融、普惠金融、绿色金融等重点领域的信贷投放，并积极落实好房地产协调机制、小微企业融资协调机制等重点工作。“该行正在积极对接各级政府机构、各类重点园区、各级协会商会，获取重大项目信息，排摸客户需求，推进项目落地，为开门红做好准备，目前资产项目储备充实，其中约六成项目为科技金融、普惠金融、绿色金融等重点领域。”

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏告诉记者，近期出台的一系列增量政策对于稳定明年经济增长等具有积极作用。为了更好地抓住发展机遇，服务实体经济，银行提前布局“开门红”。“从信贷投放来看，信贷资金仍然会围绕重大战

略、重点领域和薄弱环节加大投放，特别是近期出台一揽子增量政策，银行业在业务发展中也需要寻找政策带来的机遇，如回购增持再贷款等，做好信贷投放结构调优。”

中国银行研究院研究员杜阳对记者表示，为了“收好官，开好门”，银行可以从以下几个方面入手，推动业务增长。一是精准目标客户群体，优化资源配置。尤其是小微企业、民营企业 and 战略性新兴产业等客户群体的业务需求。二是提升客户体验，增加客户黏性。三是创新产品组合，增强市场竞争力。结合客户需求，设计具有差异化发展的产品组合。四是加强风险控制，确保业务稳健增长。五是提前规划业务策略，提升战略布局。

维护基金平稳运作保障持有人利益 部分QDII基金申购设限

■本报记者 彭衍松

近期，QDII(合格境内机构投资者)基金市场迎来一波申购调整动作，多家基金公司旗下的QDII基金纷纷发布限额或暂停申购的公告，引发市场关注。

11月11日，天弘基金公告称，决定自11月12日起，调整旗下天弘标普500发起(QDII-FOF)、天弘纳斯达克100指数发起(QDII)等多只QDII基金的大额申购(含定期定额投资)业务金额限制，调整为暂停本基金单个基金份额单笔金额20万元以上(不含20万元)的申购(含定期定额投资)业务申请，且单个基金账户单日累计申购单个基金份额的金额不得超过20万元(不含20万元)。

除了天弘基金以外，11月份以来，还有南方基金、宏利基金、建信基金、工银瑞信基金、富国基金、摩根基金管理(中国)有限公司等基金公司限额或暂停旗下QDII基金申购。

基金公司纷纷表示，此次暂停大额申购及定期定额投资是为了保证基金的平稳运作，保护基金持有人的利益。

近期，全球股市、债市、外汇等市场都出现了较大的波动，给QDII基金的投资管理带来了较大的挑战，基金经理需要更多的时间和空间来调整投资组合，以应对市场的变化。

基于此，基金公司进一步调整申购限制可以避免资金的快速涌入对基金运作产生不利影响，有助于基金经理更好地管理基金资产，降低投资风险。

另外，晨星(中国)基金研究中心高级分析师李一鸣在接受《证券日报》记者采访时表示，对于主动管理的QDII基金，如果基金经理认为股市在持续上涨后可能存在风险，也可能采取限购的方式来控制风险。因此，投资者在把握QDII基金投资机会的时候，也需要留心基金限购情况。

从基金公司的角度来看，保护现有基金份额持有人的利益是至关重要的。当基金规模迅速扩大时，可能会给基金管理带来压力，影响基金的投资策略和业绩表现，进而损害现有持有人的利益。因此，基金公司采取限额或暂停申购的措施，也是为了维护基金的稳定运行，保障现有持有人的利益。

排排网财富管理师姚旭升向《证券日报》记者表示，近两年QDII基金赚钱效应不错，许多投资者借道QDII基金分享海外市场机遇，虽然QDII基金整体业绩表现强劲，但是投资者对于高溢价QDII产品应当持谨慎态度，因为高溢价投资可能会出现溢价回落和基础资产下跌导致的双重风险，投资者需要充分了解产品特性和自身风险承受能力，尽量规避高溢价品种，避免遭受重大损失。建议投资者从资产配置的角度理性参与投资QDII基金，实现收益和风险的平衡。

8月份以来 私募产品备案呈增长势头

■本报记者 昌校宇

8月1日，被业界称为私募证券投资基金“行动指南”的《私募证券投资基金运作指引》(以下简称《运作指引》)正式施行。需要关注的是，《运作指引》对私募基金备案提出更高要求，那么，这一私募新规落地百余天来，给私募产品备案带来了哪些变化？

私募排排网公布的最新数据显示，8月份至10月份，507家私募证券投资基金管理人合计备案私募证券投资基金854只，包括8月份152只、9月份378只、10月份324只，产品备案整体呈现增长势头。

分策略来看，上述备案私募证券投资基金中半数以上为股票策略产品。数据显示，8月份至10月份备案的股票策略产品共487只，占这3个月备案产品总量的比重为57.03%。

其余策略中，多资产策略和期货及衍生品策略也较受私募机构青睐，8月份至10月份备案的产品数量分别为131只和98只，占这3个月备案产品总量的比重依次为15.34%和11.48%。

债券策略产品虽然年内收益表现出色，但备案产品数量不多，8月份至10月份共备案了43只，占比为5.04%，仅略高于组合基金策略34只的备案产品数量。私募排排网相关负责人表示：“这与投资者风险偏好有关，私募证券投资基金的投资者主要以高净值个人投资者为主，且相对而言风险承受能力更强，债券策略和组合基金策略表现出来的风险收益特征或许并不非常符合此类投资者的需求。”

量化策略产品在私募证券投资基金中的占比持续提升，8月份至10月份备案产品数量占备案产品总量的比重超三成。从二级策略来看，8月份至10月份备案的量化策略产品以股票市场中性策略和股票量化多头策略为主，备案产品数量分别为111只和99只，占备案量化私募产品总量(270只)的比重依次为41.11%和36.67%。另外，量化CTA策略(运用量化策略进行商品交易顾问服务的投资管理方式)和期权策略的备案产品数量分别为49只和11只，占备案量化私募产品总量的比重依次为18.15%和4.07%。

从前述507家私募机构管理规模来看，小型机构备案私募证券投资基金总量居前。数据显示，8月份至10月份，283家管理规模在5亿元以下的私募机构合计备案产品342只，占这3个月备案私募证券投资基金总量的40.05%。

百亿级私募机构备案也很积极，数据显示，8月份至10月份，38家管理规模在100亿元以上私募机构共备案产品166只。

8月份至10月份，备案私募证券投资基金数量居前的私募机构中，百亿级私募机构——银叶投资以备案产品16只居首；世纪前沿、量派投资、明泓投资、鸣石基金、衍复投资等机构备案私募证券投资基金数量均超10只。

展示期货市场对外开放成果 大商所：加快建设世界一流交易所

■本报记者 王宁

促进对外开放与国际间交流合作，加强境内外市场联动，助力油脂油料等相关产业稳健经营发展，是中国期货市场高质量服务实体经济的重要工作之一。11月13日，在“第18届国际油脂油料大会暨农畜产业(衍生品)大会”上，诸多来自境内外市场人士，就中国期货市场近些年对外开放的成果进行分享与交流。

与会人士认为，现阶段，中国期货市场对外开放成果显著。在油脂油料板块，通过“一品一策”有效提升市场运行质效、深化对外开放等举措，我国油脂油料期货的国际影响力进一步扩大。此外，大连商品交易所(以下简称“大商所”)表示，未来将继续深化境内外市场联通，更好服务全球产业企业，加快建设世界一流交易所，更好地以

专业所长服务实体所需。

期市对外开放深度持续提升

近年来，中国期货市场在对外开放等多个方面取得突破，构建起稳步发展格局，境外产业客户参与度不断深化。与会期间，记者发现，多位境内外人士就日前期货市场对外开放成果进行了分享与沟通。

芝加哥商业交易所集团(CME)集团董事总经理兼亚太区负责人拉塞尔·贝蒂向记者表示，随着中国市场主体加速“走出去”，实体企业对衍生品交易和套期保值的认识和需求也不断提高。“希望与中国的企业机构加强交流合作，更好地了解其业务需求，进一步推动中国油脂油料行业的创新与发展。”

“自今年3月份‘马来西亚交易所大连商品交易所豆油期货’(F-SOY)上市以来，市场各方参与积

极，截至10月底，交易量合计达到6.5万手，日均交易量430手。”马来西亚衍生产品交易所(BMD)董事总经理萨利姆向记者介绍说，该产品的成功推出离不开与大商所的密切合作。未来，BMD将致力于进一步发展这一合约、扩大市场准入，并为所有参与者创造更多机会，此外，还将充分发挥作为全球食用油交易市场的优势，通过实施产品扩张计划，为可持续衍生品交易开辟新的途径，增强全球市场参与者的灵活性。

随着近些年的发展，期货市场具备了服务经济高质量发展、服务全球产业企业的基础和能力，尤其是在油脂油料等产业领域，以期货价格为定价参考、开展基差贸易已成为行业主流，境内外一大批龙头企业和贸易商充分利用国内国际两个市场套期保值，创造了全球化背景下有效维护产业链供应链稳定的诸多鲜活案例。

在大商所党委书记、理事长冉

华看来，大商所在品种创新、期现结合、对外开放等多个方面取得突破。例如，构建起稳步对外开放发展格局，以2018年铁矿石期货引入境外交易者参与为起点，目前大商所已有11个期货和期权品种相继实现对外开放，14个期货和期权品种面向合格境外投资者开放交易，境外客户参与深度持续提升。

稳步扩大对外开放品种范围

据了解，经过多年的稳扎稳打，大商所已逐步发展成为具有全球影响力的大宗商品期货交易中心，尤其是油脂油料、铁矿石等期货品种的国际价格影响力不断增强，与境外市场形成融合发展格局。

大商所副总经理王玉飞表示，今年以来，大商所在服务油脂油料产业高质量发展的道路上不断深耕，持续提高对外开放水平。未来，

大商所将继续努力打造更加透明、高效和稳定的油脂油料期货市场，坚定不移推进期货市场对外开放，持续提升大宗商品价格影响力。

日前，国务院办公厅转发中国证监会等七部门《关于加强监管防范风险促进期货市场高质量发展的意见》，围绕提升大宗商品价格影响力、建设世界一流期货交易所等长远目标，明确了期货市场发展路径和重点任务。对此，冉华表示，大商所将加快建设产品齐全、功能完备、服务高效、运行稳健、价格辐射全球的世界一流期货交易所，更好地以专业所长服务实体所需，一是立足产业需要，持续创新完善产品供给体系。二是做深做实产业服务，促进期现融合发展。三是坚持严监管，促进市场平稳运行。四是深化境内外市场联通，更好服务全球产业企业。

支付清算协会约谈11家机构 涉及特约商户挪用收款码等问题

■本报记者 李冰

日前，中国支付清算协会(以下简称“支付清算协会”)发布了“中国支付清算协会就近期举报处理情况约谈11家会员单位负责人”的通报。

被约谈单位将积极整改

通报显示，支付清算协会针对2024年以来举报处理中发现的特约商户挪用收款码或挪用网络支付接口等问题，分别对11家会员单位负责人进行了约见谈话。

支付清算协会在约谈中通报了各单位存在的违规问题，分析问题产生的原因，结合中央金融工作会议精神 and 支付清算管理制度相关要求，提出了进一步加强内控合规管理，规范特约商户入网审核，

加大巡检力度，强化交易监测和支付账户管理，进一步加强消费者权益保护工作等自律管理要求，并重点强调要按照要求持续推动整改，收到实效。

据悉，针对协会此次约谈提出的相关问题及自律管理要求，被约谈单位均表示将积极进行整改，进一步加强内部管理，严格按照《非银行支付机构监督管理条例》及其实施细则、《银行卡收单业务管理办法》等法规制度从事经营活动，提升创新能力，建立健全风控合规管理制度及规则，加强对特约商户管理，进一步提升各项支付业务合规水平。

“支付清算协会此举对于加强行业自律、规范市场秩序、保障消费者权益具有积极意义，有助于推动支付清算行业的健康发展。”博通咨询金融资深分析师王蓬博对《证券日报》记者说。

素喜智研高级研究员苏筱芮对《证券日报》记者表示：“约谈有助于督促相关机构压实合规经营主体责任，加强特约商户入网审核和交易监测等重点业务环节管理，及时堵塞风险漏洞，进一步提升机构风控水平。”

追踪被约谈单位整改情况

据披露，下一步支付清算协会将进一步发挥行业管理社会监督治理机制的作用，继续按照《支付结算违法违规行为举报奖励办法实施细则》《中国支付清算协会自律惩戒实施办法》等自律制度要求，追踪了解被约谈单位整改情况；对自律惩戒整改不积极、影响行业利益的单位，协会将视情况进一步加大自律管理力度。

经梳理，自2018年至今，支付

清算协会针对举报处理情况约谈相关会员单位负责人共达11次。从近两年对违规机构的约谈内容来看，特约商户挪用商户收款码、特约商户转接或挪用网络支付接口等违规问题一直是监管部门重点关注的领域。比如，2023年11月8日至11月9日，针对2023年上半年举报处理中发现的特约商户挪用收款码或网络支付接口等问题，支付清算协会分别对6家会员单位负责人进行了约见谈话；2022年10月26日，针对2022年1月份至10月份举报处理中发现的特约商户挪用收款码或挪用网络支付接口等问题，支付清算协会通过线上方式分别对4家会员单位负责人进行了约见谈话。

“挪用网络支付接口主要发生在两个环节：一是商户入网时支付机构审核不规范；二是入网后对商户巡检和交易监控等日常管理不

到位。”王蓬博表示，实际上特约商户挪用收款码或支付接口等行为可能导致消费者的支付信息泄露、资金被盗窃等风险。通过对存在问题的会员单位进行约谈和整改要求，能够减少行业内的乱象和不规范操作，提醒各支付机构要高度重视合规经营。

苏筱芮表示，今年以来，支付行业监管依旧处于严监管态势。一方面监管部门对支付机构违规问题开出的罚单体现出“零容忍”的态度；另一方面也反映在支付清算协会相关通报、约谈动作上，表明支付合规正受到多部门关注，同时也为支付机构合规展业敲响了警钟。未来，支付机构一方面需要持续健全内控管理制度，明确分工的同时将具体责任落实到人，另一方面也需要认真对标监管部门提出的问题及自身合规薄弱点，不断强化安全防线。