

# 赋能“单人成军” 银行竞逐新赛道

■本报记者 杨洁

当前,“一人公司”(One Person Company,以下简称“OPC”),正成为AI时代的创业新范式,越来越多的创业者投身其中。

面对 OPC 崛起的时代浪潮,多家银行主动拥抱时代变革,构建起一套适配数字经济、服务超级个体、赋能灵活就业的全新金融服务体系,推出 OPC 专属金融产品或服务。

接受《证券日报》记者采访的业内人士表示,商业银行推出 OPC 专属金融服务,旨在抢抓可能的业务增长点,为更大范围的万众创业新范式谋篇布局。在这场银行与“一人公司”的双向奔赴中,传统授信逻辑正经历深刻重塑。

## 战略卡位: 银行竞逐 OPC 金融新赛道

“下午刚刚从行政审批大厅拿到 OPC 企业营业执照,当天傍晚便在银行顺利完成企业基本账户开立,效率令人惊喜!”近日,海岚智能化科技(青岛)有限公司的负责人体验了一把“浦发速度”。得益于浦发银行青岛分行的“OPC 企业绿色通道”服务机制,由专人对接、加急审核,从资料录入到账户开立全程“一路绿灯”,该企业在最短时间内完成基本账户开立。

这一现象并非孤例。在中国银行青岛中央商务区支行,青岛马年首家持有 OPC 营业执照的企业——青岛元渔智能科技有限公司同样享受到“一套材料、一次办结”的绿色通道服务,大幅压缩了业务办理时长。

更令创业者惊喜的是融资便

利度。据悉,江苏银行 OPC 金融服务方案的核心逻辑是从“做一笔贷款”转向“服务一家公司”,为此,该行推出 OPC 专属融资产品,以行业趋势、核心技术、订单信息等为授信依据,实现秒批快贷、随借随还,真正做到让技术产生信用,让信用转化为资金。

南京银行推出专项“OPC 同鑫计划”,针对相关企业“轻资产、强创新”的特点,聚焦“人力+算力”核心发展要素,通过“投贷联动+生态赋能”构建全生命周期服务体系,全方位打通 OPC 企业成长过程中的融资瓶颈和服务堵点。

与此同时,地方层面也释放出积极信号。3月16日,广东省发展改革委发布《广东省支持人工智能 OPC 创新发展行动方案(2026-2028年)》,其中提到,优化全周期信贷服务。在依法合规、风险可控的前提下,支持银行业金融机构推出适应“初创期、成长期、扩张期、成熟期”等不同阶段需求的人工智能 OPC 金融产品和服务。

“多家银行布局 OPC 金融服务,是金融业顺应 AI 时代创业生态庞大、增速惊人,兼具‘企业结算’与‘个人信用’双重属性。谁率先构建适配体系,谁就能在未来十年市场竞争中占得先机。”

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏对《证券日报》记者表示,OPC 是高成长性潜力客群,银行通过服务可争夺未来优质企业的先发

户和数据资产。同时,OPC 创业者多为技术型人才,具备高附加值创造能力,是银行培育未来“独角兽”的重要入口。

## 行业共识: 风控模型与审批流程重构

“传统金融服务往往重视资产、轻视数据应用,擅长大额、低频、重抵押的传统授信模式,却难以适配小额、高频、轻资产的新型经营需求,在面对 OPC‘一站式、轻量化、综合化’的真实需求时,风控逻辑与服务流程显得尤为滞后。”

江苏银行方面表示,“传统金融服务往往重视资产、轻视数据应用,擅长大额、低频、重抵押的传统授信模式,却难以适配小额、高频、轻资产的新型经营需求,在面对 OPC‘一站式、轻量化、综合化’的真实需求时,风控逻辑与服务流程显得尤为滞后。”

表面看,银行服务的是“一人公司”这一法律主体,但其背后的授信逻辑已发生深刻变革。曾刚将其概括为“三个转移”:第一,从“物的逻辑”转向“人的逻辑”。传统授信体系以重资产为核心,OPC 核心资产是创始人的教育背景等。第二,从“大额低频”转向“小额高频”。传统信贷偏好大额清晰用途授信,OPC 资金需求小额、应急、周转,需“随借随还”。第三,从“单一融资”转向“全周期陪伴”。银行角色不再局限于资金提供者,而是升级为全链路服务模式,倒逼银行加速数字化转型。

机遇背后暗藏挑战。在曾刚看来,OPC 金融对银行风控体系的挑战体现在三方面:一是经营脆弱,单人公司抗风险能力弱,创始人问题易致公司终止,现金流稳定性差。二是信息不透明,OPC 依赖 AI 和数字平台,经营状况难通过传统报表核实,订单和收入数据验证难。三是赛道集中风险,大量 OPC 集中在少数领域,赛道遇技术变化易引发局部系统性风险。

银行服务 OPC 要打破路径依赖,重构风控模型与审批流程,成为业内共识。姜飞鹏表示,银行需要构建基于经营数据、技术能力、商业订单的多维度信用评估模型,强化数字技术等应用建立动态风险监控机制等。

“建议银行建立分层分类授信策略,对萌芽期 OPC 以信用贷款加严格额度管控为主,对成长期 OPC 适当放大授信。同时,积极引入平台数据合作,构建动态监测模型,以数据驱动替代人工尽调,守住风控底线,避免压低成本,防止信贷资产质量隐患。”曾刚说。

## 未来新图景: “差异化探索”到“常态化服务”

对于 OPC 金融的未来走向,曾刚认为,要穿透当前的市场热情,回归更长周期的结构性判断。他认为,OPC 金融将成为银行服务小微企业体系中一个长期存在、持续迭代的核心模块,但其形态会随着 OPC 群体的分化而不断演进。随着 AI 能力的持续迭代,单个个体所能独立完成的工作边界将持续外扩,OPC 将从“少数先行者的实验”演变为“主流创业形态之一”。

# 多家险企卖保险送权益卡遭监管警示

■本报记者 冷翠华

国家金融监督管理总局湖北监管局(以下简称“湖北金融监管局”)近日下发《关于规范保险业务活动中“特药卡”等权益卡使用提示函》,直指部分保险公司在展业中向消费者赠送“特药卡”“CAR-T 卡”等权益卡的违规行为。

事实上,此前已有多地监管部门警示此类风险。业内人士认为,保险公司提供增值服务是监管鼓励的方向,但“保险+”并非无边界搭配,必须严守合规底线。

## 严禁违规赠送权益卡

湖北金融监管局表示,近期在监管工作中发现,一些保险公司在保险业务活动中向消费者赠送“特药卡”等权益卡,涉嫌给予投保人或被保险人保险合同约定以外的利益。为规范市场秩序,防范经营风险与合规风险,该局明确表示,严禁违规向保险消费者赠送“特药卡”“CAR-T 卡”等权益卡。

“特药”一般指治疗罕见病、重大疾病的高费用特效药物,通常不在普通医保报销范围内或报销比例很低。“CAR-T”则是一种新型癌症免疫细胞治疗方法,价格同样很高。据介绍,“特药卡”“CAR-T 卡”等权益卡的提供方为第三方机构,这些机构未获得金融业务经营

资格,相关产品模仿保险产品的条款设计和赔付责任,容易引发消费者与第三方机构和保险公司之间的纠纷。

BestLawyers 联合创始人李世同对《证券日报》记者表示,保险公司向医药服务公司等第三方采购“特药卡”,其成本往往较低,却以“动辄几十万元保障额度”为噱头,将赠送权益卡作为拓客、留客手段,存在较大合规与经营风险。

一方面,第三方机构并非持牌金融机构,但权益卡设计与保险产品高度相似;承诺在消费者罹患特定疾病并需购药或治疗时兑现权益,实质已接近保险功能。另一方面,消费者易将赠送的权益卡视为保险产品保障的延伸,误以为保险公司会兜底兑现;但此类权益并未写入保险合同,完全由第三方机构提供。一旦第三方无法履约,极易引发多方纠纷。

## 厘清服务边界

严禁保险公司赠送权益卡,并



鼓励各保险公司在依法合规的基础上,细分客户需求,探索提供满足不同人群需求的差异化服务举措。要注意区分合法增值服务和违法违规给予保险合同外利益之间的边界,严守合规底线,严禁为客户提供违反监管规定的增值服务

非监管部门禁止保险公司提供服务,而是要明确边界。湖北金融监管局表示:“鼓励探索差异化经营,提供符合监管规定的健康管理服务。”

“鼓励各保险公司在依法合规的基础上,细分客户需求,探索提供满足不同人群需求的差异化服务举措。要注意区分合法增值服务和违法违规给予保险合同外利益之间的边界,严守合规底线,严禁为客户提供违反监管规定的增值服务。”湖北金融监管局表示。

在实务中,保险公司如何明确边界,为消费者提供合法的、真正实用的增值服务?李世同表示,相关服务必须严格依据《健康保险管理办法》《关于规范保险公司健康

管理服务的通知》的规定,且必须是与保单本身直接相关的服务,不能是无关服务。

某人身险公司北京分公司相关负责人表示,在实务中,区分合法增值服务和违法违规给予保险合同外利益之间的边界,主要看三个层面。一是看合作模式。保险公司提供的就医绿色通道、健康管理等合法增值服务,通常是由保险公司总公司与第三方机构签订合作协议,服务内容会明确写到保险合同里。如果第三方机构出问题,保险公司要兜底,更换机构继续履行责任。这种形式被称作“总对总”合作,保险公司是责任的最终承担方。

# 年内公募机构豪掷近115亿元参与A股定增

■本报记者 昌校宇

今年以来,公募机构参与 A 股市场定向增发(以下简称“定增”)项目的热情持续高涨。据公募排排网最新统计数据,截至 3 月 18 日,年内已有 17 家公募机构旗下产品参与了 26 家 A 股上市公司的定增,合计获配金额达 114.93 亿元。以 3 月 18 日收盘价计算,公募机构参与定增项目合计浮盈约 21.84 亿元,整体浮盈比例(浮盈金额/获配金额) 19.00%,展现出较强的投资收益能力。

谈及 A 股市场定增项目缘何吸引公募机构,深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司 FOF 基金经理李春瑜对《证券日报》记者表

示,公募基金积极参与定增,一是得益于政策环境的持续优化,提升了定增市场的透明度和资产质量,增强了其作为长期配置资产的吸引力。二是当前定增项目多集中于符合国家战略的高景气领域,为公募机构提供了以合理成本布局核心赛道的机会。三是在市场波动加大的背景下,定增项目所带来的“价格安全垫”效应也有助于平滑净值波动。

从个股目前表现来看,截至 3 月 18 日,公募机构参与的定增项目有九成处于浮盈状态。其中,电子行业的科翔股份表现最为突出,公募机构参与定增浮盈比例高达 170.73%,诺德基金和信达澳亚基金获配金额分别为 5749.57 万元和

1722 万元。建筑材料行业的宏和科技紧随其后,财通基金和诺德基金参与定增合计获配金额超 2.7 亿元,浮盈比例达 73.21%。此外,奥来德、长华化学、中贝通信、莱尔科技和北特科技等个股的市场表现,给参与定增的公募机构带来的浮盈比例均超过 30%,凸显出定增市场的高收益潜力。

从行业分布来看,公募机构参与的定增项目覆盖了 12 个申万一级行业。其中,汽车行业最受青睐,公募机构共参与了 11 个定增项目,北汽蓝谷和江淮汽车等 4 只个股的定增,合计获配金额为 34.89 亿元。此外,公募机构参与与电力设备、基础化工等行业个股定增获配金额也居前。从收益率角度看,11 个行

业定增项目整体实现浮盈,其中电子行业定增项目整体浮盈比例最高,达 56.84%;建筑材料、通信行业定增项目整体浮盈均超过 45%。

对此,珠海海崎资本投资管理合伙企业(有限合伙)首席战略官陈兴文向《证券日报》记者分析称,今年公募基金定增聚焦汽车与电力设备等领域,是基于多重战略逻辑共振的选择。当前我国凭借完整的新能源产业链优势,正加速向“智造强国”转型,公募机构敏锐捕捉到了这一机遇。同时,定增项目从“折价套利”转向“溢价抢筹”,反映出公募机构的投资逻辑已从制度红利转向价值深耕。此外,汽车与电力设备板块承载着新质生产力的核心内涵,相关定增项目精准

切入产业升级关键节点。从全球视角看,中国制造业在技术、成本、规模等方面具备优势,公募机构通过定增布局相关板块,实质是在分享中国制造业全球竞争力提升的时代红利。因此,公募机构这一布局并非短期博弈,而是基于产业趋势、政策导向和全球竞争力的长期战略配置。

此外,在参与定增项目的 17 家公募机构中,有 7 家机构获配金额超过 1 亿元,其中 3 家机构超过 30 亿元。易方达基金参与了 4 个定增项目,合计获配金额达 39.74 亿元;财通基金参与了 25 个定增项目,合计获配金额为 32.77 亿元;诺德基金参与了 24 个定增项目,合计获配金额为 32.61 亿元。

# 年内A股公司涉套期保值公告数量同比大增七成

■本报记者 王宁

今年以来,A 股公司对风险管理的需求有所提升。Wind 资讯统计显示,截至 3 月 19 日,年内 A 股公司发布关于参与套期保值的公告 470 个,较去年同期增长 70.29%。

中粮期货副总经理杨英辉向《证券日报》记者表示,今年以来,大宗商品市场价格波动幅度显著上升,商品周期切换加快,企业原材料采购成本、库存估值与订单定价的不确定性因素增多,实体企业对风险管理的需求随之提升。

东证衍生品研究院产业咨询资深分析师吴奇翀告诉记者,年内 A 股公司套期保值公告数量大幅增长,主要在于实体企业的风险管理意识提升及对衍生品工具的了解加深。“当前实体经济对套期保值的需求迫切,主动进行风险管理已成为许多 A 股公司的共识,部分龙头企业更是大幅提升套期保值额度。”

从年内参与套期保值的 A 股公司所属行业来看,涉及有色金属、化工和能源等。例如,奕帆传动公告称,套期保值品种不限于铜、铝等,主要是与该公司生产经营相关的大宗原材料。中曼石油公告称,为有效防范和化解公司油气勘探开发、国际贸易等业务风险,该公司通过开展期货和衍生品套期保值业务,不以投机及套利交易为目的。

此外,多家 A 股公司参与套期保值还呈现出制度化、规范化特征。例如,永兴材料发布了参与套期保值的可行性公告;中盐化工发布了参与套期保值业务的管理办法;合合信息发布了中金公司关于开展外汇套期保值业务的核查意见。整体来看,A 股公司参与套期保值的制度建设日趋完善。

“期货及衍生品市场的功能深化与工具创新,逐步成为实体经济风险管理的重要载体。”杨英辉表示,相较于传统风险管理工具,衍生品工具有对冲效率高、资金占用灵活等特点,可有效弥补传统工具在极端行情下对冲效果有限、个性化需求适配不足等短板。目前,期货市场品种体系已覆盖主要产业链,场内期权、场外衍生品等工具不断丰富,叠加监管部门对市场的规范引导,流动性与定价效率持续优化,为实体经济对冲价格风险提供了有效支撑。

近些年,期货市场各项制度不断完善,创新工具数量增长明显,为企业提供更多精细化风险管理工具。吴奇翀表示,随着国内期货与期权市场持续发展,为实体经济提供更丰富的风险管理工具,加之监管积极引导企业规范开展套期保值业务,产业企业对衍生品工具的运用愈发积极。

基于未来期货市场该如何更好服务实体经济,受访专家认为,期货市场需立足服务实体经济定位,从需求端与供给端双向发力,在需求端提供更多差异化套期保值方案,紧扣国家战略发展方向,助力企业在产能布局、绿色转型中稳定经营预期;在供给端,持续推出契合产业实际的创新工具。

# 63只自由现金流基金净值年内涨幅均超10%

■本报记者 彭衍菘

今年以来,聚焦企业真实盈利质量的自由现金流指数及相关产品表现持续亮眼。Wind 资讯数据显示,截至 3 月 19 日,中证 800 自由现金流指数、中证全指自由现金流指数、沪深 300 自由现金流指数年内涨幅分别达 9.08%、8.80%、8.43%,多只跟踪相关指数的基金业绩表现优异。

数据显示,从产品表现与资金动向来看,全市场 100 余只自由现金流基金,整体平均净值增长率为 9%。其中,华夏中证 500 自由现金流 ETF、易方达中证自由现金流 ETF 等 63 只产品年内净值增长率均超 10%,占比近六成。资金端同样呈现大幅净流入态势,截至记者发稿,28 只自由现金流主题 ETF 年内整体净流入超 166 亿元。若以各自成立之日起计算,自由现金流基金净值增长率平均达 20.50%,最高达 41.48%,赛道布局与资金流向节奏显著加快。

自由现金流策略的超额收益来源,成为市场关注的核心。晨星(中国)基金研究中心分析师崔悦在接受《证券日报》记者采访时表示,自由现金流指数的编制聚焦企业真实的现金创造能力,而非账面利润,这可以有效规避高杠杆企业的财务风险,筛选出盈利能力扎实、经营韧性强、具备内生增长动能的公司。

“自由现金流策略的选股核心是考察企业经营现金流扣除必要资本开支后的真实‘造血’能力。”深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营官方芳表示,该策略聚焦企业盈利的“含金量”,筛选出具备持续现金创造能力的优质资产。

南方基金研究人士向《证券日报》记者表示,自由现金流指数每季度一次的调仓机制,能够动态扫描全市场,调整行业权重,聚焦当期现金流充沛、盈利可持续的标的。

今年以来,红利、低波、价值等稳健策略同样表现不俗,与自由现金流策略形成了差异化互补的格局。曾方芳介绍,红利策略侧重历史分红稳定性,低波策略聚焦股价波动控制,价值策略主打估值洼地挖掘,而自由现金流策略补充了“盈利真实性”的关键维度,各策略并非互斥,而是可以协同搭配,构建更立体稳健的投资组合,降低单一因子依赖,实现攻守兼备。