

■ 透视金融业新版图

资产还是渠道？ 股份行理财反超大行的秘密

◎ 记者 孙忠

基于母行地位形成的理财市场版图，在过去一年，被悄然改写。

上海证券报记者近期获取的数据显示，去年，股份制银行理财子公司规模增长迅速。其中，招银理财、兴银理财和信银理财跻身行业前三甲，而国有大行理财子公司规模普遍缩水，退居第二梯队。此外，部分城商行理财子公司规模正在迅速扩大。

市场人士表示，今年，在不断降息背景下，银行理财拥有良好的发展契机，存款替代效应将支撑规模进一步扩张。但与此同时，资产荒现象的出现将考验各家理财公司的资产获取能力，未来市场竞争也将更加激烈，格局仍有变数。

股份制理财子公司跻身行业前三甲

最新数据显示，2023 年末银行理财市场存续规模为 26.80 万亿元，全年累计新发理财产品 3.11 万只，募集资金 57.08 万亿元。

“2023 年银行理财规模较年初小幅下滑，但较当年 6 月有明显回升，保持相对平稳，其最大看点当属行业格局的变化。”招商证券首席银行分析师廖志明向记者表示。

他所说的看点在于——股份制银行理财子公司正在跻身第一梯队，国有大行理财子公司市场份额在 2023 年末有所下滑。

招商证券数据显示，2023 年末，共有 10 家理财子公司规模突破 1 万亿元。其中，招银理财以 2.4 万亿元规模居榜首，兴银理财以 2.2 万亿元规模居于次席，信银理财规模去年增加 2000 亿元至 1.7 万亿元，在年末超越工银理财成为规模第三的理财公司。

与此形成对比的是，国有大行理财子公司退居第二梯队。工、农、中、建四大行理财子公司较当年初降幅均超 1000 亿元，仅有交银理财逆势增长 1400 多亿元。

实际上，其他股份制银行理财公司亦发展迅速，光大理财、平安理财和浦银理财等去年增量均超 1000 亿元。城商行理财公司中，苏银理财规模在去年增长 2000 亿元，达到 5000 亿元。

法询金融研究员王雪薇表示，在 29 家数据披露完整的理财公司中，仅有 14 家理财公司理财规模保持正增长，扣除基数因素，规模增长贡献主要在股份制银行理财公司。

资产还是渠道？

业内普遍认为，股份制银行理财子公司之所以异军突起，与渠道建设密不可分。上述国有大行人士表示，银行理财与传统储蓄有明显的不同，真正需要临柜办理的服务并不多。过去两年理财行业同业代销的兴起，极大地缩小了股份制和国有大行的竞争劣势，只要产品有竞争力，也可



张大伟 制图

以在国有大行平台上销售。

自 2022 年以来，理财公司纷纷拓展代销渠道。2023 年，由母行代销的理财产品规模从年初占比 85% 左右降到了年末的 75% 以下。

法询金融数据显示，截至 1 月中旬，兴银理财代销渠道涵盖了 421 家金融机构，遥遥领先，不仅覆盖了六大国有大行和部分股份制银行，城商行和农商行亦有数百家之多。信银理财代销机构也达 133 家，华夏理财为 106 家，平安理财为 89 家。而城商行理财子公司中，杭银理财、苏银理财和南银理财代销机构也超过百家。

相比而言，国有大行普遍代销机构不多。建信理财目前代销机构仅有 8 家，工银理财为 16 家，农银理财为 18 家，中银理财为 24 家，交银理财为 29 家。

“代销渠道并非越多越好，但也反映了一个现实，单纯依靠母行渠道，在竞争中往往会丧失先机。”一位研究人士表示，一家理财公司的产品在某国有大行 App 销售，不仅收益率跑赢该行同类产品，而且还受到客户的一致追捧。相反，如果做好渠道端，也会丰富国有大行理财公司的竞争力。交银理财规模增量之所以领跑，一定程度上就是摆脱了对母行的过度依赖。

而机制灵活、善于捕捉市场机会，也被

认为是股份制银行理财子公司能够做大规模的原因。

一家国有大行人士向记者表示，银行理财资产选择考验母行的投行能力，从这个角度看，国有大行具有明显的优势。但在产品端，国有大行理财子公司更追求收益的确定性，资产选择上既要强调合规性，还需要考虑客户的感受等其他因素。相对而言，股份制银行理财子公司普遍在资产获取能力上更为灵活。

普益标准研究员黄钰劼表示，股份行理财子公司在发行节奏和产品创新方面也具有一定亮点，由此带动理财存续规模阶段性修复。

今年格局充满变数

今年的银行理财市场仍看点十足。一方面，银行理财受益于存款利率不断下调，规模有望冲击历史高位；另一方面，每家理财公司都将面临资产荒的挑战。此种背景下，银行理财行业格局也充满了变数。

廖志明表示，由于中国居民总体风险偏好偏低，固收类产品是居民财富配置的基本盘。在降息背景下，现金类理财有望替代活期存款，银行理财仍有巨大的发展空间。

这并不意味着行业格局没有波动。“从去年末的数据看，国有大行理财公司规模普遍缩水，但这并非其真正的实力体现。”黄钰劼表示，2023 年大行理财子公司存续规模存在明显的“季末效应”，在各季度末均会出现显著下降，这与国有大行季末存款考核压力有关。

上述国有大行相关人士表示，大行理财子公司也正在完善一些机制，包括推动渠道的适度扩张和产品收益率逐渐与市场接轨等。“稳健发展，资产先行，是我们今年发展的思路。”一家国有大行理财子公司相关负责人向记者表示。

黄钰劼认为，今年理财市场结构将会呈现两大特点：一是守好固收基本盘。理财机构的核心客群以稳健、低风险偏好为主，且 2023 年以来不断降息、降存款利率也为理财机构的低风险产品“挤出”了新的客群，因此理财公司需要发挥专长，守好固收基本盘；二是持续布局含权策略，虽然近年来权益市场表现不尽如人意，且银行理财客群的主要偏好不在此，但长久来看，随着居民财富管理意识的提升和投资者教育的推动，多元配置的理念将进一步深入普及，对于理财机构而言，资产配置和投研体系建设是未来提升差异化竞争能力的关键。

AI成2024年巴展“最热词” 多家巨头AI新产品亮相

◎ 柴刘斌

当地时间 2 月 26 日至 29 日，2024 年世界移动通信大会（下称“巴展”）在西班牙巴塞罗那举行。在这个通信产业展会上，AI（人工智能）成为“最热词”，通信运营商、芯片企业、终端厂商均纷纷展示了 AI 相关技术和产品，阐述自己的 AI 理念。

从 ChatGPT 到 Sora，大模型带动人工智能飞速进化，并快速落地到 AI 手机、AI PC 及各类 AI 终端，使得所有电子产品都有“重做一遍”的想象空间，给产业注入新的成长动力。产业革命风口下，从上游芯片厂商，到下游手机、PC、智能可穿戴等众多终端厂商，都在“押注”AI，并在产品上展开想象力。

AI 成巴展“最热词”

在今年的“巴展”上，来自世界各地的运营商、设备企业、终端厂商、芯片企业等纷纷大秀“AI 肌肉”，让 AI 成为展会的“最热词”之一。

北京时间 2 月 26 日，AI-RAN 联盟（AI-RAN Alliance）在巴塞罗那 GSMA 世界移动通信大会上成立。这一全新合作项目旨在将 AI 融入蜂窝技术，以进一步推进无线网络（RAN）技术和移动网络的发展。据了解，AI-RAN 联盟的创始成员包括亚马逊云科技、爱立信、微软、诺基亚等。

面对 AI、5G 等领域的突破性进展，芯片厂商方面也正在加速布局。在这场世界移动通信盛会上，高通、联发科、紫光展锐、英特尔、AMD、英伟达、Arm 等芯片巨头纷纷亮相，刷足了存在感。

例如，高通公司在展会上带来了在 AI、



2 月 26 日，在西班牙巴塞罗那，人们在 2024 年世界移动通信大会上参观。 新华社 图

终端等领域的一系列最新产品。其中，高通 AI Hub 为骁龙和高通平台提供了超过 75 个优化 AI 模型，这些模型支持图像生成、图像识别、文档摘要等功能，助力开发者开发安卓应用程序添加个性化定制的终端侧 AI。

终端公司也将 AI 列为展示的“优先项”。比如，荣耀正式发布全新的 AI 赋能全场景战略，推出平台级 AI 赋能。荣耀 CEO 赵明表示：“我们做的是平台级和操作系统的 AI，用 AI 来系统地重构今天的操作系统，操作系统不应该是 iOS 和安卓，应该是个人化的操作系统。”三星电子则首次展示旗下首款智能戒指“Galaxy Ring”，其内侧搭载可监测用户生物数据的多个传感器。公司表示，将考虑如何将 AI 融入智能戒指中。此外，联想在此次巴展中也发布了一系列 AI PC 产品。

“当前，AI 已成为下一次工业革命的重要推动力，正在重塑一切。”华为云全球 Marketing 与销售服务总裁石冀琳在会上如此说道。据了解，华为云在本次巴展中向外界展示了面向 AI 的十大系统性创新，打造最适合 AI 的云基础设施，这十大创新涉及 AI 算力云服务、AI-Native 存储等内容。

2024 年或成 AI 终端元年

为什么从芯片到整机，电子厂商纷纷瞄准了 AI？

答案是，从 ChatGPT 到 Sora，大模型带动人工智能飞速进化。2024 年或成 AI 终端元年，几乎已经成为行业共识。追逐科技主航道趋势而行，从上游芯片厂商，到下游手机、PC、智能可穿戴等众多终端厂商，都在“押注”AI，并在产品上发

挥想象力。

在此次巴展上，荣耀宣布联合高通、Meta 将 70 亿参数大模型引入端侧，把 70 亿参数的 Llama-2-Chat 大模型的内存占用从 6GB 压缩到 3.5GB 以内，并确保回答精度仅下降 1%。受限于对内存等硬件配置的高要求，当下端侧大模型主要在旗舰手机上落地。赵明透露，后续会将 AI 能力向下发展到更多手机型号。

国金证券研究认为，今年下半年智能手机、AI PC 将迎来众多新机发布，三季度有望迎来需求旺季，AR/VR/MR 创新有望带来新应用，激发新的需求。同时从中长期来看，AI 有望给消费电子赋能，带来新的换机需求，看好 AI 驱动、需求复苏及自主可控受益产业链。

AI 被视为历史性的技术革命机遇，中国也在政策上积极支持产业发展。不久前，国务院国资委召开“AI 赋能产业焕新”中央企业人工智能专题推进会。会议强调，中央企业要把发展人工智能放在全局工作中统筹谋划，深入推进产业焕新，加快布局和发展智能产业，加快重点行业赋能，构建一批产业多模态优质数据集，打造从基础设施、算法工具、智能平台到解决方案的大模型赋能产业生态。

随着新一轮 AI 大爆发，AI 的繁荣发展将给各行各业带来改变，也对运营商和设备厂商提出了新的需求。信达证券认为，从产业链来看，5G-A 的发展和将大力支撑 AI、新型工业化、AR/VR、元宇宙等新应用的发展。在本次展会上，华为就发布了通信行业首个大模型。据悉，该款大模型是基于 AI 的商用大模型，采用先进的技术和算法，用于优化通信网络性能、智能调度资源等，有望提升整个通信行业的技术水平和竞争力。

浙江围绕“三大抓手” 加快打造民营经济总部高地

- 培育民营经济总部企业
- 打造民营经济总部领军企业
- 建设民营经济总部集聚高地

◎ 记者 杨辉

民营经济大省浙江正加快打造民营经济总部高地的步伐。浙江省经济和信息化厅近日发布了《浙江省加快打造民营经济总部高地工作方案（试行）》（下称《工作方案》），其中提出，以培育民营经济总部企业、打造民营经济总部领军企业、建设民营经济总部集聚高地为“三大抓手”，培育发展根植浙江、布局全球的民营经济总部企业，打造总量大、能级高、环境优、国内外影响力显著的民营经济总部高地。

根据目标，到 2025 年，浙江将培育省级民营经济总部领军企业 100 家、民营经济总部集聚高地 20 个；到 2027 年，浙江民营经济的总部能级要显著跃升，成为具有国际影响力的民营经济总部高地。

总部经济是指某区域由于特资源优势吸引各类企业（机构）总部入驻而形成的集群布局，是在经济全球化和区域经济一体化时代出现的一种高端产业组织形态。厦门大学经济学院教授孙传旺告诉上海证券报记者，从长远看，总部经济在吸引高层次人才、推动技术创新、助力产业升级等方面均能释放充足的能量。因此，发展总部经济一直是各地推动经济高质量发展的重要抓手之一。他表示，浙江有较强的民营经济和产业基础，随着相关细化政策的落地，建设民营经济总部步伐将提速。在不少企业界人士看来，这一政策的出台，将为浙江省内的民营企业提供更大的发展空间，也将有助于提升浙江省在全国乃至全球的经济地位。

记者了解到，对于民营经济总部集聚高地，浙江设定了相应的门槛。营业收入（销售收入）超过 10 亿元的总部企业 10 家（含）以上、领军企业 3 家（含）以上且特色明显的县（市、区），可以建设民营经济总部集聚高地。

在建设民营经济总部集聚高地方面，浙江还注重培育区域特色优势。比如，支持杭州和宁波围绕数字经济、先进制造业等建设全球一流的综合性民营经济总部集聚高地。此外，浙江还将推动有条件的县（市、区）聚焦先进制造业、新兴产业、未来产业、国际贸易服务等产业优势和浙商侨商等地方资源，在政策、服务和生态体系方面开展突破性探索，打造一批特色鲜明的民营经济总部集聚高地。

《工作方案》要求抓好企业总部招引工作。围绕“415X”先进制造业集群、现代服务业等锻长板补短板重点领域，省市县三级合力绘制更新产业图谱，明确招引重点和主攻方向，搭建交流合作平台，招引世界 500 强、中国企业 500 强、跨国企业、优质民营企业在浙设立总部。此外，《工作方案》还明确要优化发展环境。

以新质生产力壮大民营经济 广东举办民企“新春第一会”

◎ 记者 何漪

民营经济是推进中国式现代化的生力军，是高质量发展的重要基础。

2 月 27 日，广东民企“新春第一会”——广东省民营企业产业科技互促双强动员部署会召开。大会聚焦推动产业科技互促双强，加快发展新质生产力，投身建设现代化的新广东。

数据显示，2023 年，广东民营经济主体（含个体工商户）总量突破 1700 万户，排名全国第一，占全省经营主体总量 96% 以上。广东民营经济贡献了全省 50% 以上的 GDP、60% 左右的税收、70% 以上的技术创新成果和 80% 以上的新增就业，成为广东高质量发展的主力军。

“在向天空探索、向深海挺进、向微观进军、向虚拟空间拓展中，充分发挥企业作为科技创新主体的作用，以科技创新引领现代化产业体系建设，推动新产业、新业态、新模式层出不穷，向着‘小巨人’、独角兽、隐形冠军砥砺前行，在加快形成新质生产力的新赛道上快马加鞭、奋勇争先。”会上，广东省工商业联合会（总商会）向广大民营企业、商会协会发出倡议书。

在创新驱动发展方面，倡议书提出，要进一步促进科学家与企业家的精准对接，以科技创新之进，拓产业创新之路，把创新真正落到企业上、产业上、发展上，推动产业与科技互促双强，实现传统产业老树新花、新兴产业竞相发展、未来产业孕育孵化，在产业转型升级的拉力赛上咬紧方向、行稳致远。

TCL 科技高级副总裁、TCL 华星 CEO 赵军表示，TCL 将积极发挥链主带动作用，构建更加开放、共赢的现代化产业体系，并联合合作伙伴共建产业生态，推动产业链上下游共同发展，以更大力度推动显示产业发展提质增效，坚定不移攻克产业链短板，加快形成新质生产力。

“科技创新是发展新质生产力的根本动力，战略性新兴产业和未来产业是新质生产力的主要源泉，科技创新衍生的新产业、新业态、新模式是新质生产力的现实体现。”广东光大型企业集团公司总裁陈健民介绍，公司在科技领域深耕 15 年，始终坚守向科技产业转型的初心，科技板块的年投入已达到百亿元级别，围绕第二、第三代半导体材料，在 Mini 显示领域以及电子器件领域的上下游进行产业链布局。

在产业科技互促双强方面，广东省粤港澳大湾区战略性新兴产业发展促进会会长、深圳市沃特新材料股份有限公司董事长吴昊建议，应充分利用产学研资各方资源，搭建高水平科技服务平台，探索“政产学研用服”链式科技服务平台模式，满足企业科技成果对接、产业链上下游合作、股权债权融资、空间孵化、知识产权服务、企业数字化转型等多种需求，推动科技服务向专业化和集成化并存的方向发展，构建完善的科技创新服务体系，加快将创新力转化成新质生产力。

广发证券党委副书记、监事长周锡太表示，公司将充分运用设立、管理产业基金的良好契机，引导风投、创投等社会资金“投早、投小、投新”，与广大企业深化合作，围绕新一代信息技术、新能源汽车、生物医药等战略性新兴产业进行布局，通过投资孵化、并购引进等方式支持广大企业发展，培育产业科技发展的新动能，加快形成新质生产力。