

理财公司：商业银行代销新规诠释与合规进路

作者：黎明 | 陆奇 | 狄家璐

为加强对商业银行代理销售业务监督管理，促进代理销售业务健康有序发展，国家金融监督管理总局于2025年3月21日发布《商业银行代理销售业务管理办法》(以下简称“代销新规”)，该办法自2025年10月1日起施行。本所律师对比原《中国银监会关于规范商业银行代理销售业务的通知》(以下简称“《2016代通知》”)中的规定以及《理财公司理财产品销售管理暂行办法》等理财产品销售相关法规的内容，将代销新规对理财公司的影响进行分析总结，供各家理财公司在开展新规落地实践工作时参考。

一. 生效时间和过渡期安排

根据代销新规第五十四条，该办法自2025年10月1日起施行。针对不符合代销新规第二十八条规定的存量代销产品(即下文第二部分“与私募基金管理人的合作”所述特定产品)，监管部门要求商业银行平稳过渡，逐步完成存量化解，以减少对市场的冲击，维护金融稳定。理财公司亦需要配合代销银行在过渡期结束前完成相应的业务适应性调整，确保业务活动符合最新的监管要求。

二. 与私募基金管理人的合作探讨

为满足商业银行上架要求，代销新规第二十八条所述的“投向非标准化债权类资产、未上市企业股权、私募投资基金，或者聘请私募基金管理人担任投资顾问”的理财产品(从目前实践情况来看，多为投资标的涉及)，面临以下新要求：

.....
如您需要了解我们的出版物，
请联系：

Publication@llinkslaw.com

1. 合作流程复杂度增加——涉及投向私募投资基金(含私募股权基金和私募证券基金,下同)、未上市企业股权或非标准化债权类资产的产品需经银行多部门(风控、合规、消保等)联合评估,并报高管层审批;
2. 准入门槛显著提高——若投向私募投资基金,或者聘请私募基金管理人担任投资顾问的代销产品,对应的私募投资基金管理人应符合严格标准,且该等标准与目前理财投资合作机构的准入标准存在较大差异:

事项	代销新规要求	《商业银行理财子公司管理办法》要求
管理规模	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 私募基金管理人管理的私募股权基金规模不低于 5 亿元 ➢ 私募基金管理人管理的私募证券基金规模不低于 3 亿元 	无特别规定
登记年限	在中国证券投资基金业协会登记不少于 3 年(政府出资产业基金除外)	应在中国证券投资基金业协会登记满 1 年
合规记录	近 3 年无行政处罚和中国证券投资基金业协会纪律处分	应为在中国证券投资基金业协会无重大违法违规记录的会员
投资团队要求	无特别规定	担任银行理财子公司投资顾问的,应当为私募证券投资基金管理人,其具备 3 年以上连续可追溯证券、期货投资管理业绩且无不良从业记录的投资管理人员应当不少于 3 人

针对前述要求,理财公司可采取的措施包括:

1. **材料准备:** 针对合作代销银行的要求精细化准备产品材料,包括拟投资的非标准化债权类资产、未上市企业股权、私募投资基金信息,以及私募基金管理人材料;
2. **合作准入:** 强化拟合作私募基金管理人的尽调和准入,降低风险敞口;若投资私募投资基金或聘请私募基金管理人担任投资顾问的理财产品需要在银行渠道代销,建议在理财投资合作机构准入环节即做好不同准入标准的衔接;
3. **合规监测:** 监测合作私募基金管理人的舆情与合规信息,一旦出现风险事件则及时采取相应相对措施,对于新增募集业务,可采取暂停措施;对于存续投资(指投向私募基金的情形)及存续合作(指聘请私募基金管理人担任投资顾问的情形),应考虑代销银行的相关要求进行妥善处置;
4. **AUM 关注:** 持续关注合作私募基金管理人的管理规模。一旦发现其管理规模低于代销新规中的准入标准(即 5 亿元或 3 亿元),应当及时按照上述第 3 点的要求,采取必要的处置措施。

三. 配合合作代销银行的全生命周期管理

(一) 代销银行的机构合作管理

代销新规新增对合作机构准入审查和持续管理的强化要求(第十六条), 对理财公司而言, 意味着需要: 在准入阶段, 配合合作代销银行对本机构的信用状况、投资管理能力、风险管控能力、信息披露情况等方面的审查; 在持续合作阶段, 持续投入资源为各家代销银行的定期评估提供配合。

代销新规完善了合作机构之间“准入-存续-退出”的全生命周期管理体系(第十七条), 理财公司可相应在这些方面进行强化和完善: ①重点关注和强化本机构的投资管理能力、风险管控能力、信息披露管理; ②针对合作代销银行差异化审查要求, 准备专项说明材料; ③与合作代销银行建立有效的对话交流机制, 提升合作互信。

(二) 配合合作代销银行的产品准入管理

代销新规第二十四条和第二十七条对商业银行的产品准入机制、尽调要素、审批流程作出了更明确更严格的要求。结合前文“二、与私募基金管理人的合作”部分的分析, 商业银行对产品上架的要求更强调穿透式审查和动态化的风控。相应地, 该等新增要求对理财公司的影响包括:

1. 合作代销银行可能要求理财公司提供覆盖产品结构、投资标的、投资策略、投资管理团队、风险管控措施、本产品或者同类产品过往业绩水平等因素的说明材料;
2. 在合作代销银行产品准入审查需综合评估产品结构、投资标的、风险管控措施的情况下, 理财公司需要更加重视简化产品结构设计、提升投资标的的质量、强化风险缓释措施。

除前述外, 建议理财公司关注代销合作准入材料的针对性准备, 内容覆盖法律法规及合作代销银行要求的信息, 并考虑不同代销银行渠道的客群需求差异, 设计定制化产品策略。

四. 代销合作协议的增补完善

代销新规中对商业银行代销业务提出了其他的要求, 该等要求虽未对理财公司增设直接义务, 但建议理财公司在代销合作协议中明确增补或完善相应条款(如代销银行的义务条款等)以确保合规性, 通过协议条款的体系化设计, 可有效衔接监管要求与商业实践, 防范权责模糊引发的操作风险。我们将关注要点区分代销协议不同模块梳理如下供各家理财公司参考:

1. 在陈述与保证部分补充具备展业条件(第四条)、遵守对客原则(第五条);
2. 将客户信息保护机制建设(第八条)、内部有效分工(第十一条、第四十五条)、差异化授权(第二十五条)、全流程监测管理(第三十一条)、人员管理(第四十条)落实至代销银行内部管控义务部分;

3. 将涉及代销银行职责的内容落实至代销行义务条款或——投资者保护专项条款(第十二条)、个人信息保护专项条款(第十五条)、资金交收条款(第二十条)、信息交互条款(第二十一条)、销售业务安排部分(第三十二条、第三十五条、第三十六条、第三十八条、第四十一条、第四十三条)、信息披露条款(第三十七条、第四十六至第四十九条);
4. 其他: 调整投诉和应急处理条款(第十四条)、补充完善网络和数据安全保护责任划分约定(第十九条第(三)项)。

以上为本所律师结合新规要点和实践经验, 分享的新规落实工作要点, 欢迎同业机构参与探讨、精进合作、携手同行!

如您希望就相关问题进一步交流, 请联系:



黎明
+86 21 3135 8663
raymond.li@llinkslaw.com



陆奇
+86 21 3135 8695
qi.lu@llinkslaw.com

如您希望就其他问题进一步交流或有其他业务咨询需求, 请随时与我们联系: master@llinkslaw.com

上海

上海市银城中路 68 号
时代金融中心 19 楼
T: +86 21 3135 8666
F: +86 21 3135 8600

北京

北京市朝阳区光华东里 8 号
中海广场中楼 30 层
T: +86 10 5081 3888
F: +86 10 5081 3866

深圳

深圳市南山区科苑南路 2666 号
中国华润大厦 18 楼
T: +86 755 3391 7666
F: +86 755 3391 7668

香港

香港中环遮打道 18 号
历山大厦 32 楼 3201 室
T: +852 2592 1978
F: +852 2868 0883

伦敦

1/F, 3 More London Riverside
London SE1 2RE
T: +44 (0)20 3283 4337
D: +44 (0)20 3283 4323



www.llinkslaw.com



Wechat: **LlinksLaw**

本土化资源 国际化视野

免责声明:

本出版物仅供一般性参考, 并无意提供任何法律或其他建议。我们明示不对任何依赖本出版物的任何内容而采取或不采取行动所导致的后果承担责任。我们保留所有对本出版物的权利。

© 通力律师事务所 2025