

陶然论金

代销金融产品不可“甩锅”

□ 郭子源

事关金融消费者权益保护的一则市场动态引发社会关注。近日，多家商业银行发布公告称，上调其代理销售的公募基金产品风险等级，部分产品的风险等级从R4升至R5。此次调整后，不符合高风险承受能力的投资者将无法购买相应高风险等级产品，“将适当的产品卖给适合的投资者”原则进一步落地。

当前，代销金融产品已是市场普遍现象，不少投资者在银行网点购买保险产品、公募基金产品以及其他银行发行的理财产品时，该银行就是代销机构，也就是代销渠道。不同类型金融产品之所以选择商业银行作为代销渠道，看重的是银行广泛的客户基础，相当于借银行之手为自身拓展销路。同时，部分投资者也能由此节约时间精力，免得挨家挨户跑，在某银行的一个平台就可一次性购买多种金融产品。

但需注意，除了上述共赢之利，代销金融

产品还存在以下风险隐患：一旦出现消费纠纷，产品发行方、代理销售方可能急于撇清责任，甚至推诿扯皮、互相“甩锅”，导致金融消费者合法权益受损，尤其是代理销售方，很可能陷入“我只是代卖别人的产品，产品出了问题你找别人，别找我”等误区。

金融产品的代理销售机构不单单是一个简单的“渠道”，而需承担相应责任，从源头上保障金融消费者合法权益。根据金融管理部门规定，代销机构虽然不承担产品的投资和兑付责任，但需在合作机构准入、代销产品准入、宣传推介和销售等环节开展消费者权益保护审查。

为此，代销金融产品需着重做好两件事，一是“选好合作方与代销产品”，二是“把适当的产品卖给适合的投资者”。

首先，代销机构要“了解产品”，严把准入关，防止病从口入。如果代销机构选择了问题

合作机构、代销了问题产品，消费者权益保护很可能沦为一句空话。严把准入关是一个动态过程，代销机构需做到“有进有出”，一旦发现合作机构存在严重违规行为、重大风险等，要对其实施退出，并平稳有序做好存量产品的客户服务。2025年10月1日起施行的《商业银行代理销售业务管理办法》明确要求，商业银行总行应当对合作机构实行名单制管理，确定合作机构资质审查标准，明确准入条件和程序，建立并有效实施对合作机构的尽职调查、评估和审批制度。

其次，代销机构要“了解投资者”，把适当的产品卖给适合的投资者，防止风险错配。今年2月1日起施行的《金融机构产品适当性管理办法》明确要求，金融机构应当对所销售或者交易的产品承担适当性管理主体责任，将适当的产品通过适当的渠道销售或者提供给适合的客户。其中，风险评估是一个核心

环节。一方面，代销机构要对其所代销的投资型产品统一划分风险等级，通常从低到高分为一至五级，如果代销机构与发行机构对于产品的风险评级结果不一致，代销机构应当按照“孰高原则”采用并披露评级结果。另一方面，代销机构要对投资者开展风险承受能力评估，根据评估等级为投资者推荐相应产品，不可将高风险产品推荐给低风险承受能力投资者。

与此同时，代销机构要及时、充分地向投资者披露相关信息，尊重投资者知情权。其中，产品的发行机构要根据市场变化对产品风险等级进行动态管理，并将变动情况及时告知代销机构；代销机构则应及时披露风险等级变动情况，并根据产品及投资者信息变化情况，主动调整适当性匹配意见，及时告知投资者。在此基础上，投资者根据既有信息，自主作出科学、审慎的投资决策。

□ 本报记者 杨然

财金纵横

保险业深耕绿色金融新赛道

绿色金融是金融“五篇文章”之一。随着经济社会绿色转型加速，新能源汽车、绿色建筑、清洁能源等领域的保险保障及融资需求快速增长，为保险行业拓展绿色保险增量市场及绿色投资新赛道提供了广阔空间。

近日，多家保险公司陆续发布2025年度可持续发展报告。从负债端看，保险公司聚焦新能源产业等场景，丰富绿色专属保险供给，筑牢防灾减灾屏障，为实体经济全面绿色转型提供系统风险保障。从资产端看，保险资金发挥耐心资本、长期资本优势，通过股权、债权、基础设施领域不动产投资信托基金等多种工具，引导金融资源流向绿色低碳产业。

助力能源转型

从头部险企披露的可持续发展报告来看，绿色保险是保险业服务“双碳”战略的重要抓手。2025年，保险行业在能源转型、固碳增汇、减污降排、生态环境保护等领域持续发力，持续丰富完善绿色保险产品体系，创新风险减量服务，为促进经济社会发展全面绿色转型筑牢“安全网”。

为服务能源“降碳”转型、助力绿色低碳发展，保险公司纷纷加大对风电、光伏、水电、新型储能、氢能等新能源领域的保险产品供给，护航新能源项目稳健运营。2025年5月，人保财险发布“PICC光伏发电量损失风险定价模型”，对光伏电站因太阳辐照度不足或系统能效转化异常引发的发电量损失进行补偿，有效防范发电量损失风险，提升在光伏发电领域的风险评估与风险定价能力。基于该模型研发的“分布式光伏发电收入损失保险产品”在宁波成功落地全国首单，为全国6省16地市200座光伏电站项目提供保险责任金额超5000万元。

中国太保则明确提出“产险绿色保险增速持续高于整体保费增速”等绿色金融发展目标，积极推动清洁能源、绿色交通、气候应对、环境治理、碳市场建设等相关领域保险产品创新，累计开发绿色保险创新产品达40款。2025年为清洁能源产业提供保险保障超73万亿元。

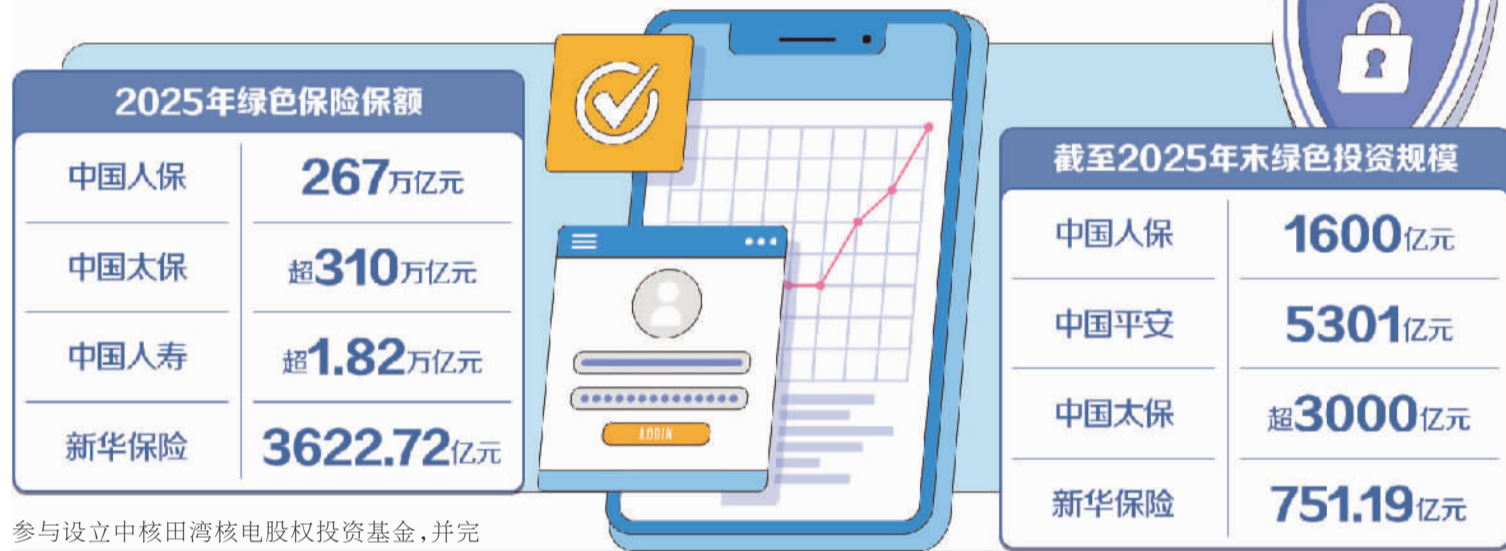
平安产险将新能源汽车制造业海外市场拓展列为重点支持领域。在整体风险管理方面，为出海车企提供全生命周期的保险保障，覆盖海外建厂、生产制造、海外运营、汽车销售等关键环节，截至报告期末，已为13个出海客户提供7类多样化保险产品，保障范围覆盖14个国家和地区。

针对智能化技术发展催生的新型风险，平安产险推出智驾保险产品，覆盖智能泊车、高速巡航等高频使用场景；在人机共驾场景下，为超80%车企提供智驾风险保障。聚焦脱保电池维修更换成本高、易自燃、续航衰减等核心痛点，平安产险推出“动力电池芯安”电池创新产品，提供保前检测、保中数据监控、保后维修管控全流程服务。为解决资源回收利用中的痛点，平安产险与中国资源循环集团有限公司开展战略合作，通过“平安好车主”等平台精准识别意向置换客户，且在车辆置换保险等产品中约定旧车回收途径，确保置换车合规回收。

加码长钱入绿

绿色基础设施和清洁能源项目普遍具有“投入大、期限长、收益稳”的特征，这与保险资金“规模大、久期长、追求稳定回报”的属性天然契合。近年来，头部险企纷纷加大绿色投资力度，通过股权、债权、REITs、资产支持计划等多种工具，将长期资本精准注入清洁能源、绿色基建、低碳产业等领域。在优化资产负债匹配的同时，为经济社会绿色转型提供了不可或缺或“长钱”力量。

2025年，国寿资产作为核心金融投资方



参与设立中核田湾核电股权投资基金，并完成首笔出资。该基金重点投向田湾核电站7号、8号机组及江苏徐圩核能供热一期项目建设，通过股权投资方式支持国家先进核电技术规模化应用与产业化发展。相关项目建成投运后，将为大型工业基地提供稳定、低碳的能源供给。

中国人寿副总裁、首席投资官刘晖在业绩发布会上表示，公司通过直接股权投资聚焦核心资产，布局具有稳定现金流的绿色“双碳”资产。未来，公司还将围绕“双碳”战略继续深耕风电、核电等清洁能源行业，关注新型储能、算力协同等投资机会。

平安通过债权投资计划投资新疆中核新能源风电源网荷储一体化项目，并受平安产险、健康险委托，投资中核汇能新能源基础设施资产支持专项计划，在投前投后阶段均嵌入ESG风险评估，确保绿色投资的合规性与可持续性。

除传统股权债权投资外，头部险企还积极运用基础设施领域不动产投资信托基金、资产支持计划等创新工具，为绿色项目提供更多元的融资渠道。中国太保在2025年发行了全国数据中心行业首单绿色持有型不动产资产证券化，发行规模8.6亿元，成为市场首单贴标绿色数据中心相关金融产品。这一创新实践，将绿色投资从传统的能源领域延伸至数字新基建。

新华资产重点布局清洁能源基础设施公募REITs。2025年，参与认购“华夏华电清洁能源基础设施REIT”，获配金额3825万元。该项目的底层资产为杭州华电江东天然气热电联产项目，采用天然气清洁发电，既能替代传统煤电，又能发挥对风光能源的协作调节作用，支持了浙江电网及杭州钱塘区的电源热源保障。

中国人保持续探索以保险资管产品形式创设ESG主题产品，建立组合类产品策略库，创新开发标杆绿色投资项目，提升另类投资项目开发能力，稳步提升绿色产业领域资产配置规模。2025年，人保资产作为资产管理人，设立保险资管行业首单类REITs项目“国家电投一人保资产—中电福建清洁能源基础设施碳中和绿色资产支持专项计划”，发行规模近24亿元，支持清洁能源发展。

对外经济贸易大学保险学院教授王国军表示，保险业发力调整承保组合、优化投资结构，这既是服务经济绿色转型的内在要求，也是保险机构自身实现高质量发展的必然选择。

“调整承保组合，一方面是要稳妥有序压缩对高耗能、高排放行业的传统业务占比，防止形成新的高碳风险敞口；另一方面是要大力发展气候保险、巨灾保险、绿色建筑保险、碳汇保险等业务，围绕清洁能源、新能源汽车、绿色建筑、生态修复等领域打造一批具有示范意义的标杆产品，并通过费率优惠、风险评估与减量服务，将绿色发展理念传导到企业经营和居民生活的各个环节。优化投资结构，就是在资产端制定中长期绿色投资比例目标和减碳路径，把绿色债券、绿色基础设施项目、绿色REITs等纳入核心资产配置，使保险资金在确

保收益与安全性的前提下，更好地发挥‘耐心资本’的作用。”王国军说。

筑牢巨灾防线

西藏定日地震、贵州榕江洪灾、台风“桦加沙”登陆……2025年，保险业经受了自然灾害的一次次大考。在巨灾面前，保险已超越简单的事后补偿，转向通过风险预警、应急响应、快速理赔和科技赋能，构建起一道从“灾前预防”到“灾中救援”再到“灾后恢复”的全链条防线。

面对突发灾害，中国人保快速启动大灾理赔应急响应机制，执行大灾理赔专项政策，全面加快赔付效率。数据显示，2025年，中国人保高效应对西藏定日地震等24起自然灾害和突发事件，支付大灾赔款超130亿元。

科技正在成为巨灾风险减量的核心驱动力。从气象数据库到风险地图，从智能预警到远程定损，技术手段让“防”更精准、“赔”更高效。平安产险依托大灾全链路管理体系，在台风“桦加沙”来袭期间展现了科技驱动的风险减量能力。提前4天精准预判台风登陆路径，通过平安企业宝、好车主等平台发布预警信息，触达近4000万人次；借助AI模型识别数千

名高风险客户并完成100%临灾回访，投放超5000套挡水板、沙袋等应急物资，协助农户抢收加固农田超10万亩。

中国人保精研气候风险管理，整合自然灾害气象数据库，覆盖350个国家级气象站，自主研发“巨灾安澜”风险减量技术平台，“巨灾经纬”承保管理平台，持续增强灾害防治综合服务能力，全年发送灾害预警信息3683万条，协助排查风险隐患2.8万次，以科技赋能助力提升社会发展韧性。增强灾害保险保障力度，持续完善“多灾因、多年期、多层次”巨灾保险保障体系，地方性巨灾保险覆盖23个省157个地市，保障人群4.8亿人。

中国再保助力国家巨灾保险保障体系建设，加大巨灾保险保障力度。中国再保董事长庄乾志在2025年度业绩发布会上表示，2025年，公司支持全灾种综合巨灾保险模式推广，深度参与22个省市政策性巨灾保险项目。上线中国巨灾风险地图二期，30多家政企机构深度应用中再巨灾模型产品。成立气候风险研究中心，出台应对气候变化行动纲要，举办金融机构气候风险管理国际研讨会，推出国内首个气候变化风险洞察平台，助力应对气候变化风险。

金融服务因地制宜迭代跃迁

□ 本报记者 勾明扬

小商品市场经营主体突破126万户、与230多个国家和地区有贸易往来，2025年外贸出口额居全国县(市、区)首位，这是浙江义乌交出的成绩单。经历六代市场的迭代跃迁，义乌用40余年，把小商品闯出了大市场、做成了大产业，探索出了因地制宜发展县域经济的路径，成为民营经济蓬勃发展的鲜活样本。

义乌小商品市场的六代迭代史，也是一部金融服务与实体经济共生共荣的成长史。早在1982年，中国农业银行就发放了当地首笔1万元个体工商户贷款，拉开了金融助力义乌商贸发展的序幕。1984年，义乌第二代小商品市场开业，农业银行累计投放35万元支持市场建设，成为当时唯一获得在该市场开展金融业务“特许”资格的银行，这笔贷款还开创了金融支持义乌小商品市场建设的先河。从第三代市场启动前仅用3天时间完成的180万元贷款申报审批，到第四代市场核心区设立的首个专业市场金融服务点，再到第五代市场设立的国际业务专柜、“搬进”第六代市场里的全新网点，市场建设到哪里，农业银行的服务就跟进到哪里。

“1984年，我尝试在第一代小商品市场做拉链条生意时，东拼西凑也只凑到600元，要起步至少还差1000元。”义乌市华灵拉链有限公司创始人洪罕灵至今还清晰记得，彼时，农业银行正积

极为义乌的个体工商户提供宝贵的启动资金，经过实地考察后，迅速为他发放1000元贷款。靠着1600元的启动资金，洪罕灵买回第一批半成品拉链，组装后在市场上出售，赚到了人生“第一桶金”。如今，他的企业年销售额超2亿元，义乌也随之成为全球最大的拉链产销基地之一。

洪罕灵的故事是义乌千万商户的缩影，而金融服务也随着他们的需求在不断迭代升级。“其实像我们这种服务国外客户的商家，金融需求很简单，就是结算快一点，急用钱的时候贷款审批快一点。”几年前，义乌商户李雅馨在兴业银行义乌分行开设了外汇账户，客户经理几乎每周都会来，遇到问题第一时间上门，这两年人民币结算增多，结算就更快了。李雅馨表示，近两年全球贸易情况复杂多变，回款速度受到一定影响，但是原材料采购和人工工资要按时支付。正当她为资金问题烦恼的时候，兴业银行义乌分行为她高效发放了250万元贷款资金。

“这样的服务速度，来自客户经理对商户的了解。我们的客户经理每周上门三四次，帮着梳理账目、对接贷代公司。”兴业银行义乌分行相关人士介绍，这种“跑断腿、磨破嘴”的工作方式被称为“地毯式服务”，正不断铺向义乌市场的更深处。为给当地商户融资“解渴”，兴业银行义乌分行还专项推进经营贷市场服务，为当地小微商

近日，公募REITs(不动产投资信托基金)完成2025年年度报告披露。年报信息显示，全市场77只公募REITs运行整体稳中有进，分红价值日益凸显，不动产项目运营稳健，投资者关系活动持续推进，REITs市场活力不断激发。

从盈利能力来看，沪市52只公募REITs产品收入合计达145亿元，同比增长71%；可供分配金额合计88亿元，同比增长42%。深市25只公募REITs实现总收入约66.35亿元，实现净利润约5.5亿元，实现可供分配金额合计约35.17亿元，除了10只REITs超过招募说明书预测期间无可供分配金额预测值外，剩余15只REITs可供分配金额平均完成率为107%。

从投资价值来看，公募REITs以稳定分红将经营成果转化为投资者的真金白银。沪市公募REITs2025年全年累计实施分红110次，金额近78亿元，较上年增长30%。深市公募REITs中除了3只2025年新上市产品外，其余22只在2025年进行了64次分红，平均分红次数近3次，分红金额合计约33.19亿元，同比增长46%。

在二级市场上，沪市公募REITs2025年除权价格平均上涨6.3%，计入分红再投资的复权价格涨幅达11.9%。深市公募REITs2025年报告期末收盘价较期初平均上涨6.05%，较发行价平均上涨8.49%，市场的价格发现功能总体有效，引导资源合理配置的作用逐步发挥。

西南财经大学金融研究院副教授吴博晨表示，公募REITs将缺乏流动性的基建存量转化为流动性强的金融产品，为传统高周转、高杠杆的房地产业提供了新的融资渠道和运营模式。此外，公募REITs为广大二级市场投资者提供了低相关性的资产配置新选择，已成为分散投资风险的有效工具，同时结合其强制高分红的制度特性，对机构和个人投资者具有显著的吸引力。

制度供给与政策红利为公募REITs市场成熟度提升构建了长效机制。2025年12月31日，中国证监会发布《关于推动不动产投资信托基金(REITs)市场高质量发展有关工作的通知》，完善基础制度，优化监管安排，启动商业不动产REITs试点，同日，深市与沪市发布相关业务办法，试点3个月申报规模已超600亿元。

沪深证券交易所也不断完善自身机制建设，完善发售定价、募募及新购入不动产、信息披露等关键机制。目前，深市已有7只REITs自愿披露了2025年度环境、社会和公司治理(ESG)报告，将ESG理念深度融入REITs全生命周期管理，持续提升项目运营质效，为投资者创造可持续价值。同时，深市2025年全年举办业绩说明会、项目开放日等活动近60场，提高投资者关系管理质效，回应投资者最新关切。上交所于近日举办沪市REITs2025年度业绩说明会，向市场集中展示2025年度运营成果与发展亮点。

“公募REITs的发展将逐步转向更注重资产质量、运营能力与投资者体验的精细化阶段。”吴博晨表示，展望未来，公募REITs的底层资产边界将持续拓宽，监管正从推动市场扩容转向强化风险防范与质量把控。深交所相关负责人表示，深交所将紧扣推进REITs市场高质量发展主题，继续以“管资产”为核心，持续关注不动产项目运营情况，推动商业不动产REITs试点平稳落地，进一步提升监管能力和服务水平，凝聚各方合力，增强多层次资本市场服务实体经济质效。

本版编辑 曾金华 彭江 美编 吴迪

不

本报记者

尚

咲

马春阳