



中国银行业协会
CHINA BANKING ASSOCIATION

中国银行业理财业务发展报告 暨理财公司年鉴 (2022)

二零二二年十月

P 前言 C E

2021 年，在世界主要经济体受疫情冲击的同时，国内新冠疫情得到有效控制，相关改革及政策处于持续推进状态，但内外部环境仍然复杂严峻。值此之际，理财业务也进入了“资管新规”转型过渡期的收官之年。为进一步维护行业持续发展、保障理财业务转型成效，银保监会会同人民银行联合发布《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》，强化对现金管理类产品的管理，引导理财产品规范运作；同时，为保障理财公司健康、规范、稳健的发展，陆续出台了《理财公司理财产品销售管理暂行办法》、《理财公司理财产品流动性风险管理办法》以完善理财公司的制度规则体系。在内外环境任然具有较大确定性的背景下，理财行业坚持在业务治理、同业合作、转型创新、风险控制等方面夯实基础，在业务发展上实现了质的有效提升与量的合理增长。全年理财产品累计募集资金 122.19 万亿元，存续规模达 29 万亿元，同比增长 12.14%。在行业转型的关键之年，理财行业坚持做好居民投资和企业融资之间的桥梁，为实体经济的发展贡献出自己的力量，并积极响应国家号召，助力疫情防控，加大对外开放力度，切实履行社会责任。

为全面展示 2021 年中国银行业在理财业务服务方面所取得的成果，中国银行业协会理财业务专业委员会编著了《中国银行业理财业务发展报告暨理财公司年鉴（2022）》（简称“《报告》”）。《报告》从总体发展情况、相关监管政策、业务治理情况、同业合作情况、业务转型与创新、履行社会责任、问题与改进七个方面，系统梳理总结了 2021 年中国银行业理财业务转型发展所取得的成绩，深刻剖析了当前面临的挑战与问题，并进一步挖掘未来发展的趋势和方向。同时，《报告》新增理财公司年鉴部分，从公司概况、发展成绩、领先特色、荣誉之路、行业大事记等几个方面分别对各理财公司 2021 年发展情况做了充分展示并在董事长寄语部分对行业未来发展提出展望。

——总体发展，监管政策持续完善，理财公司稳健发展，产品规模稳定增长，净值化转型基本完成。2021 年，除进一步落实《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》的要求外，监管部门针对理财行业发展的新局面，陆续出台《理财公司理财产品销售管理暂行办法》、《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》、《理财公司理财产品流动性风险管理办法》等办法细则，促进市场健康平稳发展。作为推动理财业务快速转型的关键着力点，理财公司在 2021



年发展迅速。截至 2021 年末，已有 29 家理财公司获批筹建，其中 22 家开业，理财公司整体存续余额为 17.19 万亿元，同比增长 157.72%，市场占比达到 59.28%。在转型最后一年中，理财产品规模稳定增长，产品丰富性程度进一步提高，产品与居民需求契合程度持续提升。截至 2021 年底，全国共有 301 家银行、21 家理财公司有存续的非保本理财产品，存续余额 29 万亿元，同比增长 12.14%。从新发产品情况来看，开放式产品募集资金占比进一步上升，封闭式理财产品的平均期限持续增长。从资金运用情况来看，债券的配置比例略有下降，但仍是理财产品最重要的配置方向，在非保本理财资金投资各类资产中占比最高，达到 54.5%。从净值化转型成果来看，净值型产品的存续规模及占比实现了快速增长，2021 年末净值型理财产品存续规模 26.96 万亿元，占比 92.97%。

——监管政策，规则不断完善，指引愈加清晰，推动理财业务规范可持续发展。监管政策对理财业务的前进和发展方向起着规范性和引导性的作用，2021 年，《资产管理产品介绍要素第 1 部分：银行理财产品》作为国内首个资管产品相关的行业标准出台，投资者可通过理财产品的介绍清晰、全面地了解产品信息，并客观、理性选择适合自己的产品。另外，《理财公司理财产品销售管理暂行办法》和《理财公司理财产品流动性风险管理办法》的出台，进一步落实投资者权益保护，在理财产品销售及运营层面完善制度规范，促进理财公司合规发展。未来理财公司发展将更加规范化、合理化、专业化，推动理财业务回归本源，贯彻“受人之托，代客理财”的理念。

——业务治理，转型效果显著，销售服务模式优化、产品体系完善、投研建设增强、科技与金融进一步结合，整体提升客户服务能力。2021 年，在销售端，理财机构积极开拓外部代销渠道，让尚未成熟的理财公司延伸服务触角，吸引到更多母行以外的客户群，提高销售效率，拓展理财产品规模；在产品端，理财机构进一步加大“固收+”产品的布局力度，创建符合市场需求的创新产品，拉长产品期限为产品投资提供更广阔空间也进一步的控制流动性风险；在投资端，理财机构一方面搭建大类资产配置体系，增强权益等资产的研究能力，另一方面则加强与外部机构合作，通过资源的外引内联，缓解投研压力，拓宽投研边界，更高效的提升投资能力，满足市场需求；在运营端，加强净值型产品运营管理能力，从人员、制度、系统等多个方面着力，持续完善理财业务运营体系。同时，理财市场向理财公司集中态势显现，基本形成“理财公司为主、商业银行为辅”的发展格局。

——同业合作，顺应转型趋势，充分挖掘资管机构在不同领域的经验积累与资源禀赋，进一步探索各类机构合作的深度与广度。在营销方面，代销理财合作成为理财公司的新趋势，借助代销机构的销售渠道扩大投资者群体、提升理财产品影响力已成为行业新发现；在投资方面，理财机构仍然处于起步阶段，通过委外投资合作模式推进资产配置多样化，能够更好地丰富投资标的、增强投资回报；在投研方面，理财机构可充分借助券商、基金等机构投研领域的经验，拓展研究广度，挖掘研究深度，为理财业务差异化发展打下基础。未来，随着大资管机构的竞合更加深入，投资者需求的进一步多元化，理财行业将更加关注财富规划管理，与不同机构进一步加深合作，在资金端加深投资者需求的挖掘，在资产端拓宽投资资产谱系，实现从资金端到资产端的全面资管能力提升。

——业务转型与创新，持续推动营销模式转型、加快产品创新，提升金融科技应用及数据治理建设。营销创新方面，理财机构在积极贯彻落实相关政策、加快产品净值化转型的同时，也积极完善营销渠道建设，形成“代销 + 直销”双模式运行。产品创新方面，在《关于开展养老理财产品试点的通知》、《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则》等文件的支持下，理财机构加速推出符合市场需求及客户期待的创新理财产品，逐步推动产品的差异化布局。除此之外，金融科技的运用已成为理财公司转型发展过程中实现弯道超车的关键要素之一，部分理财公司已将金融科技、数字化转型等工作列为公司重要战略之一，同时不断在金融科技方面加大资源及人力投入，深化金融科技在投资研究、市场营销、风控运营等核心业务领域的应用。

——履行社会责任，响应国家号召，支持国家战略实施，落实绿色金融服务，积极投身公益事业。2021年，理财行业进入稳步发展阶段，理财机构也通过不同的方式践行自身的社会责任与社会使命。在产品端，理财机构积极构建绿色金融等特色产品线，持续加强对绿色金融业务的投入力度，不断丰富绿色金融产品和服务模式，大力支持绿色金融相关行业、产业、企业的投融资需求，引导更多资金服务绿色发展；在投资端，理财机构支持国家重点区域经济发展，围绕重点区域、重点行业、行业龙头企业的投融资需求，引导更多资金助力战略落地及经济发展；在自身发展方面，积极推动投资者教育，充分发挥资管从业人员专业优势，围绕理财监管政策、产品特点，以及销售和购买环节需要注意的各个方面，提高投资者理财知识水平和风险识别能力。

——直面问题与挑战，坚守业务发展初心，充分发挥自身优势，促进理财业务行稳致远。净



值化转型已进入最后阶段，但转型的同时，理财业务仍面临较多挑战与难题，如投资能力建设偏弱、风险管理能力不足、投资者教育推进缓慢、科技系统建设有待完善等。对此，在配套政策的指引下，理财机构可进一步加强符合国情的创新产品建设，满足市场的客观需求；增加风险管理的措施与工具，使之服务于业务开展的全过程，提升风险把控力度；加强理财营销人员培训，提升服务的专业性，在营销的全过程中引导投资者建立正确的投资管理，树立自我保护意识。未来，理财行业将步入行业发展的全新阶段，进一步体现中国特色金融的政治性和人民性特点，致力于服务实体经济发展、服务客户保值增值的需求，为中国经济高质量发展贡献金融力量。

C 目录 CONTENTS

第一篇 中国银行业理财业务发展报告（2022）

第一章 总体发展情况	2
一、理财业务发展概述	2
（一）监管政策持续完善	2
（二）理财公司已成市场主力	3
（三）支持实体经济发展	3
（四）持续扩大对外开放	4
二、理财产品发行与存续情况	4
（一）理财产品发行情况	4
（二）理财产品存续情况	6
三、理财业务投资资产情况	8
（一）理财产品分类余额情况	8
（二）理财产品资产配置情况	9
四、理财人才体系建设情况	10
（一）人才引进与培养	10
（二）绩效管理与考核	11
五、理财行业转型情况与支持实体经济情况	12
（一）理财行业转型情况	12
（二）理财机构支持实体经济情况	13
（三）理财行业转型影响因素	13
第二章 相关监管政策	15
一、理财行业相关监管政策	15

（一）《资产管理产品介绍要素第 1 部分：银行理财产品》	15
（二）《理财公司理财产品销售管理暂行办法》	16
（三）《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》	17
（四）《关于开展养老理财产品试点的通知》	19
（五）《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则》	20
（六）《资产管理产品相关会计处理规定（征求意见稿）》	21
（七）《理财公司理财产品流动性风险管理办法》	22
（八）《金融产品网络营销管理办法（征求意见稿）》	24
二、主要影响	25
（一）监管政策密集出台推动理财公司差异化发展	25
（二）短期内理财业务发展承受一定压力	25
（三）理财公司有望获得新的发展空间	26
第三章 业务治理情况	27
一、理财公司发展现状	27
（一）理财公司设立情况	27
（二）理财公司组织架构与公司治理情况	29
（三）理财公司经营发展情况	30
（四）理财公司产品线建设情况	31
二、商业银行资管业务开展情况	34
（一）理财业务开展形式	34
（二）理财公司新设进展	35
（三）资管业务治理与拓展	36
三、银行资管能力建设	37
（一）销售端建设	37
（二）产品端建设	42
（三）投资端建设	44
（四）运营端建设	47

（五）风控端建设	51
（六）科技端建设	54
四、行业自律.....	56
（一）完善行业监管政策体系，为监管部门提供决策支持.....	56
（二）聚焦发展，解决行业热点和难点问题.....	56
第四章 同业合作情况.....	58
一、代销渠道合作：银行代销业务持续推进	58
二、资产投资合作：大资管机构委外合作深化	60
三、研究端合作：券商、基金研究能力深度赋能	62
四、资管行业未来展望：合作共赢新方向	63
第五章 业务转型与创新	64
一、理财业务转型	64
（一）理财营销转型情况	64
（二）理财产品转型情况	66
二、金融科技的应用与创新.....	68
（一）金融科技应用	68
（二）金融科技体系建设	70
（三）数据治理建设	71
第六章 履行社会责任.....	73
一、以产品为载体，引导客户的社会责任投资行为.....	73
（一）构造社会责任相关指数产品	73
（二）结合自身资源禀赋，构造特色产品系列	74
（三）响应国家号召，发展养老金融.....	74
（四）关注公共利益，理财机构应有之担当.....	74
二、以理财投资为抓手，履行社会责任.....	75
（一）加大绿色金融相关资产投放，助力美好经济、美丽生态.....	75



（二）支持国家重点区域经济发展，精准直达助推科技创新	76
（三）积极参与新基建及相关资产投资	76
三、以机构身份，投身公共事业	77
（一）积极参与扶贫工作	77
（二）注重消费者保护，加强投资者教育	79
第七章 理财业务问题与改进	80
一、理财业务管理面临的相关问题	80
（一）投资能力建设较弱，产品同质化现象突出	80
（二）风险管理能力不足，理财产品管理难度加大	80
（三）投资者教育任重道远，营销端压力较大	81
（四）系统建设待完善，科技未能与业务进行深度融合	81
（五）理财公司营销渠道仍在摸索，对母行渠道依赖较大	82
（六）公司治理机制有待健全	82
二、下一阶段措施	82
（一）加强创新产品探索力度	82
（二）增加风险管理措施与工具	85
（三）探索有效的投资者教育方法	86
（四）加速科技赋能金融	86
（五）加强公司治理	87
三、理财市场展望	87
（一）监管政策逐步完善	87
（二）理财公司积极发挥主体作用	87
（三）数字化转型趋势凸显	88
（四）服务实体经济持续发力	89
（五）跨境理财业务有序推进	91
（六）理财业务配置多样化	93

第二篇 理财公司年鉴（2022）

第八章 董事长寄语	96
一、工银理财	96
二、农银理财	96
三、中银理财	97
四、建信理财	98
五、交银理财	98
六、中邮理财	98
七、光大理财	99
八、招银理财	99
九、兴银理财	99
十、信银理财	100
十一、平安理财	100
十二、华夏理财	101
十三、浦银理财	101
十四、杭银理财	102
十五、徽银理财	102
十六、南银理财	103
十七、苏银理财	104
第九章 公司概况	105
一、工银理财	105
二、农银理财	106
三、中银理财	107
四、建信理财	107
五、交银理财	108
六、中邮理财	108

七、光大理财	109
八、招银理财	109
九、兴银理财	110
十、信银理财	110
十一、平安理财	111
十二、华夏理财	112
十三、浦银理财	112
十四、杭银理财	113
十五、徽银理财	113
十六、南银理财	114
十七、苏银理财	114

第十章 发展成绩 116

一、工银理财	116
二、农银理财	117
三、中银理财	119
四、建信理财	121
五、交银理财	122
六、中邮理财	123
七、光大理财	124
八、招银理财	126
九、兴银理财	128
十、信银理财	130
十一、平安理财	132
十二、华夏理财	133
十三、浦银理财	134
十四、杭银理财	135
十五、徽银理财	135

十六、南银理财..... 137

十七、苏银理财..... 138

第十一章 领先特色..... 140

一、工银理财..... 140

二、农银理财..... 141

三、中银理财..... 142

四、建信理财..... 143

五、交银理财..... 144

六、中邮理财..... 144

八、招银理财..... 146

九、信银理财..... 146

十、平安理财..... 147

十一、华夏理财..... 148

十二、浦银理财..... 148

十三、杭银理财..... 149

十四、徽银理财..... 150

十五、南银理财..... 151

十六、苏银理财..... 152

第十二章 荣誉之路..... 154

一、工银理财..... 154

二、农银理财..... 154

三、中银理财..... 155

四、建信理财..... 155

五、交银理财..... 156

六、中邮理财..... 156

七、光大理财..... 157

八、招银理财..... 158



九、兴银理财	159
十、信银理财	159
十一、平安理财	160
十二、华夏理财	161
十三、浦银理财	161
十四、杭银理财	161
十五、徽银理财	162
十六、南银理财	163
十七、苏银理财	163
第十三章 行业大事记	164
一、工银理财	164
二、农银理财	166
三、中银理财	167
四、建信理财	167
五、交银理财	168
六、中邮理财	169
七、光大理财	170
八、招银理财	171
九、兴银理财	172
十、信银理财	173
十一、平安理财	175
十二、华夏理财	176
十三、浦银理财	177
十四、杭银理财	177
十五、徽银理财	178
十六、南银理财	179
十七、苏银理财	181

第一篇

中国银行业理财业务 发展报告（2022）



第一章 总体发展情况

一、理财业务发展概述

2021年，在世纪疫情与百年变局交织影响下，内外部环境更趋复杂严峻。我国理财市场严格落实监管要求，积极推动业务转型，基本完成过渡期整改任务，服务实体经济与履行社会责任质效增强，整体市场平稳健康发展。截至2021年底，理财市场规模达29万亿元，同比增长12.14%。

（一）监管政策持续完善

2021年是“资管新规”过渡期收官之年，除进一步落实《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（简称“资管新规”）的要求外，监管部门针对理财行业发展的新局面，陆续出台一系列政策，促进理财市场健康平稳发展：

一是发布《理财公司理财产品销售管理暂行办法》，加强理财产品销售机构和行为监管规范，压实理财产品销售和管理责任，保护投资者权益。

二是发布《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》，规范现金管理类产品业务运作，防止不规范现金管理类产品的无序增长和风险累积。

三是发布《理财公司理财产品流动性风险管理办法》，督促理财公司完善流动性管理机制，以提高其产品管理能力并推动产品净值化转型。

四是开展养老理财试点工作，规范市场机构现有养老业务，丰富养老金融产品供给，满足人民群众多样化养老需求。

五是开展粤港澳大湾区“跨境理财通”试点工作，增强参与机构的跨境合作水平与财富管理能力，拓宽居民家庭资产配置范围，并提升人民币国际化水平。

六是发布《资产管理产品介绍要素》，制定科学、标准、清晰的理财产品介绍要素标准，解决资管产品要素差别较大、资料质量参差不齐、披露内容尺度及维度不一致等问题。

七是起草《资产管理产品相关会计处理规定（征求意见稿）》，提升制度规范的法律层级，有助于整个资管行业形成统一会计标准，有效提高投资者权益保护水平。

八是起草《金融产品网络营销管理办法（征求意见稿）》，协助消费者提高金融产品的甄别及判断能力，避免各类陷阱及诈骗活动。

表 1 2021 年理财相关监管政策

序号	监管政策	发布时间
1	《理财公司理财产品销售管理暂行办法》	2021-05-11
2	《资产管理产品介绍要素》	2021-05-13
3	《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》	2021-06-11
4	《关于开展养老理财产品试点的通知》	2021-09-10
5	《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则》	2021-09-10
6	《资产管理产品相关会计处理规定（征求意见稿）》	2021-09-30
7	《理财公司理财产品流动性风险管理办法》	2021-12-10
8	《金融产品网络营销管理办法（征求意见稿）》	2021-12-30

数据来源：银行业理财登记托管中心

（二）理财公司已成市场主力

“资管新规”是党中央、国务院的重大决策部署，而理财公司是推动理财业务按照“资管新规”要求快速转型的关键着力点，设立理财公司开展资管业务，是商业银行响应国家监管号召的积极举措，也是商业银行规范自身理财业务、完善表内外风险隔离机制、实现长期健康稳定运营的重要一步。

监管部门按照“成熟一家批准一家”的原则，有序批设理财公司，截至 2021 年末，已有 29 家理财公司获批筹建，其中 22 家已经开业。理财公司通过借鉴国内外成熟资管业经验，高标准建立各项内部运作制度，充分履行回归资管本源、引导长期投资、推进金融供给侧改革的历史使命，逐渐走出一条特色发展之路。

2021 年，理财公司发展迅速。截至 2021 年末，理财公司存续余额为 17.19 万亿元，同比增长 157.72%，市场占比从 2020 年末的 25.79% 迅速提高到 59.28%，已发展成为理财市场主力。

（三）支持实体经济发展

作为居民投资和企业融资之间的桥梁，理财业务在规模稳健增长的同时，也为实体经济的发展贡献出自己的力量。理财业务通过股票、债券、非标债权等多种融资工具，直接或间接服务实体经济，为企业提供债务融资和股权融资，拓宽企业融资渠道，支持实体经济发展。截至 2021 年末，理财产品支持实体经济资金规模约 25 万亿元，相当于同期社会融资规模存量的 8%。

2021 年，理财行业持续践行社会责任。全年投向绿色债券规模超 2200 亿元，投向疫情防

控、乡村振兴、扶贫等专项债券规模超 1200 亿元，为中小微企业发展提供资金支持超 3 万亿元，ESG 主题理财产品累计募集规模超 600 亿元，乡村振兴、公益慈善等社会责任主题理财产品募集规模超 600 亿元，为疫情防控、企业纾困、共同富裕等社会目标做出了卓越的贡献。

（四）持续扩大对外开放

2021 年，理财行业持续加大对外开放力度。截至 2021 年末，已有 4 家外资控股的合资理财公司获批筹建，其中 2 家已获批开业；同时亦有部分理财公司计划引入境外战略投资者。同期，“跨境理财通”试点业务顺利落地，超 2 万人次大湾区居民参与试点业务，所涉金额已达 4.86 亿元。¹

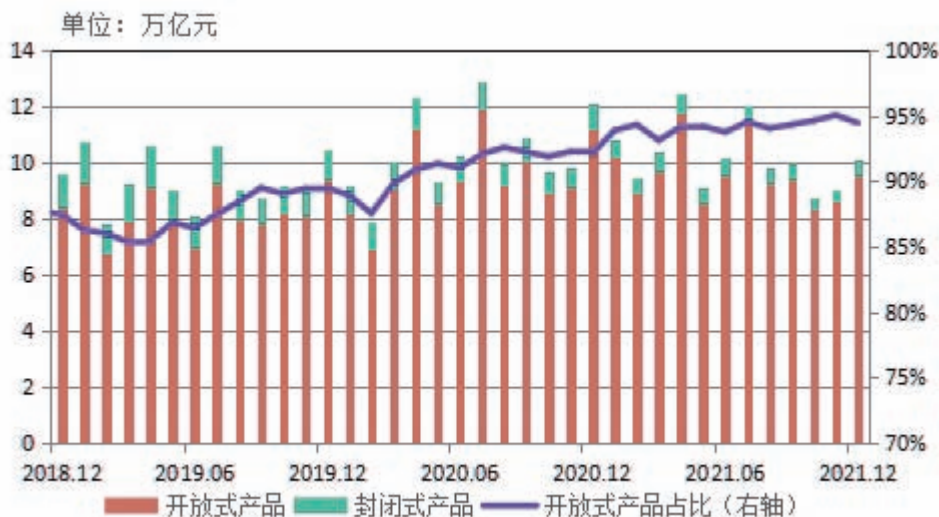
二、理财产品发行与存续情况

（一）理财产品发行情况

1. 开放式产品募集资金占比持续提高

2021 年，理财产品累计募集资金 122.19 万亿元（包含开放式理财产品在 2021 年所有开放周期内的累计申购金额，下同），与去年基本持平。其中，开放式产品全年累计募集资金 115.09 万亿元，占理财产品募集总金额的 94.19%；封闭式产品全年累计募集资金 7.10 万亿元，占理财产品募集总金额的 5.81%，募集资金同比下降 35.48%。

图 1 不同运作模式理财产品募集资金及占比情况



数据来源：银行业理财登记托管中心

¹ 来自央行公布的数据。

2. 理财公司产品募集量增长迅速

2021 年，随着理财业务公司制改革不断深化，理财公司业务规模占比快速增长，募集资金规模 44.08 万亿元，同比增长 191%，占全市场的比例达到 36.08%。相较而言，大型银行、股份制银行和城商行发行产品规模均有不同程度的降低。

表 2 2021 年各类机构新发产品数量、募集资金情况（单位：只、亿元）

机构类型	新发产品只数	募集金额	募集金额同比
全市场总量	47611	1221890	-1.90%
大型银行	4023	272306	-40.95%
股份制银行	2773	367630	-21.44%
城商行	18731	109790	-18.69%
农村金融机构	12947	30741	2.84%
理财公司	8596	440824	191.13%
其他机构	541	599	-13.26%

数据来源：银行业理财登记托管中心

3. 公募产品募集资金占绝大多数

2021 年，公募理财产品累计募集资金 120.83 万亿元，占全部理财产品募集资金的 98.89%；私募产品累计募集资金 1.36 万亿元，占全部理财产品募集资金的 1.11%。

表 3 不同募集形式理财产品募集与存续情况（单位：万亿元）

产品类型	总募集金额	总募集金额占比	年末存续余额	年末存续余额占比
公募	120.83	98.89%	27.84	96.00%
私募	1.36	1.11%	1.16	4.00%
合计	122.19	100%	29.00	100%

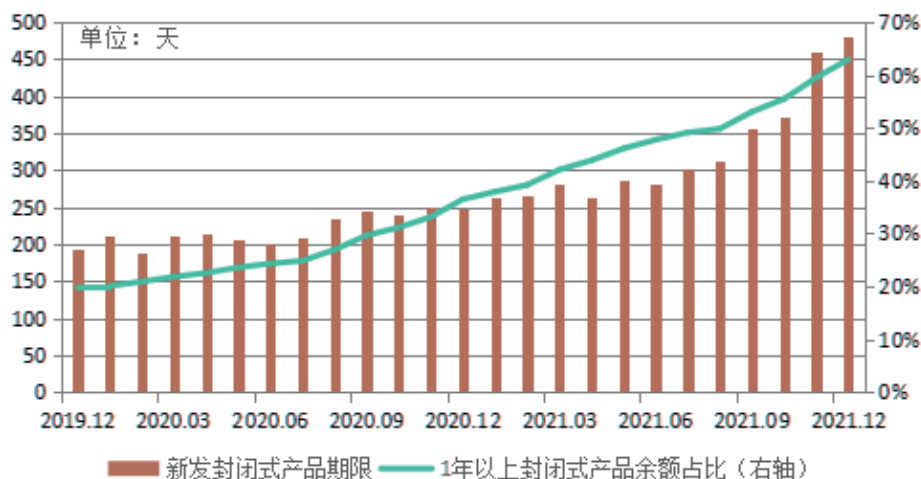
数据来源：银行业理财登记托管中心

4. 封闭式理财产品平均期限增加

随着“资管新规”和《商业银行理财业务监督管理办法》（以下简称“理财新规”）的相继发布，投资者对长期产品接受度逐渐增高，产品平均期限进一步增加。全市场新发封闭式产品加权平均期限整体呈现上升态势，2021 年 12 月份平均期限为 481 天，同比增长 93.91%。其中，1 年以上的封闭式产品存续余额占比持续上升，截至 2021 年底占全部封闭式产品的比例为 62.96%，较去年同期增长 26 个百分点。90 天以内封闭式不合规理财产品规模压降至零。



图 2 新发理财产品期限情况



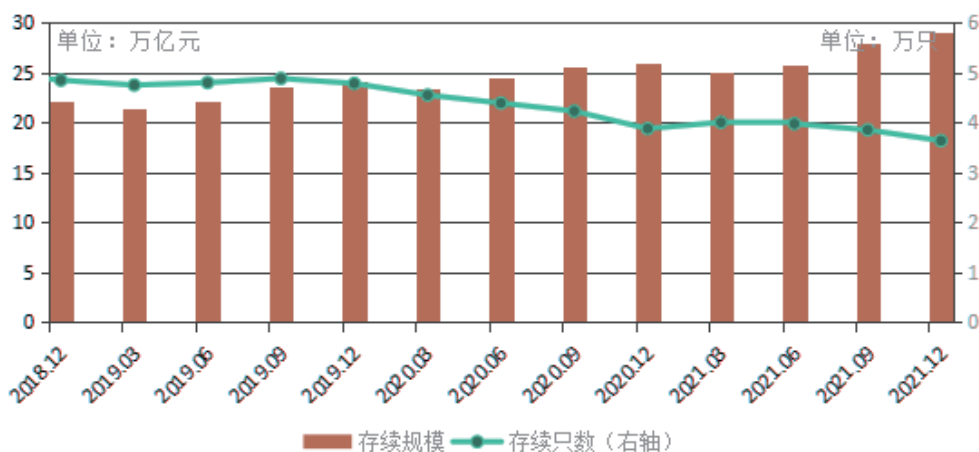
数据来源：银行业理财登记托管中心

（二）理财产品存续情况

1. 理财产品存续余额平稳增长

截至2021年末，全国共有301家银行机构和21家理财公司有存续理财产品，共存续产品3.63万只，较去年同期小幅下降；存续余额29万亿元，同比增长12.14%。

图 3 中国理财市场理财产品存续情况



数据来源：银行业理财登记托管中心

2. 理财公司已发展为市场主体

截至2021年末，理财公司存续余额为17.19万亿元，同比增长157.72%，市场占比从2020年末的25.79%提高到59.28%。相较而言，国有大型银行、股份制银行、城商行理财产品存续余额分别同比下降69.49%，35.19%和11.16%。

表 4 不同类型银行业金融机构理财产品存续情况²（单位：只、亿元）

机构类型	存续产品只数	存续产品规模	存续规模同比
全市场总量	36319	290030	12.14%
国有大型银行	1224	18215	-69.49%
股份制银行	2485	51721	-35.19%
城商行	11933	36158	-11.16%
农村金融机构	8220	11,175	2.52%
理财公司	10,483	171,937	157.72%
其他机构	1,974	824	7.93%

数据来源：银行业理财登记托管中心

3. 理财产品以公募产品为主

“资管新规”和“理财新规”规定，应根据募集方式的不同，将理财产品分为公募理财产品和私募理财产品，其中，公募理财产品面向不特定社会公众公开发行。截至 2021 年底，公募理财产品存续余额 27.84 万亿元，占全部理财产品存续余额的 96%；私募理财产品存续余额为 1.16 万亿元，占全部理财产品存续余额的 4%。其中，理财公司存续的私募产品占其全部存续产品的比例为 5.41%，高于银行机构私募产品比例。

表 5 不同募集形式理财产品存续余额情况（单位：万亿元）

产品类型	银行机构	理财公司	合计
公募	11.58 (98.05%)	16.26 (94.59%)	27.84 (96.00%)
私募	0.23 (1.95%)	0.93 (5.41%)	1.16 (4.00%)
合计	11.81 (100%)	17.19 (100%)	29.00 (100%)

数据来源：银行业理财登记托管中心

4. 开放式产品占比进一步上升

截至 2021 年底，开放式理财产品存续余额为 23.78 万亿元，同比增长 16.63%，占全部理财产品存续余额的 82%，较去年同期增加 3.15 个百分点；封闭式理财产品存续余额为 5.22 万亿元，

2 1. 国有大型银行包括：中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行和邮政储蓄银行；
2. 股份制银行包括：中信银行、光大银行、华夏银行、民生银行、招商银行、兴业银行、广发银行、平安银行、浦发银行、恒丰银行、浙商银行和渤海银行；
3. 其他机构包括：国家开发银行等。

占全部理财产品存续余额的 18%。

表 6 不同运作模式理财产品存续余额情况（单位：万亿元）

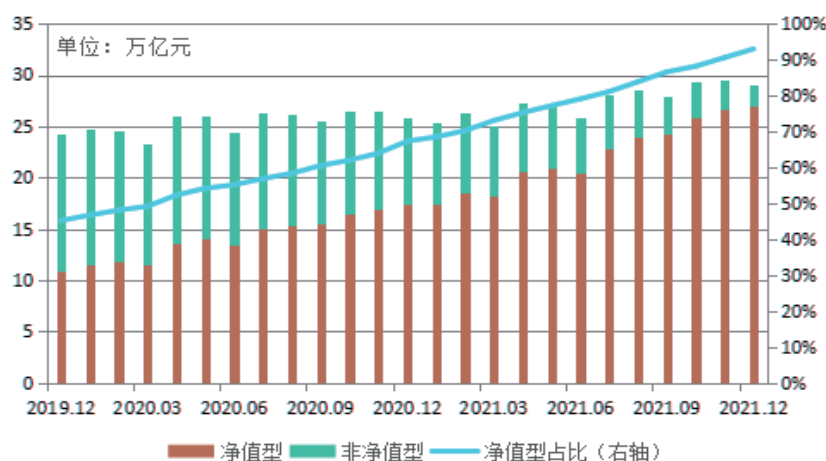
产品运作模式	银行机构	理财公司	合计
开放式产品	9.84 (83.32%)	13.94 (81.09%)	23.78 (82.00%)
封闭式产品	1.97 (16.68%)	3.25 (18.91%)	5.22 (18.00%)
总计	11.81 (100%)	17.19 (100%)	29.00 (100%)

数据来源：银行业理财登记托管中心

5. 净值型产品已超九成

“资管新规”和“理财新规”发布后，理财行业净值化转型持续推进，净值型产品存续余额及占比持续增长，截至 2021 年底，净值型理财产品存续规模 26.96 万亿元，占比 92.97%，较去年同期增加 25.70 个百分点。

图 4 净值型理财产品存续余额与占比情况



数据来源：银行业理财登记托管中心

三、理财业务投资资产情况

（一）理财产品分类余额情况

根据“资管新规”和“理财新规”要求，理财产品按照投资性质的不同分为固定收益类、权益类、商品及金融衍生品类和混合类理财。截至 2021 年底，固定收益类理财产品存续余额为 26.78 万亿元，同比增长 22.80%，占全部理财产品存续余额的 92.34%；混合类理财产品存续余额为 2.14 万亿元，同比下降 46.13%，占全部理财产品存续余额的 7.38%；权益类理财产品存续余额为 0.08

万亿元，同比增长 1.09%，占全部理财产品存续余额的 0.28%；商品及金融衍生品类理财产品规模较小，为 18 亿元。

表 7 不同投资性质理财产品存续余额情况（单位：万亿元）

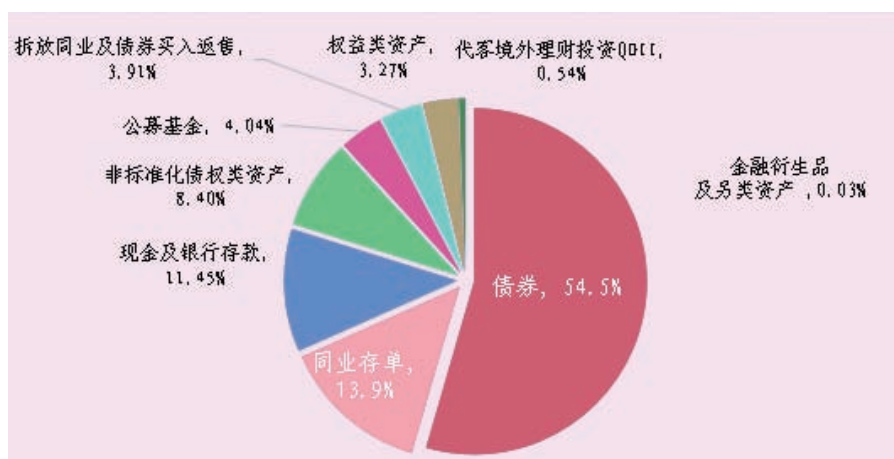
产品投资性质	银行机构	理财公司	合计
固定收益类	10.86 (91.96%)	15.92 (92.62%)	26.78 (92.34%)
混合类	0.90 (7.62%)	1.24 (7.21%)	2.14 (7.38%)
权益类	0.05 (0.42%)	0.03 (0.17%)	0.08 (0.28%)
商品及金融衍生品类	0.00 (0%)	0.00 (0%)	0.00 (0%)
总计	11.81 (100%)	17.19 (100%)	29.00 (100%)

数据来源：银行业理财登记托管中心

（二）理财产品资产配置情况

从资产配置情况来看，截至 2021 年末，理财产品共持有资产余额 31.19 万亿元。债券类资产³ 仍是理财产品重点配置的资产之一，在理财资金投资各类资产中占比最高，达到 68.39%。

图 5 理财产品资产配置情况



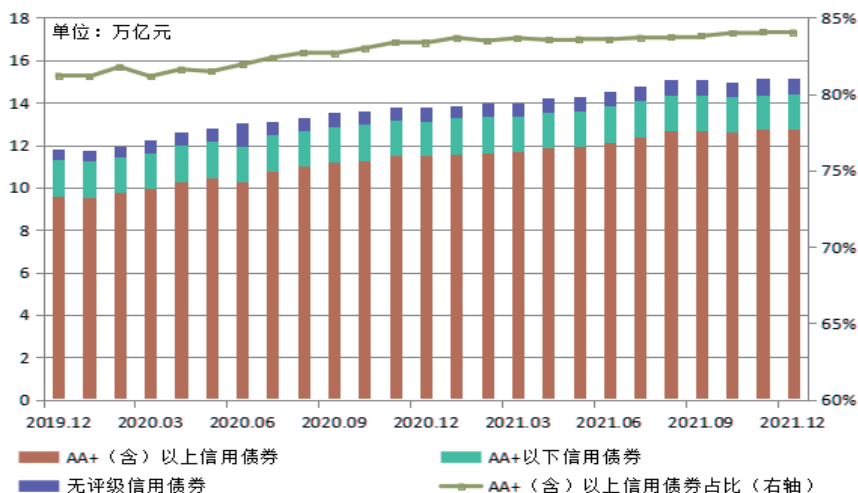
数据来源：银行业理财登记托管中心

理财产品持有的债券类资产中，国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券和政策性金融债券占理财投资资产余额的 5.81%；商业性金融债券、企业债券、公司债券、企业债务融资工具、资产支持证券和外国债券（不含 QDII）占理财投资资产余额的 48.13%。从持有债券评

³ 包含同业存单，不含 QDII 债券。

级来看，截至 2021 年末，理财产品配置 AA+ 及以上的信用债规模达到 12.75 万亿元，占全部信用债持仓规模的 84.05%，占比较去年同期增加 0.69 个百分点。

图 6 理财产品持有信用债券评级情况



数据来源：银行业理财登记托管中心

截至 2021 年末，理财产品投资持有各类资管产品⁴规模 11.40 万亿元，占总投资资产规模 36.55%，占比较“资管新规”发布时减少 10.63 个百分点。同期，理财产品多层嵌套的违规投资情况基本清除。

四、理财人才体系建设情况

（一）人才引进与培养

优秀的理财公司通常情况下具有低资本投入、高利润、高人均投入产出比等特征，打造具备高专业素质、专精资管行业的人才团队对于理财公司至关重要。因此，理财公司高度重视人才队伍建设，多家理财公司均将“推进人才队伍建设”“打造优秀人才团队”等纳入公司核心发展战略当中。当前，以公募、券商资管、保险资管为代表的资管机构投研人员的薪酬普遍高于理财公司同类型岗位人员，对于理财公司吸引并招募投研、风控、科技等核心人才带来了一定掣肘。近年来，理财公司结合自身发展实际情况，逐步推动薪酬体系优化，不断提升对优质人才的吸引力。

在人才引进方面，市场化的薪酬、职级和人才招聘机制是打造高精尖资管人才队伍的保障，树立高绩效文化、形成能高能低、能上能下的用人机制是吸引和留住人才的关键。目前，理财公司由传统银行薪酬机制向市场化真正转变仍存在一定挑战。伴随各家理财公司筹建－成立－发展的进程，加快优秀人才引进对于理财公司而言也越来越迫切，理财公司一方面通过校招为公司输

⁴ 统计口径为除公募基金以外的各类资管产品；不含私募基金、协议委外类资产。

送新鲜血液，另一方面通过社招、集团公司内部转岗的形式补充投研、营销、风控、科技等关键核心岗位人才。此外，在科技、运营等领域，部分理财公司通过借助母行资源及人才优势，实现系统的快速更迭以及对业务的有效赋能。

平安理财案例

2020年8月正式开业以来，平安理财一方面从平安集团内引进银行、证券、资管、信托、基金等专业人员，另一方面，从外部招揽一批具有国内外知名基金、券商、资管机构背景、在各细分领域经验丰富的专家，形成了具有多元化背景和一定竞争力的人才结构。平安理财充分利用平安集团和母行平安银行科技能力与人才优势，持续推进科技平台的开发建设。

在人才培养方面，资管行业发展日趋专业化的背景下，各家理财公司纷纷探索建立与资管行业更匹配的人才管理机制，推动各项机制逐步走向市场化，突出绩效考核的战略导向，加强考核压力在公司内部传导。当前，不少理财公司已在着手通过人力资源咨询项目等方式进行内部薪酬职级架构的调整及优化，其中部分借鉴了行业较为成熟的MD职级体系，通过构建“专业与绩效导向”的职级管理体系，推进从“岗位驱动”向“能力驱动”转型，为员工建立公平、灵活的内部晋升机制。此外，理财公司还通过开展人才盘点，制定人才评价工具标准，对员工进行定性、定量评估，通过评判员工职业发展成熟度等方式，完善后备人才库。

工银理财案例

强化专业人才培养，探索建立与资管行业更加匹配的人力资源机制，推动各项机制逐步走向市场化，突出绩效考核的战略导向，加强考核压力在公司内部的传导，倡导“能者上、庸者下”，致力培养出一只具有市场竞争力和专业投研能力的人才队伍。

（二）绩效管理与考核

伴随理财业务发展不断深化，理财公司在整个大资管行业中面临更加多元、激烈的竞争业态，因而对于员工的绩效管理提出更大挑战。对于脱胎于传统银行的理财公司，其绩效管理及考核过程中仍具有一定的“信贷导向”，尚未完全转变为“投资导向”。绩效导向的转变，意味着理财公司不仅日常考核中的指标将发生改变，其考核频率、周期、评价标准也将发生较大变化。考核机制将从原先的“结果考核”向“过程考核+结果考核”相结合的模式转变，部分指标（例如风险指标）将从原先的事后评估逐步往事前、事中监测转变。在绩效激励方面，考虑到理财公司在投研人才引进等领域与其他资管机构形成直接竞争关系，部分理财公司已尝试在绩效管理过程中建立投资经理收入与管理费、产品规模、投资收益率等指标直接挂钩的市场化激励机制，以缩小

在这一领域与公募、券商资管、保险资管等机构的差异。

高效、科学的绩效管理离不开科技工具的支持，当前多家理财公司借鉴资管行业的成熟经验，开展绩效归因系统的开发及建设。对于投资经理而言，绩效归因系统可通过对投资组合绩效进行回溯比较，协助其从定量角度更好地了解自己的投资组合，并适时调整投资策略，同时帮助管理层进行重大投资决策；对于绩效评价者而言，绩效归因系统可精确评价不同来源的收益和贡献大小，从而对投资经理个人业绩表现作出科学、合理的评价，更好实现赏优罚劣以及资源的合理配置。

民生银行案例

搭建了风险管理与绩效归因系统，实现了对内控和合规等指标事后监控管理，实现基于产品和资产维度进行组合分析和组合风险指标管理功能，正在搭建舆情监控系统，智能监控市场负面舆情，提高风险发现和风险应对能力。

五、理财行业转型情况与支持实体经济情况

（一）理财行业转型情况

2021 年是“资管新规”过渡期的收官之年，理财行业按照监管导向有序调整，继续稳步推进各项转型工作，在产品结构优化、投资资产标准化等方面取得较大进展。

一是理财产品净值化程度大幅提高。截至 2021 年底，全市场净值型理财产品存续规模 26.96 万亿元，占比 92.97%，较去年同期增加 25.70 个百分点。其中，银行机构净值型理财产品存续余额 9.76 万亿元，占银行机构全部产品的 82.64%，占比较去年同期增加 26.73 个百分点，理财公司产品则全部为净值型。

二是产品期限结构优化调整。“资管新规”发布时，全市场新发封闭式理财产品平均期限为 138 天，而 2021 年 12 月银行机构新发封闭式理财产品加权平均期限为 320 天。同时，90 天以内的短期封闭式理财产品实现清零。

三是投资资产标准化程度提升。受银行机构理财业务规模整体下降的影响，尽管银行机构理财产品持有债券类资产余额有所减少，但占全部投资资产的比例保持上升趋势。截至 2021 年底，银行机构理财资金持有债券类资产余额 8.83 万亿元，占全部资产比例达 69.65%，较去年同期增加 5.51 个百分点，较“资管新规”发布时增加 20.69 个百分点。相较而言，2021 年末银行机构理财产品持有非标准化债权类资产余额占全部投资资产的比例为 7.5%，较去年同期减少 8.5 个百分点。

四是理财产品嵌套投资逐步减少。截至 2021 年底，银行机构理财资金投向各类资管产品余额 3.31 万亿元，占其全部资产的比例为 26.50%，较去年同期减少 6.37 个百分点，较“资管新规”

发布时减少 22.07 个百分点，同时理财产品多层嵌套违规投资的情况基本清除。

招银理财转型案例

为积极应对监管政策变化和理财业务转型，确保老产品和现金管理类产品压降后的资金得到有效承接，招银理财即时推出短债（如丰和最短持有 / 滚动持有 / 鑫鼎滚动持有等）、固收+（如智远未来、联合品牌、丰润进取、慧远全球等）、FOF（如货币增强 FOF、多策略 FOF、多资产 FOF、权益 FOF 等）等产品。

（二）理财机构支持实体经济情况

“资管新规”发布以来，理财行业持续提升资金配置能力、拓展投资渠道、缩短投资链条，更加精准高效支持实体经济，大力践行社会责任。截至 2021 年底，理财产品支持实体经济资金规模约 25 万亿元，相当于同期社会融资规模存量的 8%。

同时，理财行业大力响应国家政策号召，积极践行社会责任，在防灾减灾、疫情防控、碳达峰、碳中和、乡村振兴、脱贫攻坚、助力共同富裕等领域持续贡献力量。2021 年，理财资金投向绿色债券规模超 2200 亿元，投向疫情防控、乡村振兴、扶贫等专项债券规模超 1200 亿元，为中小微企业发展提供资金支持超 3 万亿元，ESG 主题理财产品累计募集超 600 亿元，乡村振兴、公益慈善等社会责任主题理财产品募集超 600 亿元，有效促进共同富裕目标实现。

信银理财支持实体经济案例

信银理财多彩象 ESG 固收增强系列理财产品投资于自主研发的“中证信银沿海核心经济带 ESG 优选 100 指数”，是信银理财为践行国家“双碳”战略，立足金融服务实体经济，助力母行发展绿色金融而研发的创新理财产品。产品投资方面，在传统策略基础上，突出绿色低碳环保理念，围绕我国战略核心经济带，聚焦符合绿色产业发展、承担社会责任、内部治理优秀的公司，结合前瞻性市场判断，力争实现超越市场的业绩表现，为推进资管行业高质量发展贡献力量。

（三）理财行业转型影响因素

尽管理财产品净值化转型取得了较好成果，但面对监管及行业相关要求，理财业务转型在以下几方面仍受到制约。

产品端：一是现金管理类产品整改压力。随着现金管理类理财在拉长久期与下沉信用上的受限、收益率比较优势的削弱，部分客户需求可能转向银行存款、货币基金等替代产品，对现金管理类理财产品规模可能形成一定扰动。二是投资者教育任重道远。未来产品净值波动势必会成为常态，当前投资者对于理财产品净值波动的接受度尚低，仍期望获取预期收益，这对理财公司产品管理

能力和投资能力提出更高要求，同时对产品营销及宣传工作带来更多挑战。

投资端：一是投资难度加大。宏观经济形势的复杂多变、疫情的反复冲击造成市场波动加剧，投资难度大幅提升。在客户理财需求旺盛、理财规模稳步增长的背景下，资产投资效率、广度面对更多挑战。二是优质资产稀缺。由于理财产品客户对理财风险偏好依然较低，加上近年来固定收益资产收益率整体水平下降，优质资产愈发稀缺，如何寻找新渠道扩展投资品种，成为理财业务发展的重要课题。

运营端：理财公司产品大规模净值化运作对产品运营、估值、信息披露等环节提出了更高的要求。当前，理财公司在智能化运营、数字化转型、数据治理等领域仍基础弱、底子薄，部分工作流程尚未完全实现电子化、线上化、系统化，无法充分满足业务量大幅度增长下的运营需求。为此，理财公司亟需增强科技、运营、风控等各方面的能力及资源投入，打造高水平、专业化的运营团队。

第二章 相关监管政策

一、理财行业相关监管政策

2021年，理财市场延续了强监管、严监管的态势，与此同时，监管机构对违法违规单位的通报及处罚力度持续加大。行业监管政策的出台以统一同类资管产品监管标准为主线，多部影响理财行业的监管制度和行业规则陆续出台，理财行业监管制度体系得以持续完善。

（一）《资产管理产品介绍要素第1部分：银行理财产品》

2021年5月13日，人民银行、银保监会、证监会联合发布《资产管理产品介绍要素》（JR/T 0215—2021）金融行业标准。《资产管理产品介绍要素》经过充分意见征询及论证，予以正式实施。

1. 出台背景

《资产管理产品介绍要素》出台前，国内尚缺少规范的资管产品介绍要素及相关标准。国内市场资管产品介绍存在要素差别较大、资料质量参差不齐、披露内容的尺度及维度不一致等现实问题，导致产品购买者难以对其认购的资管产品风险进行科学判断。本《资产管理产品介绍要素》的出台为资管产品销售机构制定科学、标准、清晰的理财产品介绍要素标准。

2. 主要内容

《资产管理产品介绍要素》包括银行理财产品（JRT 0215.1-2021）、证券期货资产管理计划及相关产品（JRT 0215.2-2021）、信托产品（JRT 0215.3-2021）三部分。该系列是国内首个资管产品相关的行业标准，投资者可通过资管产品介绍清晰、全面了解产品信息，并客观、理性选择适合自己的产品。

《资产管理产品介绍要素》中提出了《银行理财产品介绍》是产品销售文件内容的提炼，也是产品销售材料的重要组成部分，明确了理财产品介绍的使用、制定和展示要求，具体包括：一是规定商业银行及理财公司应公正、准确地介绍理财产品的有关信息，概括销售文件的主要条款及产品的主要风险；二是指明所载全部内容仅供投资者参考，不构成对投资者的直接投资建议，亦不作为购买理财产品的邀请，产品更详细信息参见相关销售文件；三是提出产品披露信息应经发行机构和销售机构认可，在陈述时应真实、准确，使用的语言应能被普通投资者所理解，特别是针对合格投资者的信息应专门说明，仅使用专业术语才能说明清楚的事宜，应对相关专业术语作出解释。

3. 相关影响

《资产管理产品介绍要素》的出台使得投资者能够对资管产品各类风险进行及时准确的判断，

有助于产品的风险收益及特征被充分揭示，从而切实保护投资者权益，减少舆论风险。此外，《资产管理产品介绍要素》的发布有助于进一步规范面向投资者推介销售使用的资管产品介绍，填补我国尚无统一的资管产品介绍要素标准的空白。

（二）《理财公司理财产品销售管理暂行办法》

为进一步落实投资者权益保护，推动理财产品销售业务稳健发展，2021年5月28日，银保监会出台《理财公司理财产品销售管理暂行办法》。

1. 出台背景

在《理财公司理财产品销售管理暂行办法》颁布前，理财公司销售产品仅参照的《关于加强商业银行代销业务管理的通知》、“理财新规”等政策，需要进一步完善“资管新规”体系下的销售管理规则。通过借鉴国内外资管产品的成熟监管措施及实操经验，《理财公司理财产品销售管理暂行办法》积极推进资管产品行业监管标准的统一，有助于保障监管规则的一致性，避免制度洼地。

2. 主要内容

第一，在适用范围上，扩大适用机构范围至商业理财公司和银保监会批准设立的其他理财公司，并明确将理财产品销售机构分为销售本公司发行理财产品的理财公司和接受理财公司委托销售其他机构发行的理财产品的代理销售机构。将理财公司和吸收公众存款的银行业金融机构纳入到代理销售机构范围，确保当前理财产品销售制度的连续性和平稳性，有利于行业稳定发展。

第二，在尽职责任上，要求理财公司和代理销售机构对合作机构和销售产品开展尽职调查，共同承担理财产品的合规销售和投资者合法权益保护义务，压实相关责任。理财公司需要对代理销售机构的条件资质、专业服务能力 and 风险管理水平等开展尽职调查，明确规定准入标准和程序、责任与义务、存续期管理、利益冲突防范机制、信息披露义务及退出机制。此外，代理销售机构需要对拟销售的理财产品开展尽职调查，承担审批职责，并纳入本机构统一专门名单管理，不得仅以理财公司相关产品资料或其出具意见作为审批依据。同时，要求理财产品销售机构必须健全理财产品销售人员具体要求，包括上岗资格、持续培训、信息公示与查询核实等制度，确保销售人员做到“了解你的产品”，避免因对产品不够了解而向投资者盲目推荐，真正做到对投资者负责。

第三，在销售行为方面，首先明确销售行为具体包括宣传推介理财产品、提供投资建议、办理产品申购赎回等各个环节。同时，明确理财产品销售机构及其销售人员从事理财产品销售业务活动的禁止性行为，例如误导销售、虚假宣传、不当展示业绩比较基准、与存款或其他产品进行混同、强制捆绑和搭售其他服务或产品、诱导投资者短期频繁操作、违规代客操作、强化产品刚兑、私售“飞单”产品等。

3. 相关影响

总体而言，《理财公司理财产品销售管理暂行办法》的颁布实施有利于清晰界定理财产品销售过程中各方法律关系。此外，该《理财公司理财产品销售管理暂行办法》的出台也可能对行业格局产生以下三个层面的潜在影响。首先，当前银行对各家理财公司的销售态度较为开放，众多银行均有代销体系外理财公司发行的理财产品。扩大理财产品销售机构范围至存款性金融机构以及理财公司，财富管理银行代销产品的规模可能快速扩容。其次，理财产品销售机构借助线上渠道可实现更加便利地销售理财产品，进一步提升金融科技型银行优势。最后，销售概念的界定趋严，未来如果互联网机构被纳入理财产品销售机构范围，相关的理财产品业务可能也会受到银保监会监管，有利于防范风险，避免潜在的监管套利。

（三）《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》

2021年5月27日，为强化对商业银行、理财公司现金管理类理财产品（以下简称现金管理类理财产品）的监督管理，银保监会会同人民银行联合发布《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》。

1. 出台背景

自2018年7月人民银行发布《关于进一步明确规范金融机构资产管理业务指导意见有关事项的通知》以来，国内现金管理类产品规模呈现爆发式增长，在一定程度上积累了风险，亟需相关配套监管制度出台，以促进产品健康发展。

2. 主要内容

在现金管理类产品的投资管理方面，《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》一是规定产品投资范围，现金管理类产品应当投资于现金，期限在1年以内（含1年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单，剩余期限在397天以内（含397天）的债券（包括非金融企业债务融资工具）、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券等货币市场工具，不得投资于股票、可转换债券、可交换债券，以定期存款利率为基准利率的浮动利率债券（已进入最后一个利率调整期的除外）、信用等级在AA+以下的债券、资产支持证券等金融工具；二是对投资集中度做出要求，分别对每只现金管理类产品投资于同一机构的金融工具、有固定期限银行存款、主体评级低于AAA机构发行的金融工具、全部现金管理类产品投资于同一银行存款、同业存单和债券等，提出了比例限制。

流动性和杠杆管控方面，《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》要求一是加强投资组合流动性管理，规定现金管理类产品持有高流动性资产比例下限和流动性受限资产比例上限；二是加强杠杆管控，要求现金管理类产品的杠杆水平不得超过120%；三是加强久期管理，限制投资组合的平均剩余期限不得超过120天，平均剩余存续期限不得超过240天；四是强化投

投资者分散程度，对单一投资者持有份额超过 50% 的现金管理类产品，要求在销售文件中进行充分披露及标识，不得向个人投资者公开发售，避免不公平对待个人投资者，对前 10 名投资者集中度超过 20% 及 50% 的现金管理类产品，进一步提高投资组合久期、流动性资产持有比例等监管要求；五是加强融资交易管理，要求加强产品同业融资的流动性、交易对手和操作风险管理，针对买入返售交易质押品采用科学合理估值方法，审慎确定质押品折扣系数等。

在估值核算方面，《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》明确了现金管理类产品“摊余成本 + 影子定价”的估值核算要求，要求银行及理财公司按照公允价值进行影子定价，对摊余成本法计算的资产净值公允性进行评估，并根据影子定价和摊余成本法确定的资产净值之间的偏离程度，采取相应调整措施。

在认购赎回和销售管理方面，《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》一是要求加强认购赎回管理。对于产品认购，要求审慎确认大额认购申请，合理控制产品投资者结构；对于产品赎回，要求加强对巨额赎回的管控，针对具体情形明确强制赎回费用、延期办理部分赎回申请或者延缓支付赎回款项等措施。二是加强销售管理。销售现金管理类产品，应加强投资者适当性管理，充分披露信息和揭示风险，不得宣传或者承诺保本保收益，不得夸大或者片面宣传现金管理类产品的投资收益或者过往业绩。

此外，在过渡期安排方面，《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》充分考虑对机构业务经营和金融市场的潜在影响，合理设置过渡期，比照“资管新规”过渡期顺延 1 年的精神，明确过渡期为《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》施行之日起至 2022 年底，促进相关业务平稳过渡。

3. 相关影响

一是监管要求基本符合预期。现金管理类产品过渡期前完成调整难度可控，一方面自意见稿公布以来，监管和银行业保持紧密沟通，正式稿出台时间和具体内容基本符合预期，银行方面已较早着手准备；另一方面现金管理类产品投资标的多数久期不长，一年半过渡期时间相对充裕。

二是现金管理类产品收益率下降，部分资金或分流至存款。《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》出台前银行现金管理类产品的收益率平均高出货币基金 50-70bp，新规后受限于投资范围和久期约束，前者收益率将逐步向后者收敛。同时现金管理类产品当日赎回、实时到账的金额也大幅调降，在流动性和收益率吸引力双双下降的情况下，部分资金或回流至表内存款。

三是低信用评级的银行同业融资压力或有所上升，银行资本补充工具短期发行压力小幅增加、长期影响不大。《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》发布后，现金管理类产品不再能新投资主体信用评级低于 AAA 的银行同业存单及银行二级资本债、永续债等资本补充工具。

因此,短期来看,《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》或对银行发行造成一定压力。但过往现金管理类理财产品投资资本补充工具的规模有限,叠加监管鼓励加大对银行资本补充工具的支持力度,不断扩容风险期限相匹配的投资资金来源,长期影响可控。

（四）《关于开展养老理财产品试点的通知》

2021年9月,为深入贯彻落实党中央、国务院关于构建多层次、多支柱养老保险体系的重大工作部署,银保监会按照“审慎、稳健、探索、创新”的总体要求,选择“四地四机构”正式启动养老理财产品试点。

1. 出台背景

随着我国人口老龄化程度的进一步加深,仅靠第一、第二支柱养老体系难以有效保障广大人民的养老需求,及时推进养老理财试点工作变得愈发重要。为此,银保监会适时制定出台《关于开展养老理财产品试点的通知》。

2. 主要内容

银保监会结合国家养老金融领域改革试点区域,选择“四地四机构”进行试点,试点期限一年。试点阶段,单家试点机构养老理财产品募集资金总规模限制在100亿元人民币以内。《关于开展养老理财产品试点的通知》要求四家试点机构稳妥有序开展试点,做好产品设计、风险管理、销售管理、信息披露和投资者保护等工作,保障养老理财产品稳健运行。同时,坚持正本清源,持续清理名不符实的“养老”字样理财产品,维护养老金融市场良好秩序。

3. 相关影响

一是推动我国第三支柱养老体系的健康快速发展。近年来银行积极探索具有养老属性理财产品的规划与设计,并且早已发行养老型理财产品。虽然产品有一定弊端,但积累了开展养老金融业务的经验。《关于开展养老理财产品试点的通知》的发布进一步明确养老理财产品相关规定,为相关业务开展铺平了道路。

二是为理财公司带来机遇和挑战。随着人口老龄化的加剧,未来第三支柱养老体系大有可为,理财公司作为大资管行业的主力军,未来将充分受益于第三支柱养老体系的快速发展。相较于其他理财产品,养老理财产品需要满足长期养老需求和生命周期特点,这对理财产品产品设计、大类资产配置能力、风险管控能力、客户服务等提出了新的要求。此外,如何按照试点工作要求并结合自身优势与境内外养老投资经验,设计推出符合居民多样化需求的养老理财产品,让其成为广大居民重要的资产配置组成部分也需要理财公司不断探索和改进。

三是多方角逐,养老市场多元化竞争格局初显。随着我国人口老龄化的进一步加剧,加快养老第三支柱改革的呼声愈发高涨,银行、基金公司、保险公司等机构也开始积极加入养老市场中。银行(含理财公司)方面,近年来银行积极开展养老主题理财产品的研发和销售,积极参与国民

养老保险公司的筹建，此次“四地四机构”中的“四机构”获批试点长期养老理财产品；基金方面，2018年3月，证监会制定颁布《养老目标证券投资基金指引（试行）》，其中华夏、南方、广发等多家基金公司旗下共14支养老目标基金正式首次获得发行，其产品简单、收益透明，深受消费者欢迎；保险方面，2021年5月，银保监会出台《关于开展专属商业养老保险试点的通知》，同时配发《专属商业养老保险业务方案》，决定自2021年6月1日起，在浙江省（含宁波市）和重庆市开展为期一年的专属商业养老保险试点。6家保险公司包括人保寿险、中国人寿、太平人寿、太保寿险、泰康人寿、新华保险参与试点。总体而言，在养老金融市场，银行、基金、保险业各自发力，多元化竞争格局正在显现。

（五）《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则》

2021年9月10日，为规范“跨境理财通”大湾区内地业务试点相关工作，人民银行广州分行、深圳市中心支行会同银保监会广东监管局、深圳监管局及证监会广东监管局深圳监管局联合制定了《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则》。

1. 出台背景

在党中央各项政策大力支持下，粤港澳大湾区的一系列金融创新与试点蓬勃发展。粤港澳大湾区民间经济发达，居民对更加灵活的资产配置有较强需求。《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则》的发布，预示着“跨境理财通”业务试点正式步入实际运行阶段。

2. 主要内容

第一，明确“跨境理财通”的定义，具体分为南向通和北向通。其中，南向通是指粤港澳大湾区的内地投资者，通过“跨境理财通”购买理财产品，即在港澳销售银行开立个人投资账户，通过闭环式资金管道汇出资金，购买港澳销售银行销售的投资产品。北向通主要面向的是港澳投资者，在粤港澳大湾区内地代销银行开立个人投资账户，通过闭环式资金管道汇入资金购买内地代销银行销售的投资产品。

第二，规定跨境理财通业务试点采用额度管理。目前业务试点总额度暂定为1500亿元人民币。南向通跨境资金净流出额上限和北向通跨境资金净流入额上限均不超过此上限。此外，单个投资者额度也有限制，跨境理财通业务试点对单个投资者规定投资额度上限为100万元人民币。

第三，规定南向通投资者适当性要求和北向通投资产品范围，港澳方面规定由港澳金融管理部门制定。开展南向通业务的内地投资者需满足具有粤港澳大湾区内地9市户籍或在粤港澳大湾区内地9市连续缴纳社保或个人所得税满5年；具备2年以上投资经验；且满足最近3个月的家庭金融净资产月末时点余额不低于100万元人民币，或最近3个月家庭金融资产月末余额不低于200万元人民币等条件。北向通投资产品范围包括一级至三级风险等级的固定收益类、权益类公募理财产品（现金管理类理财产品除外）、“R1”至“R3”风险等级的公开募集证券投资基金。

第四，明确内地代销银行和内地合作银行的展业要求，其应在粤港澳大湾区内地 9 市注册法人银行或设立分支机构。同时，应建立开展跨境理财通业务的相关制度，具体包括操作规程、账户管理、内控制度及风险控制等，明确从事跨境理财通业务和风险管理所必需的专业从业人员、业务支持系统、会计核算系统以及管理信息系统等相关配套资源，保障业务顺利进行。

3. 相关影响

受益于跨境理财通的实施，粤港澳三地居民家庭资产的配置范围进一步拓宽，有助于区域内居民切实分享大湾区融合发展的红利。

对金融机构而言，跨境理财通有助于提升区内银行的金融服务能力。跨境理财通的推出进一步丰富了区内银行的产品类型，给布局财富管理市场带来重大机遇。一方面，在现阶段总额度和单个投资者额度管理下，主要面向优质的跨境客群；另一方面，港澳投资者只能选择一家港澳合作银行和内地代销银行办理北向通业务，内地代销银行必须与港澳合作银行签署合作协议，具有一定的排他性，要求湾区内银行快速提升金融服务能力，在开户、宣传、产品管理等方面全方位提升展业水平。具有理财公司牌照和跨境理财通展业资格的银行有望提高收益水平，同时提升跨境合作水平与财富管理能力。

对金融监管而言，“跨境理财通”在资本项目开放和人民币国际化方面具有重要意义。一方面，跨境理财通为人民币资本项目跨境流动增加了新的资金循环渠道，对于促进人民币境外投放与回流的动态均衡具有积极意义，是资本账户开放跨出的重要一步；另一方面，跨境理财通增加了以人民币计价的金融产品，可拓宽离岸人民币投资渠道，也有利于增加离岸人民币资金池深度，有助于提高人民币计价金融产品的国际普及度。

（六）《资产管理产品相关会计处理规定（征求意见稿）》

2021 年 9 月 30 日，为进一步明晰资产管理产品的会计核算标准并推动提高会计信息质量，财政部研究起草了《资产管理产品相关会计处理规定（征求意见稿）》及起草说明，予以印发并组织征求意见。

1. 出台背景

“资管新规”颁布之后，2020 年 12 月，财政部制定颁布《关于进一步贯彻落实新金融工具相关会计准则的通知》，明确了适用“资管新规”的资管产品执行新金融工具相关会计准则的日期可推迟至 2022 年 1 月 1 日。在此背景下，《资产管理产品相关会计处理规定（征求意见稿）》的制定落实了“资管新规”要求，解决了资管产品面临的具体会计问题，统一了各类资管产品的会计实务处理。

2. 主要内容

第一，根据资管产品是否为投资性主体，区分适用会计核算准则。对属于投资性主体的资产

管理产品，应当以公允价值对几乎所有投资进行计量；对不属于投资性主体的资产管理产品，如果能够对被投资方实施控制的权益性投资，应当采用成本法核算并编制合并财务报表；对被投资方实施共同控制或重大影响的权益性投资，可以采用权益法核算或者公允价值进行计量。

第二，明确金融资产的分类与计量。资产管理产品应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益、以公允价值计量且其变动计入当期损益和以摊余成本计量的金融资产三种类型，并改变以往计提减值的模式。

第三，提出基于产品净值等按照固定费率收取的管理人报酬外，还需要将基于约定期间的产品业绩收取的管理人报酬进行暂估会计处理，对于实际发生的管理人报酬与前期暂估金额不一致的，差额计入当期损益。

第四，对部分会计科目进行更改。增加其他债权投资、长期股权投资、贷款、买入返售金融资产减值准备、其他综合收益、汇兑损益、信用减值损失等科目。删除损益平准金、应付交易费用和交易费用科目，将交易费用放到投资收益项下进行核算。除了衍生工具外，将原本分开列示的股票、债券、基金等公允价值计量的投资科目合并为交易性金融资产科目进行核算，将贷款、债权投资、其他债权投资单独分开一级科目核算。

3. 相关影响

总体而言，《资产管理产品相关会计处理规定（征求意见稿）》的出台，有以下四方面积极意义。首先，新规提升了制度规范的法律层级，弥补了会计准则与各行业协会标准之间的空白，有助于整个资管行业形成统一会计标准。其次，新规进一步细化了“资管新规”的要求，有助于资管机构对“资管新规”的落实，也有助于推动资管产品的净值化转型，提升风险管理水平。再者，新规对资管产品相关会计处理提出更明确的要求，解决了实践中面临的诸多具体会计问题，有助于预期的明确。最后，新规对资管产品相关会计处理提出了更严格的要求，有助于提升产品的透明度和会计信息的质量，有效提升投资者权益保护水平。

（七）《理财公司理财产品流动性风险管理办法》

2021年12月17日，为明晰理财产品管理规范，强化流动性风险监管，保护投资者合法权益，银保监会制定了《理财公司理财产品流动性风险管理办法》。

1. 出台背景

为进一步完善理财公司制度规则体系，明确及细化理财产品流动性风险管理规则，保护投资者合法权益，提高资金兑付能力，防范被动变现资产降低产品净值，同时维护金融市场稳定，银保监会于2021年12月正式出台《理财公司理财产品流动性风险管理办法》。

2. 主要内容

一是明确理财公司管理责任。《理财公司理财产品流动性风险管理办法》要求理财公司建立有效的公司治理和管控机制，健全各项管理制度并有效实施。一是理财公司应当建立健全理财产品流动性风险管理制度与治理结构，指定部门设立专门岗位、配备充足具备胜任能力的人员负责理财产品流动性风险管理；二是承担理财产品投资运作管理职责的部门负责人对该理财产品的流动性风险管理承担主要责任；三是理财公司应当指定部门负责理财产品流动性风险压力测试，并与投资管理部门保持相对独立；四是理财公司应当采取有效措施加强第三方合作管理，确保及时充分获取相关信息，满足理财产品流动性风险管理需要。

二是对理财产品投资交易管理做出规定。《理财公司理财产品流动性风险管理办法》强调将流动性风险管理贯穿于理财业务运行的全流程。一是理财公司应当在理财产品设计阶段，综合评估投资资产流动性、投资者类型与风险偏好等因素，审慎确定开放式、封闭式等产品运作方式，合理设计认购和赎回安排；二是理财公司应当持续做好低流动性资产、流动性受限资产和高流动性资产的投资管理，提高资产流动性与产品运作方式的匹配程度；三是理财公司应当持续监测理财产品流动性风险，审慎评估产品所投资各类资产的估值计价和变现能力，充分考虑声誉风险、信用风险、市场风险、交易对手风险等影响，并提前作出应对安排。

三是强化理财产品流动性管理措施。《理财公司理财产品流动性风险管理办法》要求理财公司加强理财产品认购、赎回管理，依照法律法规及理财产品合同的约定，合理运用理财产品流动性管理措施，以更好维护投资者合法权益。合理运用管理措施有助于保持投资策略的相对稳定，为投资者获取长期投资、价值投资收益。此外，《理财公司理财产品流动性风险管理办法》规范了信息披露频率与内容，明确理财公司应当在合同中与投资者事先约定理财产品未来可能运用的流动性管理措施，并按规定向投资者披露理财产品面临的主要流动性风险及管理方法、实际运用措施情况，维护投资者知情权，促进其形成合理预期，作出理性决策。

3. 相关影响

一是提高了理财产品流动性风险管理在组织架构设置、人员责任方面的要求，将顶层设计和治理架构作为理财产品流动性风险自上而下规范管理贯彻执行的第一步。《理财公司理财产品流动性风险管理办法》整体要求与对基金公司的要求基本一致，在内控层面拉平了理财投资运作监管要求与公募基金的差别，统一对“净值时代”的理财产品进行规范性管理。

二是强化了事先约定和信息披露要求。相较而言，理财产品信息披露的频率要求比公募基金更为严格，后者仅要求在年度报告、半年度报告中披露流动性风险相关分析，而前者需要在季度、半年和年度报告中均进行披露，最大化保证了理财产品投资者的知情权。在投资过程中，投资者除了关注理财产品的净值，还需要加强对于披露信息的关注和理解，对产品的投向和风险特征跟

进了解。

（八）《金融产品网络营销管理办法（征求意见稿）》

2021年12月31日，为规范金融产品网络营销活动，保障金融消费者合法权益，人民银行联合工信部、银保监会、证监会、网信办、外汇局及知识产权局共同发布了《金融产品网络营销管理办法（征求意见稿）》，并公开征求意见。

1. 出台背景

近年来，监管部门出台了相关的制度办法，对金融产品网络销售行为进行了进一步规范。但是，金融产品网络营销乱象仍时有发生。例如，部分第三方机构借助营销之机违规向公众推荐证券基金及理财产品，同时片面夸大宣传甚至开展虚假宣传。为此，需出台相关办法对金融机构的互联网营销宣传模式、新型网络营销各场景作出统一规范。

2. 主要内容

《金融产品网络营销管理办法（征求意见稿）》聚焦非法金融产品营销、虚假和误导宣传、违背社会公序良俗、适当性管理缺失、不正当竞争等5方面突出问题，从基本原则和资质要求、内容和行为规范、合作行为管理、监管措施和法律责任等方面提出34条具体要求。《金融产品网络营销管理办法（征求意见稿）》主要针对金融机构及受其委托的第三方互联网营销金融产品做出了规范要求，涵盖的金融产品包括但不限于存款、贷款、资产管理产品、保险、贵金属等。

《金融产品网络营销管理办法（征求意见稿）》明确要求金融机构自行开展或委托互联网平台企业开展金融产品网络营销时，必须在金融管理部门许可的业务范围内进行；禁止任何机构或个人为非法集资等非法金融活动提供网络营销，并且；禁止通过互联网面向不特定对象营销私募类金融产品，任何机构和个人不得为非法金融活动提供网络营销服务，包括但不限于非法集资、非法发行证券、非法放贷、非法荐股荐基、虚拟货币交易、外汇按金交易等；不得为私募类资产管理产品、非公开发行证券等金融产品开展面向不特定对象的网络营销。

《金融产品网络营销管理办法（征求意见稿）》同时明确了金融机构应当对网络营销宣传内容的合法合规性负责，建立内容审核机制，落实金融消费者权益保护有关要求，有关审核材料应当存档备查。第三方互联网平台应当使用经金融机构审核确定的网络营销宣传内容对金融产品进行宣传推介，不得擅自变更营销宣传内容。

3. 相关影响

《金融产品网络营销管理办法（征求意见稿）》一方面通过列举的方式对金融产品进行定义，另一方面对禁止网络营销的产品进行明确规定，有利于提高金融产品消费者的甄别及判断能力，使其能够清晰判断金融活动是否合法，以免落入不法分子打着金融活动的圈套，利用信息不对称为其设置的诸如非法发行证券、非法荐股荐基、非法集资、非法放贷等各类陷阱及诈骗活动。

二、主要影响

（一）监管政策密集出台推动理财公司差异化发展

1. 代销扩面有望呈现常态化，中小银行转型代销业务

理财业务呈现出多元化发展态势，代销业务的市场份额逐步增大。截至 2021 年末，有 97 家银行机构参与代销理财产品，与此同时越来越多的中小银行选择通过代销业务继续参与理财市场，通过发挥其自身在客户资源、销售渠道等方面的差异化优势，打造具备自身特色的财富管理业务。

2. 理财产品标准化资产及权益类资产占比有望逐步提升

流动性新规后，长久期、流动性较差的非标准化资产规模将不断缩减，债券类资产规模及占比将进一步提升，伴随市场无风险收益率下行的背景下，资产端整体收益率有进一步下行的趋势，由于公募基金、股票等权益类资产具有较高的收益弹性，理财公司有望逐步增配权益类资产，同时也会发行更多 FOF 型、混合型、权益型理财产品，以满足客户的不同需求及风险偏好。

（二）短期内理财业务发展承受一定压力

1. 现金管理类产品面临整改压力

现金管理类产品新规前，部分现金管理类产品为提高产品收益，配置长久期低流动性高收益资产，或长久期低评级的资产。新规之后，通过拉长久期、下沉资质、牺牲持仓流动性等增厚收益的手段均被限制，前述不符合新规要求的资产将随整改节奏逐步卖出或清理，或为市场带来一定冲击，且现金管理类产品的收益率将相应趋于下行，向货币基金靠拢，部分客户需求可能转向银行存款、货币基金等替代产品，可能对现金管理类理财规模形成一定扰动。

2. 中短期产品收益率下行、波动率提升

与现金管理类产品类似，中短期产品受流动性新规影响，拉长久期、牺牲流动性的收益增厚手段被限制，配置资产的久期被迫降低。此外，存量资产整改压力将带来一批高收益资产的回表，将进一步带动理财产品的收益下降。此外，在理财产品由成本法估值切换为公允价值法估值后，理财产品净值将更真实反映出底层资产的市价变化，中短期产品净值波动将显著上升。

3. 客户对产品净值波动接受度尚低，产品销售难度加大

长期以来，投资者已经习惯于理财产品的“预期收益”属性和“保本保收益”特征，而“卖者尽责、买者自负”的基本理念尚未完全深入人心，导致在打破刚性兑付和切换估值方法后，风险偏好较低的投资者也必须直面收益率波动加大、估值曲线波动加大等一系列问题，因而产生部分客户对净值型产品接受程度不高的现象。

（三）理财公司有望获得新的发展空间

1. “跨境理财通”丰富大湾区跨境金融投资产品类别和渠道

“跨境理财通”试点支持粤港澳大湾区居民便捷跨境购买理财产品，实现全流程远程办理，最大限度地提高投资者业务办理效率。“跨境理财通”试点银行的多次扩容，后续产品供给将更加丰富，理财公司有望借助“跨境理财通”触达港澳地区客群，提升产品客户覆盖率和扩大渠道范围，同时在相关业务发展中，更好了解客户需求，进一步积累跨境产品创设与销售相关经验。

2. 养老理财试点范围进一步扩大，步入规范化发展新阶段

理财公司具有客户渠道广泛、品牌声誉优、产品购买便捷等优势，是广大客户尤其是中老年客户获得稳健投资收益的主要渠道，具有匹配客户养老需求的天然优势。养老理财产品的推出可以满足人民群众日益多样化的养老需求，有利于促进第三支柱养老金融产品发展。对于理财公司而言，有利于更容易获取稳定的长期限资金，更好地服务资本市场，成为金融市场重要稳定器。

第三章 业务治理情况

一、理财公司发展现状

2018年4月27日，一行两会一局联合发布“资管新规”，此后理财业务进入高质量发展新时代。整改期内，理财业务规范化转型效果显著，整改任务基本完成。截至2021年底，已有29家理财公司获批筹建，包括25家理财公司和4家由外资控股的合资理财公司，其中22家已正式开业。从市场占有率来看，理财公司一枝独秀，市场占有率快速提升，已经达到59.28%，理财市场向理财公司集中态势显现，基本形成“理财公司为主、商业银行为辅”的发展格局。

（一）理财公司设立情况

2019年，共有34家银行和1家中外合资机构申请设立理财公司，最终共有10家商业银行的理财公司获批开业，包括6家国有行、3家股份行和1家城商行。2020年，共有36家银行申请设立理财公司，其中新增开业的理财公司有10家，2020年商业银行开设理财公司的热情较为高涨。

2021年，商业银行开设理财公司的数量大幅下降。截至2021年底，已有超过46家银行申请设立理财公司。其中，在29家获批建立的理财公司中，仅有2家为2021年新增开业，一家为股份制银行，另一家为中外合资的理财公司。2021年除上述2家新增开业的公司外，另有2家股份制银行的理财公司、1家城商行的理财公司和1家中外合资理财公司获批筹建。与2020年相比，2021年新增开业的理财公司数量大幅下降。

从银行类型来看，已开业的理财公司所属银行与2020年相比，依旧以国有行、股份行和城商行为主。截至2021年末，除国有行以外，在12家股份行中，已有7家股份行的理财公司正式开业，浦发银行、渤海银行、恒丰银行和民生理财公司目前均处于获批筹建的状态，而浙商银行已发布公告。在4家中外合资公司中，已有2家中外合资的理财公司正式开业，另外2家也已处于获批筹建的状态。总体来看，目前已获批成立的理财公司均有自身特色化经营方向，预计未来理财公司之间将形成差异化竞争格局。

表8 2021年末理财公司筹备、开业情况

银行类别	银行名称	注册资本 / 拟定注册资本 (亿元)	持股比例	子公司名称 / 拟定子公司名称	注册地 / 拟注册地	最新进展
国有行	建设银行	150	100%	建信理财有限责任公司	深圳	2019.6.3 正式开业
	工商银行	160	100%	工银理财有限责任公司	北京	2019.6.6 正式开业



银行类别	银行名称	注册资本 / 拟定注册资本 (亿元)	持股比例	子公司名称 / 拟定子公司名称	注册地 / 拟注册地	最新进展
	交通银行	80	100%	交银理财有限责任公司	上海	2019.6.13 正式开业
	中国银行	100	100%	中银理财有限责任公司	北京	2019.7.4 正式开业
	农业银行	120	100%	农银理财有限责任公司	北京	2019.8.8 正式开业
	邮储银行	80	100%	中邮理财有限责任公司	北京	2019.12.18 正式开业
股份行	招商银行	50	100%	招银理财有限责任公司	深圳	2019.11.5 正式开业
	光大银行	50	100%	光大理财有限责任公司	青岛	2019.9.26 正式开业
	兴业银行	50	100%	兴银理财有限责任公司	福州	2019.12.19 正式开业
	中信银行	50	100%	信银理财有限责任公司	上海	2020.7.10 正式开业
	平安银行	50	100%	平安理财有限责任公司	深圳	2020.8.25 正式开业
	广发银行	50	100%	广银理财有限责任公司	上海	2021.12.1 正式开业
	华夏银行	30	100%	华夏理财有限责任公司	北京	2020.9.28 正式开业
	民生银行	50		民生理财有限责任公司	北京	2020.12.7 批准筹建
	浦发银行	50		浦银理财有限责任公司	上海	2020.8.12 批准筹建
	渤海银行	20		渤银理财有限责任公司	天津	2021.4.25 批准筹建
	恒丰银行	20		恒丰理财有限责任公司		2021.6.21 批准筹建
城商行	徽商银行	20	100%	徽银理财有限责任公司	合肥	2020.4.28 正式开业
	宁波银行	15	100%	宁银理财有限责任公司	宁波	2019.12.25 正式开业
	杭州银行	10	100%	杭银理财有限责任公司	杭州	2020.1.6 正式开业

银行类别	银行名称	注册资本 / 拟定注册资本（亿元）	持股比例	子公司名称 / 拟定子公司名称	注册地 / 拟注册地	最新进展
	江苏银行	20	100%	苏银理财有限责任公司	南京	2020.8.28 正式开业
	南京银行	20	100%	南银理财有限责任公司	南京	2020.8.27 正式开业
	青岛银行	10	100%	青银理财有限责任公司	青岛	2020.11.19 正式开业
	上海银行	30		上银理财有限责任公司	上海	2021.07.22 批准筹建
农商行	重庆农商银行	20	100%	渝农商理财有限责任公司	重庆	2020.6.29 正式开业
合资	东方汇理资产管理公司、中银理财	10	东方汇理 55%、 中银理财 45%	汇华理财有限公司	上海	2020.9.30 正式开业
	美国贝莱德金融管理公司、建信理财、富登管理有限公司	10	贝莱德 50.1%、 建信理财 40%、 富登管理 9.9%	贝莱德建信理财有限责任公司	上海	2021.5.13 正式开业
	交银理财、施罗德投资管理有限公司	10		施罗德交银理财有限公司	上海	2021.2.22 批准筹建
	工银理财、高盛资产管理有限合伙（Goldman Sachs Asset Management, L.P.）	10		高盛工银理财有限公司	上海	2021.5.25 批准筹建

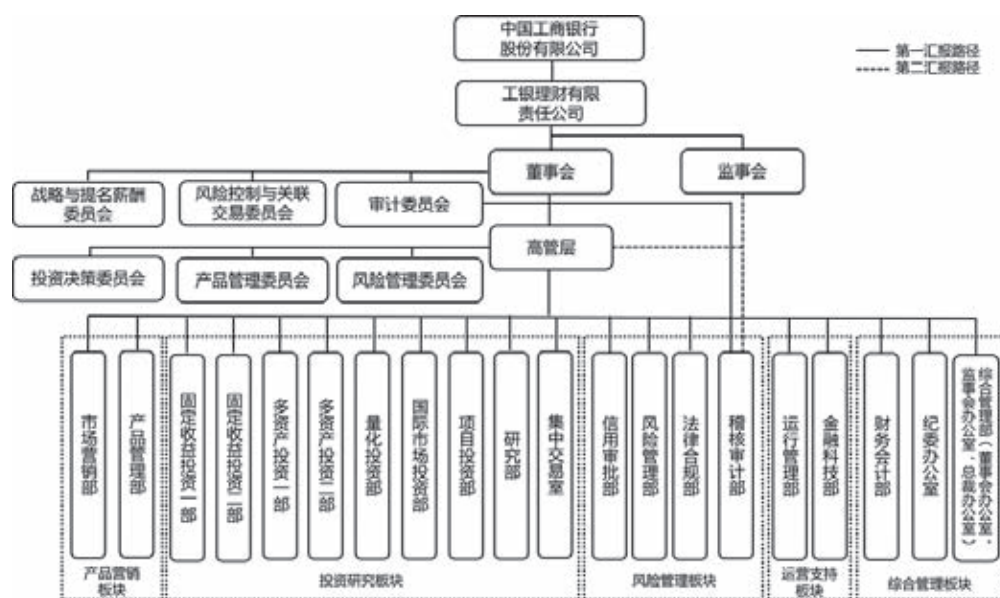
资料来源：中国银保监会网站、普益标准整理

（二）理财公司组织架构与公司治理情况

公司治理是企业发展的基础，通过制定公司目标、确定实现这些目标和监督执行的手段能为公司提供良好的治理构架。良好的公司治理应当降低“代理问题”对股东造成的不良影响，同时也需要关注社会效益，促进国民经济转型升级，满足投资者的金融产品及服务需求。

从目前已成立理财公司的运作模式来看，理财公司基本均采用“股东－董事会－监事会－高级管理层”的公司治理体系。从内部结构来看，前中后台权责清晰，投研部门根据专业分工不同进一步划分。以工银理财为例，其董事会下设战略与提名薪酬、风险控制与关联交易、审计等三个专门委员会，高管层下设投资决策、风险管理、产品管理等专业委员会。公司内设部门层面分为五个板块，涵盖产品营销板块、投资研究板块、风险管理板块、运营支持板块与综合管理板块，涉及 20 个一级部门。

图 7 工银理财内部组织架构图



（三）理财公司经营发展情况

综合 2021 年全年的理财公司经营发展状况，当前理财产品基本都已完成合规转型，理财公司发展日趋成熟。立足发展趋势来看，越来越多的理财公司开始参与公募 REITs 试点、权益混合类投资等产品创新，重视以综合化理财功能支持 ESG、“碳中和”、“养老理财”和“共同富裕”等国家长期战略发展，理财公司发展彰显“综合化”、“创新化”和“国际化”特征；立足盈利能力来看，理财公司盈利能力大幅攀升，其中，股份制银行和城商行下属理财公司的盈利能力优于国有行理财公司；立足产品销售渠道来看，目前各家理财公司销售渠道主要依靠母行，但由于母行销售渠道竞争激烈，理财公司越来越重视拓展行外代销渠道；立足理财产品资产投向来看，当前理财公司资产投向日趋多元化。除标债与非标以外，当前理财公司开始增配 REITs、同业存单、公募基金和权益类资产等品种。

表 9 2021 年理财公司发展情况

理财公司	净利润		ROE		2021 年管理 规模：亿元	规模同比	21 年净利润 / 平均产品规模
	2020 年	2021 年	2020 年	2021 年			
国有理财公司							
建信理财	3.35	20.62	2.20%	12.56%	21,883.30	213.96%	0.14%
工银理财	4.08	8.92	2.40%	5.18%	20,218.04	88.94%	0.06%
交银理财	6.65	11.55	7.60%	12.37%	12,246.64	129.43%	0.13%
中银理财	4.55	26.09	4.30%	22.15%	17107.50	23.17%	0.17%
农银理财	9.91	17.21	7.50%	12.14%	18,232.11	91.96%	0.12%
中邮理财	11.87	12.25	13.83%	12.48%	7676.70	160.41%	0.16%
平均值	6.74	16.11	6.17%	12.81%	16,038.86	117.22%	0.15%
股份制理财公司							
光大理财	5.64	15.86	10.00%	25.06%	10,677.00	111.80%	0.20%
招银理财	24.53	32.03	32.80%	35.29%	27,800.00	13.47%	0.12%
兴银理财	13.45	28.06	21.20%	36.17%	17,900.00	21.00%	0.23%
信银理财	5.95	18.06	21.20%	27.79%	14,033.00*	11.11%	0.14%
平安理财	1.65	16.16	9.10%	27.04%	8,720.66*	34.50%	0.21%
平均值	10.24	22.03	18.86%	30.27%	15,826.13	38.38%	0.18%
城商行理财公司							
宁银理财	2.97	4.35	16.50%	21.58%	3,322.00	15.27%	0.14%
杭银理财	-	6.11	11.40%	42.59%	3,067.21	16.39%	0.21%
徽银理财	1.09	6.96	7.60%	28.26%	2,140.70	450.31%	0.55%
南银理财	0.32	6.46	4.30%	27.43%	3,271.07	118.07%	0.27%
苏银理财	-	-	-	-	4,149.00*	18.00%	-
青银理财	0.03	4.08	1.00%	33.82%	1,678.04	35.19%	0.28%
平均值	1.10	5.38	8.16%	30.74%	2,938.00	108.87%	0.29%

注：标 * 数据为 2021 年年报中未明确标注为理财公司管理规模的数据

资料来源：2021 年上市银行年报，南银理财

（四）理财公司产品线建设情况

由于理财行业的客户群体风险偏好仍较低，因此理财公司的产品体系依旧以固收类等低风险资产为主。但越来越多的理财公司开始丰富自身的产品体系，积极的布局权益类、量化类和衍生品类等创新资产，旨在打造全谱系的理财产品体系，如交银理财布局了商品及金融衍生类产品。同时，各家理财公司积极践行国家战略，推出养老理财产品和以专精特新、ESG、乡村振兴和新型城镇化、基础设施领域不动产投资等为主题的专项产品，引导理财资金投向普惠、绿色金融领域。

各理财公司基于自身的发展特点，其产品体系也呈现差异化特征，下面就部分理财公司的产品规划特色做具体分析。

1、工银理财：构建了“4+3”全谱系、全天候、全渠道、基础+创新+战略产品体系

工银理财以客户需求为导向，以“做稳现金、做大固收、做强混合、突破创新”为主线，打造了以现金管理、“固收+”、多资产组合、另类为基础，权益、量化、跨境为特色的“4+3”全谱系产品体系，实现了T+0至7年以上所有主流产品期限的全覆盖，为投资者提供一站式、全方位、多维度、全资产类别的资产管理解决方案。集约化、精细化、流程化、规范化产品管理机制全面推进，短期限固收PR2产品、PR3产品以及混合类产品竞争力位居同业前列，超额业绩水平、业绩达标率、回撤控制率等各项指标均领先国有行理财公司，以长期稳健的投资业绩为客户创造可观的投资收益，规模增长与净值稳定目标同步实现。

2、中银理财：以客户为中心、以服务实体经济为己任，践行中国特色理财资管理念，打造公司产品体系

中银理财围绕国家战略和中银集团发展方针，持续优化产品结构、完善产品布局，产品体系与投资策略不断丰富。公司产品体系现已涵盖现金管理、固收、固收增强、混合、权益五大产品类型，覆盖封闭、定开、每日开放、最短持有期和周期滚续等主要产品形态，布局从1天到3年的各种期限以及固收+、打新、FOF等主流投资策略，主要产品布局基本完成。积极践行集团“八大金融”战略，围绕科技金融、绿色金融、普惠金融、跨境金融、消费金融、财富金融、供应链金融、县域金融领域打造“八大金融”主题产品体系，加大对重点领域的支持力度，服务实体经济高质量发展。积极参与内地与香港债券市场互联互通合作，推出一系列“跨境理财通”、债券南向通主题产品，外币、跨境理财产品丰富度和产品规模行业领先。

3、交银理财：积极搭建以“固收类为主，权益类、商品及金融衍生品类、混合类为辅”的净值型理财产品体系

交银理财致力于布局全市场、全资产、全渠道的产品体系，积极搭建以“固收类为主，权益类、商品及金融衍生品类、混合类为辅”的净值型理财产品体系，打造旗舰产品满足老百姓的普惠理财需求。交银理财的产品命名遵循“公司品牌+产品分类（“稳”和“博”、“享”和“选”的2*2体系）+产品策略+产品期限/形态+序号+特色专属”的命名规则。

未来的产品创新思路主要包括以下两个方面：第一是践行国家战略，提升产品创设能力。推出养老理财产品和以专精特新、ESG、乡村振兴和新型城镇化、基础设施领域不动产投资等为主题的专项产品。推出符合交银理财定位，追求绝对收益的权益类产品。探索拓展被动投资产品，加强科技支撑、引入量化工具、提升研究水平，研究开发以数量化选择、自动化调仓为基础的被动投资产品。第二是加强产品管理，提升服务支撑能力。建立产品全生命周期管理体系，覆盖研究、

设计、评估、准入、发行、评价到退出各项环节，通过分析市场需求、深化同业研究、优化产品设计，加强在客户陪伴、渠道协同、市场营销等方面的服务和支撑，提升品牌影响力。

4、农银理财：结合自身实际，将公司成立之初的“4+2”产品体系迭代更新为“6+N”

产品体系方面，2021年，农银理财立足长远规划，结合自身实际，将公司成立之初的“4+2”产品体系迭代更新为“6+N”，这其中：“6”包括现金管理类、固定收益类、混合类、权益类、商品外汇衍生类、另类投资等六大类基本产品；“N”包括ESG、惠农、乡村振兴等特色系列产品。目前，现金管理类、固定收益类、混合类三类支柱型产品的布局已经比较完善，接下来将持续做优特色系列产品。其中，农银理财发挥集团特色，践行乡村振兴战略，在原有的惠农系列产品基础上推出乡村振兴系列专属产品，销售范围从惠农卡持卡户扩大至在县域开立账户的全体客户，目前规模已突破440亿元；聚焦“三农”与县域，加大对县域客户的优质产品供给，目前县域客户购买理财产品规模超9000亿元，占比超过43%；加大科技创新和ESG特色系列产品发行力度，规模已分别超过500亿、120亿。下一步农银理财在符合相关风险政策的前提下，将持续推进各类主题创新产品研发工作，进一步丰富“6+N”产品体系内涵，不断满足广大客户多样化的理财需求。

5、中邮理财：将流动性管理、财富稳健增值、多元配置增值、主题投资、定制化作为产品体系搭建重点

以流动性管理、财富稳健增值、多元配置增值、主题投资、定制化为财富管理需求点，围绕客户定位、风险收益属性、投资策略、申赎结构等要素维度，全面搭建“中邮鸿”产品体系。对标邮政金融主客群偏好，兼顾其他客群需要，着力增加固收+、偏固收混合产品，适度研发偏权益混合、权益及个性化指数产品。全面深化产品精细化分类、分层管理，广泛布局惠农、拥军、财私、养老、机构定制等专属客群专属产品以及资本市场改革、绿色金融主题投资产品。在丰富和完善产品体系的同时，强化理财投资的实体经济服务能力，保持债券市场参与力度，提升股票市场活力，丰富企业客户结构化融资渠道，优化个人与机构客户多元化投融资体验。

6、招银理财：不断优化产品结构，重点发展固收+产品和混合类产品，加大权益类产品布局

2021年主要围绕“国家战略、政策变化、投资机会、客户需求”四大方向来不断丰富产品策略，完善产品功能，全年共创设23个产品系列。为积极应对监管政策变化和理财业务转型，确保老产品和现金产品压降后的资金得到有效承接，即时推出短债（如丰和最短持有/滚动持有/鑫鼎滚动持有等）、固收+（如智远未来、联合品牌、丰润进取、慧远全球等）、FOF（如货币增强FOF、多策略FOF、多资产FOF、权益FOF等）等产品；此外，抓住市场和政策机会推出多个市场首发产品，包括：首批养老试点产品、首只PR1非现金和鼎产品，小币种增利产品，目标日期型产品以及首只活钱管家货币FOF产品等。

7、平安理财：发挥投研优势，以稳为本构建产品体系

平安理财以客户为中心，充分发挥投研优势，围绕客户“低波动、稳健收益”的投资需求，构

建了以“稳”为特色的产品体系，聚焦绝对收益产品线的布局，固收类产品以中短期限为主，含权类产品以中长期为主，满足理财客户在不同市场条件下“稳健增值”的多元需求。

8、信银理财：搭建囊括货币、货币+、固收、固收+、混合、权益的六大产品赛道为主的产品体系

信银理财以客户需求为中心，全面丰富产品线布局，搭建囊括货币、货币+、固收、固收+、混合、权益的六大产品赛道为主的产品体系，打造数个千亿规模产品系列，同时积极布局项目类、股权类产品，满足客户差异化的投资理财需求。产品创新方面，对标国内外资管行业先进同业，采用全面丰富产品线、紧跟同业、行业首创三种模式，结合产品设计、投资策略、配套服务等维度开展研发创新，以人无我有、人有我优为目标，提升客户体验。

9、苏银理财：以追求“绝对收益”为导向，完善“源”系列理财产品谱系

在优势产品供应方面，苏银理财将以追求“绝对收益”为导向，完善“源”系列理财产品谱系，期限涵盖现金类、7天-1个月、3-6个月、6-12个月、1-3年、5-8年等；在不同期限、中低风险固定收益类产品基础上，拓展固收+、混合类等含权中长期产品，满足投资者在安全性、收益性、流动性等方面的均衡投资需求。

10、南银理财：补足产品短板，丰富产品体系

“以客户为中心”，围绕客户需求不断扩充产品体系，尤其重点补齐混合类、权益类、主题类等产品短板，满足客户多元化的理财需求。一方面，重点推动了混合类、权益类产品体系的搭建及发行，搭建了股债混合、偏股混合、权益指数增强、权益股权等公私募产品体系，从年初的两个产品体系扩充至七个产品体系，涵盖多头、FOF、打新、量化等策略，较好的满足了投资者的多样化投资需求。另一方面，响应国家和监管政策，积极布局科技创新、优势制造、ESG等主题产品，助力国家重点产业发展，践行社会责任。先后推出首只权益指数增强策略产品星耀1号、首只公募偏股混合FOF策略产品群英优选、首只持有期ESG主题产品致远平衡、首只私募股权策略产品星熠等。

二、商业银行资管业务开展情况⁵

2021年，各商业银行加速压降不符合新规要求的老产品，有序推进净值型产品的研发、销售。同时部分商业银行也积极投入申请理财公司的大军，以强化自身理财业务风险管理能力、优化资管业务布局。此外，2021年6月，《理财公司理财产品销售管理暂行办法》正式施行，加速商业银行开展代销业务的进程。

（一）理财业务开展形式

相较于国外商业银行，我国理财业务开展时间较晚，但近年来，在监管导向下业务开展形式

⁵ 本节主要介绍暂未设立理财公司（未开业或未获批筹建）的商业银行资管业务开展情况。

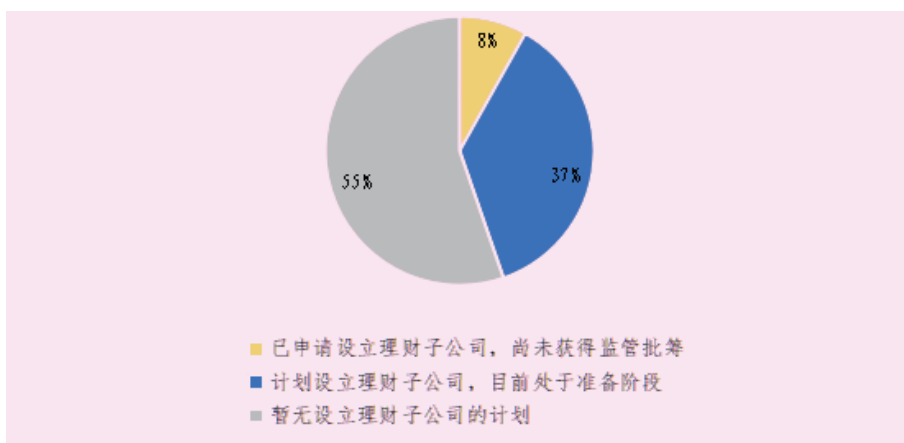
逐步由混乱走向清晰。从部门（机构）设置及职能的角度看，我国商业银行资管业务部门大多经历了资金营运部（资金营运中心）、金融市场部、资产管理部、理财公司等几个阶段。目前，商业银行以资产管理部门作为其资管业务开展的主要部门，并在总行的统一管理下开展资管业务。

从部门组织形式来看，我国商业银行理财业务部门的组织形式主要分为事业部制、独立一级部门（如资产管理部、理财管理部等）、非独立一级部门（如金融市场部等）和二级部门。由于“理财新规”鼓励商业银行设置理财业务专营部门，以增强理财业务部门独立性、避免表内表外业务风险的传染，目前部分商业银行已成立了单独的理财事业部，进一步强化理财业务治理、促进业务发展。同时，未成立事业部的商业银行业也在逐步提升理财业务部门的级别。据对 126 家未成立理财公司的商业银行的调研数据显示，17% 的商业银行已成立事业部；66% 的商业银行理财业务部门为一级部门；10% 的商业银行理财业务部门为非独立一级部门。可以看到，大多数商业银行对理财业务的重视程度不断提升。

（二）理财公司新设进展

随着“资管新规”、“理财新规”以及《商业银行理财子公司管理办法》的陆续发布，将商业银行成立理财公司的热情推向高潮。理财公司的持续扩容使理财市场竞争更加激烈。部分综合实力较强的商业银行正积极申请理财公司，抢占业务发展先机，但仍有较多商业银行暂无设立理财公司的计划。针对 123 家未成立理财公司的商业银行的调研数据显示，截至 2021 年底，有 8% 的商业银行已提交设立理财公司的申请，但尚未获批筹建；有 37% 的商业银行计划设立理财公司，目前处于准备阶段；有 55% 的银行暂无设立理财公司的计划。对比 2020 年调研数据，暂无设立理财公司计划的商业银行数量增加较多，或与这部分商业银行理财规模较小，投研、人才、系统等方面建设相对不足，较难满足理财公司成立的要求有关。

图 8 商业银行成立理财公司的计划情况



数据来源：普益标准，信银理财

（三）资管业务治理与拓展

随着国家经济的持续发展，居民财富快速积累、财富管理意识进一步增强、理财需求持续增长。同时，与资管业务相关的监管规范不断完善，为银行资管业务的开展带来机遇。因此，商业银行通过不断强化自身投研能力、丰富理财产品体系、重视科技系统建设，持续优化资管业务。

1、走向代销发展路径，打造财富管理平台

出于理财业务净值化转型的发展要求，大部分无力成立理财公司的中小银行面临更多压力和挑战。在此背景下，中小银行逐步减少理财产品发行，将业务转向财富管理平台。一方面通过代理销售其他理财机构的产品继续为客户提供理财服务，保持客户黏性，增加中间业务收入。另一方面，财富管理业务轻资本、弱周期的特性能在一定程度上缓解中小银行传统存贷业务的压力。目前，部分城农商行秉持深耕本地的原则，结合自身资源禀赋，强化地缘优势，深挖本地客户需求，打造“拳头”产品和服务，逐步构建具有区域特色的差异化财富管理经营战略。

2、理财公司建设速度放缓

2021年，理财公司获批筹建速度有所放缓，截至2021年底，获批筹建的理财公司有施罗德交银理财、渤银理财、高盛工银理财、恒丰理财、上银理财等5家。获批开业的仅有广银理财及贝莱德建信理财。对比2019年和2020年，理财公司的获批筹建速度明显放缓。究其原因，一方面是由于2019-2020年，大部分实力较强的大中型银行基本都已获批或成立理财公司。另一方面，监管秉持成熟一家批复一家原则，对部分转型情况不达标、理财业务规模相对不足、综合实力有待提升的商业银行持审慎态度。

3、跨境理财通业务试点，为商业银行带来新的发展机会

9月10日，人民银行、银保监会、证监会、国家外汇管理局、广东省人民政府、香港特别行政区政府与澳门特别行政区政府通过视频连线方式共同举办“跨境理财通”业务试点启动仪式，粤港澳三地同时发布《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则》。对于商业银行而言，“跨境理财通”业务试点将打开更加广阔的资产配置市场，为商业银行带来新的业务机遇，为此部分商业银行紧抓粤港澳大湾区建设机遇，响应粤港澳大湾区金融市场互联互通建设号召，积极筹备“跨境理财通”业务，致力于为投资者提供更加丰富的投资产品。

4、持续加强金融科技应用

数字经济时代，数据的重要性不断凸显，同时也是金融机构实现数字化转型和金融科技创新的重要基础。近几年，通过充分利用大数据、云计算、区块链等技术，大部分商业银行在深度挖掘业务数据价值，构建科学高效的运营平台，赋能投研能力、客户服务等面取得一定成效，但也面临数据挖掘不充分、数据管理难度大、数据使用安全隐患高等问题。2021年，部分商业银行持续强化金融科技应用，抢抓数据化能力建设机遇，加大资金投入，进一步探索大数据、AI等方面

技术在金融科技上的应用能力，助力商业银行践行普惠金融、服务实体经济。

北京银行案例

北京银行持续提升数字化水平，大力推动系统升级改造。一是搭建并升级理财业务系统。配合业务、监管要求，推进新一代系统理财系统群的完善升级。二是强化数据治理工作。建立有效的数据治理机制，抓好元数据管理、数据标准、数据质量、数据安全等关键点，挖潜数据资产价值。三是培养场景化、服务化的数据服务能力。进一步满足内部管理、产品销售、客户服务等需求，并能够为系统交互、人工智能等提供高质量的数据接口调用支持，有效加强系统的扩展能力和业务场景拓展能力。

三、银行资管能力建设

（一）销售端建设

1、投资者教育

“资管新规”以来，打破“刚兑”、实现净值化转型成为理财业务转型发展的重要任务。随着理财产品净值化的全面推进，理财产品“破净”时有发生，一定程度上降低了理财产品的吸引力。为此，加强投资者教育工作尤为重要。

2021年，理财机构通过及时、全面、准确地披露和传递产品信息，逐步调整投资者对风险收益等相关的认知偏差，帮助投资者树立长期和理性的投资理念。具体而言：

在投前阶段，持续普及投资知识，提升投资者信心。一是做好各类金融产品知识普及，尤其重视复杂创新类产品的营销培训，帮助客户真正了解不同产品的标的资产、交易规则和风险状况；二是提供必要的投资工具和资讯，真正赋能客户。例如提供客户端资产配置工具、各类市场及财经资讯等工具，帮助客户提高投资技能，树立投资信心；三是通过理财技能小课堂、投资理念专题宣讲等形式引导投资者合理规划家庭财富，树立资产配置、分散投资、长期投资的理念。

在投中阶段，落实投资者保护和风险提示。一是加强适当性管理，树立风险边界，帮助客户了解自己，了解家庭生命周期，了解产品，以选择真正适配于自身风险及需求特征的产品；二是完善信息披露途径，做好产品信息披露工作，充分发挥自身专业水平，与客户建立良好的互信关系；三是强化风险提示，充分沟告知。

在投后阶段，持续跟踪，与客户共成长。投教的目标是协助投资者树立成熟理性的投资理念，而投资者的成长一定是在市场实践中完成的。这就促使理财机构做好投后陪伴，及时告知产品变更情况、及时提醒市场变化情况，与客户共同面对市场周期轮动，帮助客户理性客观看待市场反复和产品净值波动，从而最终实现与客户的共同成长。

工银理财案例

2021年，工银理财多形式开展投资者教育工作。首先，工银理财开展了内容式投教，围绕“理财基础、理财技能、投资理念”三大类内容，进行“理财百晓生”“投研微课堂”“理财食间”等百余篇专题宣传，引导投资者合理规划资产配置，树立长期投资理念，逐步搭建“有梯度”的投教内容体系。其次，工银理财开展了场景式投教，一方面以微信公众号、集团手机银行等为主要阵地，精准输出投教内容；另一方面发挥集团网点众多的优势，通过开发理财掌上书、一页通、营销小程序等载体，为一线客户经理提供投教展业抓手。最后，联合集团销售渠道开展投教讲座、培训课程等活动，通过线上线下相结合的方式提升社会公众对理财的认知度。同时，积极配合人民银行、银保监会、银行业协会、理财登记中心等年度重点投教工作，推动“理财知识进万家”“金融知识普及月”等主题投教活动的落地，内联外合创新开展“有深度”的投教活动。

信银理财案例

信银理财在成立之初即创立了“百场万里行”投资者教育品牌，常态化、体系化开展投资者教育工作，今年以来“中信理财健康投资者百场万里行”公益活动已组织活动20余场，努力作“有担当、有温度、有特色、有价值”的最佳综合金融服务提供者。信银理财还成立了“防范金融风险青年志愿服务队”，充分发挥资管从业人员专业优势，围绕理财监管政策、产品特点，以及销售和购买环节需要注意的各个方面，以知识点宣讲结合问答交流的方式，帮助社区义务工作者、航天青年提高理财知识水平和风险识别能力，增强理性投资意识，防范非法理财产品。

2、销售渠道

大部分商业银行已建成完善的销售系统及渠道，并在发展过程中积累起庞大的客户群体，因此，借助母行销售渠道既便利了产品销售，也降低了搭建新渠道的成本。然而，随着理财公司阵营的不断扩容，市场竞争持续白热化，过度依赖母行渠道已经难以满足理财公司产品销售需求，故各理财公司也开始外拓销售渠道以提升竞争力。根据《理财公司理财产品销售管理暂行办法》，第三方互联平台暂未获得理财产品代销资质。在此背景下，第三方代销渠道加速清退，引致各理财机构，尤其是理财公司纷纷加快直销渠道布局和他行代销渠道拓展。

表 3：银行渠道销售产品多元化

银行名称	代销情况
农业银行	2021 年，共代销基金 2,330 只，基金销量 3,444.48 亿元。
建设银行	代理业务手续费收入 192.83 亿元，增幅 11.04%，主要是代理保险、代销基金业务销售规模增长带动收入较快增长。
交通银行	代销个人公募基金产品余额 3,193.71 亿元，较上年末增长 33.73%，代销非货币市场基金保有规模 3,043 亿元，在中国基金业协会公布的代销机构排名中居银行业第五位；实现代理基金（含券商、专户）净收入 35.76 亿元，同比增长 80.08%。
招商银行	代理基金收入 123.15 亿元，同比增长 36.20%；代理保险收入 82.15 亿元，同比增长 42.80%；代理信托计划收入 75.42 亿元，同比下降 1.10%；代销理财收入 62.92 亿元，同比增长 53.69%。
兴业银行	通过理财、代理代销、资产托管、信托及基金子公司等实现财富银行收入 233.94 亿元，同比增长 13.17%。
平安银行	代理基金收入 40.37 亿元，同比增长 82.7%，代理保险收入 15.16 亿元，同比增长 15.1%，代理理财收入 11.53 亿元，同比增长 74.4%。
浙商银行	代理非货币公募基金销售量同比增长 163.53%，非货币公募基金保有量较上年末增长 224.36%；代理集合资产管理计划销售量同比增长 74.92%；代理集合资金信托计划销售量实现翻番；代理保费同比增长 42.30%。
宁波银行	报告期末，公司个人客户金融总资产（AUM）6,562 亿元，较上年末增加 1,222 亿元，增长 23%，基金、保险等代销类产品贡献比例不断提升。
南京银行	代理公募基金业务销售 102.28 亿元；代理保险业务销售 4.28 亿元。
杭州银行	期末代销基金余额 124.14 亿元，较上年同期增长 165.65%；实现代销业务手续费 2.28 亿元，较上年同期增长 73.22%。

资料来源：21 年上市银行年报，南银理财

（1）积极搭建直销平台

《理财公司理财产品销售管理暂行办法》出台后，商业银行积极扩展自营渠道，一方面利用其线下网点的数量优势，开展全员营销；另一方面通过直销银行、手机银行等形式进一步增强客户黏性。而对于理财公司，为摆脱对母行及其他代销渠道的依赖，更加直接地触达用户，部分理财公司开始筹建直销平台。一是探索建立并持续优化直销系统，支持直销业务发展。二是扩展直销业务团队，理财公司积极扩充自身直销渠道的人员数量，打造专门的直销业务团队，推动直销业务快速发展。三是建立线上直销渠道，一方面加速开发独立的官网和直销 APP，完善产品介绍、投资知识、财经快讯、产品购买入口等既有功能模块，以逐步提升用户的使用体验；另一方面将官网和直销 APP 接入微信生态，借助年轻用户的主流社交平台打通渠道壁垒。

信银理财案例

2021年5月，信银理财直销APP上线应用商城，成为首家拥有直销APP的股份行理财公司，支持客户绑定中信银行、百信银行和工商银行等多家银行的借记卡完成理财产品交易，同时，对全部产品提供T+0.5赎回到账、月度对账单以及交易和开放日提醒等服务，不断提升客户体验。目前，直销APP开户客户数超过15万户，并建立了较完善的客户积分体系，同时，直销相关系统已完成公安部安全等级保护3级备案，并高分通过公安部网络安全等级保护2.0测评。

由于直销渠道建设对客群规模、信息技术系统、人力物力等均有较高要求，加之直销投入产出比尚不明晰，因此大部分理财机构仍处于观望阶段。同时，或是出于成本收入综合考虑，部分理财机构，尤其是部分中小银行，战略性放弃直销渠道布局。目前，理财机构的直销渠道建设仍处于初期阶段。以理财公司为例，在统计的22家理财公司中，青银理财的直销渠道建设相对比较完善，已经上线直销APP和官网，且公众号开放交易功能；其余理财公司大多运营1-2个直销渠道。

表4：理财公司直销渠道建设情况⁶

序号	理财公司名称	是否有官网	官网交易功能	APP名称	微信公众号	公众号交易功能
1	中银理财	-	-	-	中银理财有限责任公司	-
2	建信理财	-	-	-	建信理财	-
3	农银理财	-	-	-	农银理财	-
4	交银理财	有	仅搭建产品展示货架，无产品购买入口	-	交银理财	-
5	工银理财	-	-	-	工银理财	-
6	中邮理财	-	-	-	中邮理财	-
7	光大理财	有	仅搭建产品展示货架，会提示下载母行APP购买	-	光大理财	有
8	招银理财	有	仅搭建产品展示货架，无产品购买入口	-	招银理财	-
9	兴银理财	-	-	-	兴银理财	-
10	平安理财	有	仅搭建产品展示货架，无产品购买入口	-	平安理财	-

⁶ 数据统计截止日期为2021年底，且暂不统计合资理财公司。

序号	理财公司名称	是否有 官网	官网交易功能	APP 名称	微信 公众号	公众号交 易功能
11	华夏理财	-	-	-	华夏理财	
12	信银理财	有	仅搭建产品展示货架， 无产品购买入口	信银理财	中信理财小暖象	-
13	广银理财	-	-	-	-	-
14	浦银理财	-	-	-	浦银理财	有
15	民生理财	-	-	-	民生银行理财	有
16	杭银理财	-	-	-	杭银理财	有
17	宁银理财	-	-	-	宁银理财	-
18	徽银理财	-	-	-	徽银理财	-
19	南银理财	-	-	-	南银理财	-
20	苏银理财	有	仅搭建产品展示货架， 无产品购买入口	-	苏银理财	-
21	青银理财	有	仅搭建产品展示货架， 无产品购买入口	青银理财	青银理财	有
22	渝农商 理财	-	-	-	渝农商 理财	-

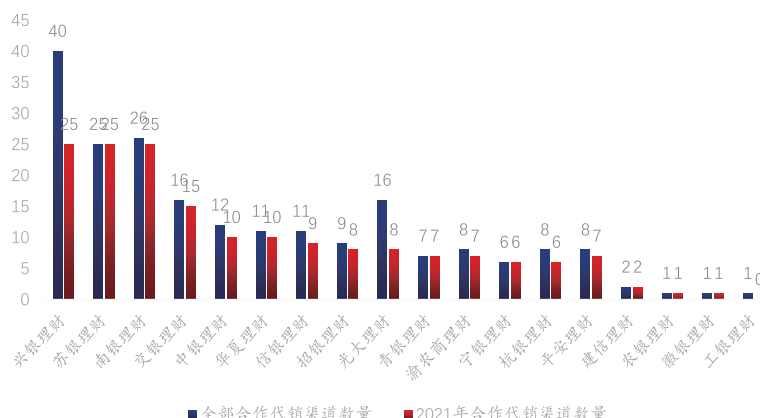
数据来源：普益标准，信银理财

（2）外部代销日趋激烈

截至 2021 年底，存量 21 家理财公司代销产品余额为 17.07 万亿元，3 家理财公司只在母行代销，18 家开展除母行渠道代销合作，平均每家有 14 家代销机构。全市场有 242 家机构代销理财产品，金额达 1.6 万亿元。其中，18 家理财公司发展了除母行以外的其他银行代销渠道。分机构类型来看，股份行理财公司布局最广，兴银理财、华夏理财、光大理财等均大于 10 家，且兴银理财代销机构已超 40 家；国有行、城商行及农商行理财公司代销机构数量相对股份行较少，均主要集中在 10 家以下区间。

开拓外部代销渠道，既能够让尚未成熟的理财公司延伸服务触角，吸引到更多母行以外的客户群，提高销售效率，拓展理财产品规模；也有助于部分商业银行弥补市场空白、丰富和完善金融产品、拓展增收渠道。因此，各理财公司纷纷在母行代销的基础上，扩展其他商业银行及理财公司的代销渠道；部分商业银行也逐步加入代销业务浪潮。

图 9 理财公司外部代销渠道情况



数据来源：信银理财

（二）产品端建设

1、净值化程度持续提升

2021 年是“资管新规”过渡期的收官之年，各理财机构严格按照监管要求，稳步推进理财产品净值化转型。一方面，持续清理存量老业务；另一方面大力发展新业务，不断推出具有可持续竞争力的净值型理财产品。

保本理财实现清零。“资管新规”前，银行保本型理财产品规模接近 4 万亿元，随着“资管新规”的持续推进，保本理财规模持续压降。截至 2021 年末，保本理财产品规模已实现清零，理财市场上的刚兑预期逐步被打破。

净值化转型成效显著。2021 年，在相关政策引导下，理财机构积极调整发展理念与方向，通过坚持稳健策略、把握底层资产质量提高净值型理财产品吸引力，加速推进理财产品净值化转型。截至 2021 年末，净值型理财产品余额 26.96 万亿元，占比 92.97%，较“资管新规”发布前增加 23.89 万亿元，产品净值化转型成效显著。

中邮理财案例

中邮理财从行业最佳实践视角出发，将存量整改与转型发展有条不紊并行推进，有机衔接。以“资管新规”的整改转型要求为指导，一方面通过以量、价精准调控手段压降老开放式预期收益型产品的同时，逐步加大“低波稳健”新净值型产品发行，实现无感净值化转换。另一方面充分利用老产品高集中度特征，以理财业务财富增值本源要义为遵循，创造性地完成日升、月月升、鑫鑫向荣三只大体量产品的原地净值化转型，攻克了环节多、流程复杂、技术难度大的困难，独创了业内低客户流失、低转型成本、低营销难度的整改转型实践，目前三只产品规模占比超过 50%，大大夯实了整改成效和转型发展基础。

2、产品体系不断优化

固收类产品为主，“固收+”产品大行其道。2021年，理财产品以固收类产品为主，同时逐步加大“固收+”产品的布局力度。对于“固收+”产品的持续火热，一方面是由于理财机构具有进行多策略多资产投资来增厚收益的天然优势；另一方面，“固收+”产品贴合了投资者获取稳健收益的投资需求，同时受益于“固收+”产品前期良好的业绩表现，各理财机构加大“固收+”产品的研发力度，以提高自身产品投资收益、增强产品竞争力。

产品创新独具特色。2021年，随着绿色经济，双循环战略，支持小微、科创金融服务等方面政策的不断推出，理财产品创新迎来新的发展格局。一方面，各家机构在构建涵盖固收、权益、商品及衍生品等门类产品体系的同时，基于自身优势禀赋逐渐形成差异化发展策略，结合母行优势、区位特征等探索出ESG、养老、北交所、抗疫等方面的主题型理财产品。另一方面，理财产品资产投向不断创新，创新方向主要为REITs等。

产品期限逐步拉长。理财产品中新发封闭式产品加权平均期限整体呈现上升态势，1年期以上的封闭式产品存续余额占比持续上升。截至2021年末，1年期以上的封闭式产品占全部封闭式产品的比例为63%，较2020年末增长26%。

投资策略持续优化。随着“资管新规”和新会计准则的发布，理财产品由摊余成本法向市值法转变，底层资产价值的变化会快速反映到理财产品净值上，从而导致产品净值波动更为敏感。在此背景下，理财机构通过不断完善投资策略，均衡配置不同行业、不同类别的资产，提升多元化资产配置能力和分散化投资管理能力，进一步稳定产品净值，提升投资者投资体验。

工银理财案例

为满足居民资产配置多元化的需求，工银理财打造了策略丰富的多元化产品货架，形成了以现金管理、“固收+”、多资产组合、另类为基础，权益、量化、跨境为特色的“4+3”全谱系产品体系，始终秉承“勤勉、专业、规范、互信、协作、高效”的投研文化，服务集团客户超2800万户，切实满足居民财富保值增值需求，有效促进共同富裕目标实现。

三年以来，工银理财充分发挥专业的资产管理能力、丰富多元的产品设计等优势，在长期投资过程中保持了良好的产品收益，超额业绩水平、业绩达标率、回撤控制率等各项指标均处于行业领先，为客户创造了丰厚的投资回报。

中银理财案例

中银理财秉承中国银行全球化传统优势，在外币、跨境领域保持领先地位。中国银行在海外深耕多年，规模与经验均在中资中处于领先地位，为中银理财发展跨境资管业务提供了机遇。中银理财顺应国家鼓励跨境投资趋势，积极把握金融开放机遇，为理财投资者提供全球化资产配置和全球化客户服务。公司抓住市场双向开放契机，服务人民币国际化和资本市场开放，研发多币种、多策略的跨境产品，满足客户全球资产配置需求，打造具有中行特色的跨境资管专业品牌。2021 年末，公司受托管理外币产品规模超过 430 亿元，外币、跨境业务规模保持行业第一。

民生银行案例

2021 年，民生银行加大了短期产品和持有期产品布局力度，围绕“长三角”“京津冀”等区域特色和“银发”“小微”等特定客群推出多款主题产品，打造出首款规模破千亿的明星产品，在 30 个细分产品品类中，民生银行已完成 27 个品类的布局，产品覆盖率位居同业前列。未来，在做大做强“固收及固收+”主体产品线的基础上，持续完善“混合及权益产品”和“另类产品”的两翼，短期和长期产品均衡发展，定开、封闭、持有期等形态合理布局，把握经济转型和资本市场机会，逐步拓展跨境投资，形成特色鲜明的主题产品体系，满足客户多样化投资需求。

（三）投资端建设

1、搭建大类资产配置体系，加强权益能力研究

2021 年之后，“资管新规”正式实施，理财产品净值曲线呈现“从平滑到波动”的趋势，理财公司需加强投研能力以适应产品净值化转型的要求。为应对挑战，理财公司正逐步完善投研体系框架，着手搭建宏观经济、行业框架、股票研究和大类资产配置等各个维度全面覆盖的研究支持体系，为投资活动提供切实可行的投研支持。

具体来看：一方面理财公司大力发展“固收+”产品。由于理财公司初始承接母行资产，产品以固收类为主，在债券领域深耕积累多年，在研究和投资上拥有丰富的经验，因此理财公司以“固收+”为出发点，理财公司强化债券类领域优势，发挥理财公司的竞争优势；另一方面完善权益研究短板。增配权益相关资源和研究力量，提升研究员数量、研究覆盖领域以及研究深度。目前多数理财公司还不具备独立股票投资的能力，主要以 FOF 投资为主，通过与基金公司合作逐步提升公司在股票市场的研究和投资能力，加大权益产品和混合股债产品的份额。

2、提升科技赋能投研能力

在监管引导和市场高需求背景下，理财公司加码金融科技，打造智能投研平台赋能研究领域。智能投研平台可以搜集海量金融数据、舆情数据等，通过智能搜索、自动化财务模型和智能估值等功能，大幅提升投资工作的效率，并且理财公司通过数据挖掘和机器学习，可以及时了解市场行情，为投研判断和观点提供辅助支持。

同时，理财公司发力智能投顾平台，引入大数据、人工智能等技术，可以帮助投资者更好地进行资产配置管理和财富管理，提升投研能力。金融科技的应用使得理财公司能够根据投资者的风险承受能力、风险偏好、财务状况和理财目标等特征，运用智能算法及投资组合理论模型，为客户提供智能化的投资管理服务，并持续跟踪市场动态，对资产配置的方案进行调整，大幅提升投顾的效率。将投资端供给和客户端需求相匹配，提升机构资产配置的效率。

兴银理财案例

兴银理财坚持科技赋能资产管理，在建成债券信用评级、理财登记直联、理财产品估值、理财TA、财务、反洗钱等系统基础上，升级代客资产管理系统，重塑公司投资风控交易运营的前中后一体化流程。2021年以来，兴银理财组合管理与分析评价系统、资管数据分析平台先后投产上线，共同构成投研与数据分析模块，为公司数据汇聚整合与分析决策提供基础科技支撑，数字化进程从2.0提升阶段走向3.0融合阶段。

3、大类资产配置服务于国家战略和政策的执行

在投资领域，理财公司充分展现了国有企业的担当，积极推出顺应国家长期发展战略的创新产品，发挥金融支持实体经济的重要作用。理财公司加强国家重点战略的相关产业研究，积极推动支持抗疫、促进绿色金融业务、普惠金融业务、供给侧结构性改革、支持民营经济、推动全面开放和提高民生水平的相关业务领域，并主打ESG、FOF、量化、沪港通、私募股权等特色主题，向投资者营造出品牌特色明显、专业能力突出并且积极承担社会责任的企业形象。

表 5：理财公司创新产品发行情况

发行机构	创新类别	募集方式	产品周期	产品类型	风险等级
农银理财	FOF	公募	封闭	固收类	中低风险
农银理财	乡村振兴惠农	公募	每日开放	混合类	中风险
中银理财	低碳环保	公募	封闭	固收类	中低风险
中银理财	ESG、量化	公募	定开	混合类	中风险
中邮理财	小微企业运行	公募	1年定开	固收类	中低风险

发行机构	创新类别	募集方式	产品周期	产品类型	风险等级
兴银理财	ESG	私募	1 年定开	固收类	中低风险
信银理财	ESG	私募	-	-	-
光大理财	私募股权	私募	-	私募股权	-
招银理财	沪港深主题	公募	周开	权益类	高风险
南银理财	ESG	公募	每日开放	混合类	中风险
宁银理财	FOF	公募	每日开放	权益	高风险

资料来源：21 年上市银行年报，南银理财

招银理财案例

2022 年，将继续创新业务模式，针对新动能、双碳绿色经济、高端制造、专精特新、产业升级国企改革、新经济新产业等实体经济领域的客户需求，提供专属化、个性化的金融服务。具体包括：

对于实体经济优质企业，通过资本市场的再融资业务予以支持，包括上市公司定向增发、可转债、二级市场股票结构化投资等配资类业务，以及上市公司自身的普通债权融资等业务；对于新能源、新基建、新型城镇化等领域的类 REITS、公募 REITS 及其他类型的资产证券化业务给予重点投资支持；对于新动能客群的再融资、收并购业务，高科技企业的信用融资业务，专精特新客户的个性化融资需求，通过多样化交易结构和增信方式设计，予以满足；对于优质国企、央企客户的收并购业务、项目投资建设、资产重组交易、成熟物业运营融资等，匹配相应的融资品种，给予重点支持。

4、加强与外部机构合作

在泛资管时代，理财公司注重加强同业合作，进行资源外引内联，针对自身投研能力有所欠缺的大类资产配置、权益类、另类资产投资等重点领域，通过公募基金、FOF/MOM 模式与外部优秀机构展开合作，缓解投研压力，拓宽投研边界，增强投研实力。理财机构在投顾合作中保持积极性，优选合作机构、参与共同投资管理、把控投资领域和底层资产、动态调整合作机构和产品组合管理人，加快汲取先进投研经验，为后期建设独立自主的投研体系奠定基础。中国理财网数据显示，截至 2021 年末，FOF 型理财产品存续 230 只，规模超 1500 亿元，同比增幅超 60%，投顾合作愈加受到理财机构欢迎，FOF/MOM 类产品前景广阔。

信银理财案例

2021年以来，信银理财持续提升投资能力，以服务实体经济为出发点和落脚点，以支持国家产业和区域发展战略为导向，持续优化投资结构，抓住了债券市场和权益市场发展机遇，通过大类资产配置，提高了投资组合收益水平。

一是加大信用债配置力度，不下沉资质，严守风险底线；二是持续强化资本市场投资能力，增厚投资组合收益；三是加强未上市股权投资，支持国家战略引导产业。2021年，信银理财债券类资产占比超六成，非标占比降至9%以下。

策略方面：一是信用债以中性久期、高评级的配置策略为主，通过发挥中信集团的综合优势，增强信用债资产获取能力，同时严守风险底线，做好稳健持续投资。二是密切关注股票二级市场出现的结构性机会，通过公募基金、FOF/MOM及委外等形式，加大权益类资产投资规模，增厚投资组合收益。三是在控规模的同时，优化非标投资结构，降低房地产类投资规模，增加先进制造、绿色“双碳”、自主创新等领域的投资规模，满足实体企业合理融资需求。四是积极响应国家战略，瞄准信息技术、大健康、现代服务、先进制造等行业，加大未上市公司股权投资力度。

北京银行案例

北京银行作为城商行标杆，紧跟监管政策及市场形势变化，围绕“转型发展”核心目标，锻造投资硬实力，资产配置体系持续完善。

一是加强投研建设。强化投研体系建设，逐步完善大类资产配置能力，挖掘市场投资机会和资产配置价值，重点加强公募基金投资，增加FOF投资策略配置，进一步打造“固收+”产品竞争优势。二是优化资产结构。创新投资理念，不断拓展投资品种，持续加大对标准化资产的配置力度，标准化资产占比逐步提升至95%以上，持续推动理财债券投资业务与公司业务协同发展，有效增强客户粘性。三是服务经济战略。积极响应国家经济战略、重点支持北京地区实体经济发展，重点跟踪和研判“碳中和”“科技创新”“区域发展”“扶贫纾困”“REITs”等领域的发展趋势，不断提升服务质效。

（四）运营端建设

“资管新规”发布以来，商业银行及理财公司秉承对理财产品的“三单”管理要求，注重制度建设、流程建设、基础设施建设，推进运营体系建设。随着产品净值化转型的推进，产品估值的转型要求也不断提高，2021年9月30日，财政部发布《资产管理产品相关会计处理规定（征求意见稿）》，明确资产管理产品的会计处理，将严格实施新金融工具准则（IFRS9），自2022

年1月1日起，理财产品在资产分类、估值、减值等方面符合新金融工具会计准则。

新规下，资产管理产品与企业一样，需严格实施会计准则，将所投资的金融资产划分为以摊余成本计量、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益和以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。IFRS9实施后，只有封闭式产品、货币基金、现金管理类理财产品，投资的金融资产同时符合以下两个条件，才能用摊余成本计量：1）合同现金流量特征：通过SPPI测试；2）业务模式：以收取合同现金流为目的并持有至到期。

组织架构方面，理财机构根据相关监管要求及自身理财业务实践，以中后台建设为重点持续完善组织架构，通过内部调岗、外聘以及部分工作外包等形式优化相关部门、团队和岗位设置，如扩充权益及量化研究、估值核算等团队，新建信息披露和数据报送等团队。部分中小银行逐步健全自主运营管理体系，设置TA岗、清算岗、帐户管理岗等运营管理专岗，从“一人多岗”向“一人一岗”转变。在此基础上，理财机构完善分工合作机制和岗位责任制，实现组织架构部门化、团队化，业务人员专业化、专门化，确保理财业务有序、安全、合规运营。

制度体系方面，理财机构基于监管导向和组织架构扩充的需要，对现行运营管理制度和业务流程进行梳理，持续开展外规内化、建章立制、查缺补漏，补充和完善投资研究、交易支持、托管准入、会计核算等运营管理各环节业务章程，重点关注包括基础规定、流程节点、授权规定等在内的事项安排，促进理财业务制度化、规范化。

估值清算方面，根据2021年9月发布的《资产管理产品相关会计处理规定（征求意见稿）》，理财机构将于2022年全面落实新会计准则和净值计量，净值体系和估值框架搭建成为当务之急。理财机构借助外力或独立自建估值、减值模型和金融工具计量系统，支持理财产品单独建账和单独核算，稳步推动理财产品完成IFRS9会计准则切换，提升了产品计量准确性和估值核算质效。

系统和科技赋能方面，理财机构与大数据、人工智能、云计算等科技深度融合。通过外采或自研新一代资产管理系统，对现有系统的关键功能进行优化升级，整合搭建包括估值模块、投资模块、交易模块、产品模块、清算模块、风险管理模块等在内的一体化资产管理平台，以强化线上线下数据整合、分析和监测能力。同时，打通资产管理系统与理财销售系统（TA）、客户管理系统、财务管理系统等系统连接，方便各业务部门信息交换和工作对接。此外，部分银行还建立起理财分销系统（BTA）、智能资产配置平台、内部信评系统等，逐步形成前、中、后台系统的全案闭合，实现业务线上化、集约化、批量化、自动化，有效提高运营管理效率。

招银理财案例

1. 理财业务估值系统的开发、优化及升级情况

（1）完成 I9 改造及系统切换，进一步加强理财产品净值化管理。I9 改造及切换是 2021 年理财业务估值系统开发的重中之重，招银理财根据 I9 及新会计核算指引要求，自主建设了理财产品估值系统、新准则体系下资产估值减值模型，顺利完成全量理财产品 I9 切换。

（2）进一步升级系统，支持更多投资品种估值。2021 年估值系统主要新增了场内基金二级市场交易、基金分红、A 股打新、定向增发、可转债转股等直投品种的估值等功能，更好地支持了权益、混合类产品估值。

（3）为适应产品创新及估值效能提高，建立新的估值核算系统。为应对产品的快速增长、支持产品快速创新、加强风险管理，2021 年与外部服务商合作开发全新的估值核算系统，全面提升运营估值效能，预计 2022 年可正式投产运行。上线后，系统可支持估值核对自动化、批量化，预计将大幅提升估值人均效能。

2. 产品净值化转型的运营体系建设

“资管新规”颁布后，已于 2019 年已经完成内部架构调整；2020 年，围绕产品净值化运营在职责分工及资源配置上进行了优化，并完成了新规下估值核算、注册登记、资金清算等相关系统的主要功能建设。2021 年，随着存量老产品整改及合规新产品发行，净值型产品数量及规模较前一年有较大幅度增长。2021 年，重点围绕提升运营效率完成以下工作：一是通过系统重构、系统优化提升运营效率，启动了估值系统重构，并以业务线上化、自动化为目标对注册登记、资金清算、产品管理等系统功能进一步完善和优化；二是通过集中运营提升净值化管理下投资支持时效。完成权益投资板块 4 个部门的 7 项投资支持工作集中运营；并建立投资支持工作运营标准，优化流程，通过提升业务处理时效应对业务量增长。

信银理财案例

信银理财高度重视信息系统建设，按照业务架构，统一设计并建设了资产管理、理财销售、集中交易、实时风控、反洗钱、投资组合业务系统群，全面覆盖资产投资、产品发行、资金募集、监管报送和经营管理等业务场景，业务合规有序开展。独立建设了监管报送系统可以实现监管报送文件的自动生成和报送。在各业务系统建设中，技术部门持续推动架构体系和数据规范统一，在“一个数据，一份拷贝、一套服务”的原则下，尽量避免烟囱式系统架构带来的数据割裂、不一致等问题。

同时，把数据准确性和一致性的校验要求融入系统开发、运维的全生命周期。持续的数据治理和全流程系统管控，为公司 2021 年 11 月顺利通过理财登记直连报送验收，成为首家实现直连报送的理财公司奠定了良好的技术基础。

为了落实理财销售新规，信银理财系统化地建设了包含直销柜台、直销 App、微信公众号、份额登记（TA）等一体化理财销售系统群。份额登记系统（TA），自研多维度分布式清算引擎框架，实现分销售商、分产品、分步、分片进行单一或并行批处理，实现千万交易数据分钟级跑批；采用低代码代销渠道对接组件，全面支持业内通用的代销接口规范，可以实现在“周”级时间内快速对接新的理财销售渠道；一体化设计实时 TA 和普通 TA，解决业内资管公司普遍部署多个 TA 的困难，开业一年多来已经快速对接了多个重要代销渠道。

民生银行案例

“资管新规”以来，民生银行加大力度提升净值型产品运营管理能力，从人员、制度、系统等各方面着力，持续完善理财业务运营体系。

人员方面，已建立较为完备的运营团队，设置专人/专岗负责理财产品的 TA 清算、注册登记、交易支持、估值核算、信息披露、监管报送等各项运营管理工作，承载 230 余只、合计规模逾万亿的理财产品的日常运营。

制度方面，2021 年结合“资管新规”相关规定，对整体的运营管理以及细化到注册登记、账户管理、交易支持、资产估值、会计核算、信息披露、监管报送各项业务均进行了制度修订和完善，确保业务开展有据可依，合法合规。

系统方面，现有产品使用自研系统，子公司未来如开业将使用恒生的理财登记过户平台系统开展 TA 业务，均可支持现金管理类、封闭式产品、普通定期开放式产品及因客周期等多种产品形态；产品的清算及会计核算业务使用衡泰公司的新一代资管业务平台，支持投资划款指令与托管行线上直联，对每只产品建立投资明细账，进行独立的信息维护、账套建立、会计账务处理，确保每只产品单独核算产品净值。截至 2021 年末，运营系统已经过数年的实际业务验证，多轮迭代升级，能够支持运营业务的平稳运行。同时，系统分期上线了估值模型模块，支持对非标债权、私募含权债等无活跃市场、无外部可参考估值价格的资产自建模型进行估值，进一步提升了估值能力。

农银理财案例

强化净值计量体系建设，助力转型发展。农银理财以企业会计准则和监管政策为指引，以理财公司产品首次执行新金融工具会计准则为目标，稳步推进新准则下的净值计量体系（MASON项目）建设。经过一年多的持续努力，农银理财产品将于2022年1月1日全面实施新金融工具会计准则，理财投资资产全面落实公允价值计量导向，推动理财产品净值化转型迈出坚实步伐。

加强运营团队专业建设，建立运营清算体系。农银理财全面落地净值化管理要求，部署管理人与托管人的电子对账机制、管理人与渠道数据交互机制。强化运营系统支撑，构建基于系统监测的数据结果验证机制；针对关键时点、关键环节和特殊领域开展运营风险点防控；应用“深证通”等平台，推进数据传输自动化、直通化。

（五）风控端建设

在理财业务逐步走向市场化的过程中，产品净值化转型需要更完善的风险管理体系建设。从风险控制的角度，在理财公司实际运转的过程中存在多重风险，比如操作风险、市场风险、声誉风险、流动性风险、信用风险和合规风险，需要理财机构建立全视角、全流程、全方位的风险管理体系，提升风险计量、监测和控制能力，全面防控理财业务风险，牢守风险合规底线。

1、操作风险

在金融领域的实际日常工作中，工作人员在业务上的操作风险是频率相对较高的一种风险，贯穿于资管业务的前台、中台和后台的各个环节，需要对存在的风险点进行严格监管。

首先，建立完善的操作制度，根据最新监管要求和业务情况及时修订制度，梳理并发文业务关键环节的操作风险管控要点，对风险点进行相应提示，提升内控管理专业化、精细化水平，细化内部控制措施，严格日常操作执行。

其次，强化操作学习培训，日常开展监管文件和制度解读与培训等合规性培训，加强业务风险及合规要点提示，提升员工内控合规意识，并加强内部检查监督，并扎实落实整改，提升自查自纠能力。

最后，推进内控案防与操作风险相融合。成立内控案防部门提升内控管理专业化、精细化水平，细化内部控制措施。强化案件防控，完善责任认定体系。深度推进业务连续性、案件防控与操作风险相融合，加强对员工日常操作、外包和业务连续性的操作风险管理及排查。

2、市场风险

理财公司募集理财产品资金，并将资金投入金融市场中，市场受多重因素影响因而波动幅度较大，尤其是近年来新冠疫情爆发、国际政治形势动荡，都会影响理财产品本金及收益，因此理财产品存在一定的市场风险。

首先，加强对全球宏观经济形势、中观各个行业、微观投资标的的业绩表现、管理水平、重大事项等的研究，并持续跟踪资金流向、政策法规、市场情绪面的变化，增强对市场变化的前瞻性认知，及时调整投资产品结构和方向。

其次，加快推进风险管理数字化、智能化水平，在风险上将通过强化投资资产入池管理，严格依照经济发展的相关要素、监管政策的规定、银行自身投资的要求筛选资产标的，为理财资金的投放设定一个明确的范围，审慎评估资产标的中所涉及的企业信用风险、发行人所属行业风险以及企业在生产经营中发生的法律合规风险等，避免这些风险所诱发的市场风险。

最后，健全市场风险和流动性风险管理体系，不断完善计量及压力测试方法及工具。推进市场风险计量工具系统化进程，进一步完善市场风险监测指标体系推进压力测试工作的系统化，建立以压力测试为核心的开放式产品流动性风险监测和预警框架。加强对重点产品市场风险的跟踪、预防和监测，做好投资者引导和教育，确保不发生重大风险事件。

3、声誉风险

理财公司作为金融市场中的重要金融机构，秉持“受人之托、代客理财”的核心理念，公司声誉对于销售业绩和长期发展至关重要，因此理财公司尤其需要注意维护公司声誉，并将防范声誉风险落实到工作实处。

首先，对标国家法律法规、监管政策制度等要求推进外规内化，在公司内部建立声誉风险防范制度，将防范声誉风险落实到公司业务各个环节、各个部门，树立“合规经营就是核心竞争力”的风险管理理念，在日常工作中高度重视合规，从而减少声誉风险发生的可能性。

其次，利用金融科技赋能声誉管理，理财公司建设媒体舆情系统，实现媒体舆情 7*24 小时全天候监控以及舆情动态可视化呈现，并撰写媒体舆情月度报告、周报，保持对舆论的持续跟踪，防范声誉风险，助力理财品牌建设。

最后，做好声誉风险紧急预案管理，在重大舆情事件在突破制度防线和舆情跟踪防线后，需要使用声誉风险预案进行托底，预案中写明公司紧急处置舆情时的人员安排、应对策略，争取在最短时间内做出应对，平息舆论热点，维护公司声誉。

4、流动性风险

通过分析流动性数据，梳理监管流动性风险管理新规，完善流动性风险相关管理办法。优化压力测试模型与算法，建立压力测试的历史事件情景库。搭建市场风险、流动性风险计量工具、衍生品风险管理体系。

首先，在理财产品投资运行阶段，一方面，按照法律法规的有关规定和产品合同约定的投资范围和比例限制实施投资管理，并由独立投资部门的流动性风险管理部门对产品组合资产流动性风险进行持续监测，确保理财产品与投资资产的期限和流动性水平相匹配；另一方面，不断加强

理财产品认购、赎回管理，根据投资者申购赎回预期、投资者结构和特点做好产品头寸安排。

其次，定期开展理财产品流动性风险压力测试和现金类产品专项压力测试，并在必要时提高流动性压力测试频率，以充分考虑和评估不同压力情景下理财产品潜在流动性风险情况。

最后，不断完善流动性风险应急管理机制，在发生重大流动性风险事件时，将第一时间启动应急处置程序，确保产品流动性风险得到有效化解，并定期组织流动性风险应急演练，检验应急处置措施的有效性。

5、信用风险

第一，建立严格的信用评级制度，从源头上控制信用风险。通过信评库入库管理、组合管理、质押券管理、交易对手方管理、评级跟踪管理、舆情监控等管理手段，对信用风险进行全流程严格管控。提升行业研究和客户选择能力，优化理财产品投资持仓信用结构，确保理财产品持仓资产在行业、区域、客户等维度得到有效分散，增强产品抵抗非系统性信用风险的能力。

第二，建立信用风险预警管理机制，严格做好临期管理、预警管理、逾期管理、五级分类、资产减值，依托于主体市场预警、财务预警、经营预警、监管预警等资讯信息，对全量持仓进行动态监控，视风险严重程度进行风险提示，强化对预警后处置和管理动作监督、管理和考核，对潜在风险资产力争早发现、早预警、早化解。

第三，注意防范关键领域风险，主动防范地方政府隐性债务、“两高一剩”行业能耗双控、房地产市场调控变化等引发的资产质量下行风险，严把入库和审批关口，提升信用风险监控预警的前瞻性和针对性，加强限额管理，控制单一主体的集中度，防范大额风险暴露。

第四，加强存续期风险管理。跟踪评估持仓资产风险状况，持续关注发行主体、所在行业等相关情况，对信用风险进行持续评价与管理。定期进行全面信用风险排查，从发行人自身经营、管理、财务和履约意愿，以及外部评级变动、监管处罚、媒体报道等信息，对持仓资产进行风险排查。

6、合规风险

首先，根据最新监管要求和业务情况及时修订制度，并强化各项制度学习，落实制度要求，并结合公司风险偏好和业务流程，建立适配强的投资监督制度抓手，完善事前提示、指标试算、投资范围管控等系统监督功能。

其次，精准识别内控合规风险，形成标准的管理与业务流程，确保开展业务“有法可依、有法必依”，做到“无制度，不业务”；强化从业人员行为管理，构建立体式案防管理体系。对研究、投资、交易人员行为进行严格管理，重点监控不公平交易、可能存在利益输送的交易、反向交易；加强对场外交易的监控，确保所有人员交易在管控范围之内。

最后，定期检视监管要求、制度规定和业务流程，识别和评估风险，对内控管理机制予以提

升和完善；通过加强风险监测，将风险预警与内控管理相结合，持续完善风险发现机制；强化操作风险识别与评估工作对重点业务和管理流程的有效覆盖，健全内部控制机制。

（六）科技端建设

1、金融科技助力智能投研

理财公司充分认识到数据资产、数据技术对金融企业发展的重要性，布局规划并大力投入数据平台项目建设，为投资决策智能化运营场景形成数据基础支撑，有助于提升公司核心竞争力。

首先，理财公司升级资产管理系统，提升投研效率和研究成果转化。对理财公司资产管理系统进行结构优化，将原资产管理系统一体化架构进行拆分解耦，往分布式服务方向发展，为理财公司专业系统独立运作奠定系统架构基础，满足理财公司专业化分工需要，将组合管理、头寸管理、投资下单、交易执行、清算核算进行全流程线上化管理，提升投资效率；在系统内，拓展投资交易品种，满足外币产品、母子产品、债券借贷、债券行权、金融衍生品、权益、基金等品种业务需求，增强组合分析和资产配置能力，充分发挥理财多资产配置能力优势。

其次，理财公司借助大数据和量化模型优化投研策略，增厚资产组合收益率。在理财行业走向市场化的转型过程中，部分理财公司开始学习国内外先进投研方法，根据市场行情数据和基本面数据选取影响因子，从而构建多因子量化选股模型，在有效控制风险的同时实现收益最大化，进行高抛低买的波段操作，并通过大量数据处理和验证建立组合管理策略，对组合管理过程中的仓位变动进行预警和提示，将智能投研贯穿到投资和研究的全过程，有利于投资经理有效管理组合产品，助力提升组合收益。

招银理财案例

2020年12月，招银理财零钱理财朝朝宝正式诞生，以高流动性、高收益、极致体验及打造中心账户为目标，迅速在年轻客户拓展及零钱理财领域打开市场，产品上线一年产品规模突破1300亿元，客户量突破1400万户。

为支持朝朝宝各类复杂功能，金融科技发挥了重要作用。在自建理财销售系统（SA）、注册登记系统（TA）和资金清算系统（UCS）基础上，打通了客户理财产品份额和活期储蓄账户之间由支付触发自动赎回的通道，并单独开发一个独立运营的小TA系统与SA系统对接，以兼顾未来系统的拓展性。同时，“多批次”交互模式助力系统清算效率提高3倍，保障了产品海量数据清算下的正常运营。

2、金融科技助力智能运营管理

首先，金融科技赋能理财公司中后台，提高组织运营效率。数据中台建设，基于“技术+数据”

双轮驱动理念，围绕“数据、生态、智能”定位，探索数据科技对风险管理的全面赋能，在监管报送、投资监督等场景中投入运用数据平台，为公司各条线业务提供支持。通过发挥数据仓库模型的数据高效组织及计算能力，实现报表数据处理的自动化、标准化，大大减轻运营管理部、风险管理部业务人员手工处理数据压力，有效提升数据准确性和时效性。

其次，在全流程中实现全流程风控预警和管控智能化，助力高效与低成本运营。在事前风险管控方面，搭建风险审批系统，主要进行项目资产、信用债等投资标的的事前风险审批，同时，搭建信用评级系统，基于内部信评模型，实现对市场主体自动评级跟踪，实现主体库和债券库的动态管理。在事中风险管控方面，基于资产管理系统实现穿透管理下的事中限额管理，支持线上导入底层估值表并自动识别持仓数据，实时监控各类合规指标、限额指标情况并作用于投资交易流程的风险管控。在事后风险管控方面，搭建风险管理与绩效归因系统，实现对内控和合规等指标事后监控管理，实现基于产品和资产维度进行组合分析和组合风险指标管理功能。除此之外，还可搭建舆情监控系统，智能监控市场负面舆情，提高风险发现和风险应对能力。

最后，结合人工智能和专家经验，打造全天候的风险舆情监控系统。通过建设高质量的基础数据库和指标库，将人工智能算法（AI）和专家经验（EI）有机结合，形成人机结合的业务闭环模式，能够实现7*24不间断的高实时性风险监测，风险舆情从产生到推送至业务专家只需要10分钟，覆盖交易持仓数据、新闻舆情、财务、经营、工商法诉、授信结算等多种数据。

3、金融科技助力精准营销

首先，运用金融科技进行公司客户画像，实现精准营销。落实以客户为中心的服务理念，分析客户信息、风险偏好、交易行为及资产配置情况，进行客户画像并“因客制宜”推出新产品、新功能，提高客户服务能力，提升客户体验。

其次，金融科技支持对接代销平台，助力公司扩大销售规模。为了落实理财销售新规，理财公司建设份额登记（TA）等理财销售系统，以完成理财产品他行代销的配套功能建设，实现多家代销机构的系统接入及产品销售。份额登记系统（TA），自研多维度分布式清算引擎框架，实现分销售商、分产品、分步、分片进行单一或并行批处理，实现千万交易数据分钟级跑批；采用低代码代销渠道对接组件，全面支持业内通用的代销接口规范，可以实现在“周”级时间内快速对接新的理财销售渠道；一体化设计实时TA和普通TA，解决业内资管公司普遍部署多个TA的困难，实现快速对接了多个重要代销渠道。

最后，系统化构建一体化直销平台，助力渠道端“直销+代销”双轮驱动。理财公司搭建直销系统，上线直销APP，全面应用微服务和分布式数据库技术，对分销平台系统进行升级优化，可支持市面上全部主流产品类型的发行，支持持有期自动续期、持有期锁定、公私合并等创新运作模式，并整合线上APP、线下柜台，通过构建统一的销售数据中台服务，实现客户交叉营销，

全面赋能理财销售渠道。

中银理财案例

中银理财推出业内首家微信渠道服务号。为构建数智化渠道营销服务平台，加强公司对公、对私渠道理财经理的服务体系建设，中银理财推出业内首家微信渠道服务号——“中银理财 Plus”，直接触达各代销渠道的理财经理，提供营销工具、产品营销、学习培训、渠道管理等功能。“中银理财 Plus”可有效解决传统渠道营销中的服务路径长、效率低、范围窄，服务支持缺乏实时性和精准性，营销服务难追踪、难分析等问题，有效转变营销管理模式，由被动变为主动，以数智化打破传统壁垒，提高理财经理的能动性。

四、行业自律

2021 年，中国银行业协会理财业务专业委员会（以下简称理财委），紧密围绕“自律、维权、协调、服务”四项职能，秉承“一切为了会员单位，一切依靠会员单位”的治理理念，立足行业发展，推动理财业务转型发展。

（一）完善行业监管政策体系，为监管部门提供决策支持

2021 年以来，在“资管新规”大框架下，关于理财行业的配套细则进一步完善。与此同时，在“资管新规”过渡期最后一年，监管机构也通过加强监督检查、窗口指导等方式，敦促银行按时完成整改计划。从监管角度，理财行业不仅需要按时完成净值化转型，更应该着重提高新产品的成色和质地，包括但不限于估值方法的使用、产品形态的规范等。

在配套细则方面，银保监会先后下发了《理财公司理财产品销售管理暂行办法》《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》《理财公司流动性风险管理办法》等监管制度；2021 年 9 月，财政部发布《资产管理产品相关会计处理规定（征求意见稿）》，要求资管产品严格实施 IFRS9 新金融工具准则。理财销售渠道、流动性风险管理要求、现金管理类理财产品制度规范、估值方法使用等方面的监管要求得以进一步明确。理财委在相关政策出台后，组织理财公司研讨相关政策，并形成反馈意见提交监管机构，成为连接监管机构和理财公司的桥梁。

（二）聚焦发展，解决行业热点和难点问题

1、发布《中国银行业理财业务发展报告（2021）》

《报告》从总体发展、产品开发、业务治理、同业合作、履行社会责任、相关监管政策、问题与改进七个方面，系统梳理总结了 2020 年中国银行业理财业务转型发展所取得的成效，深刻剖析了业务发展过程中面临的挑战和问题，并对未来理财业务的改进轨迹和提升方向进行了探索。

图 11 中国银行业理财业务发展报告



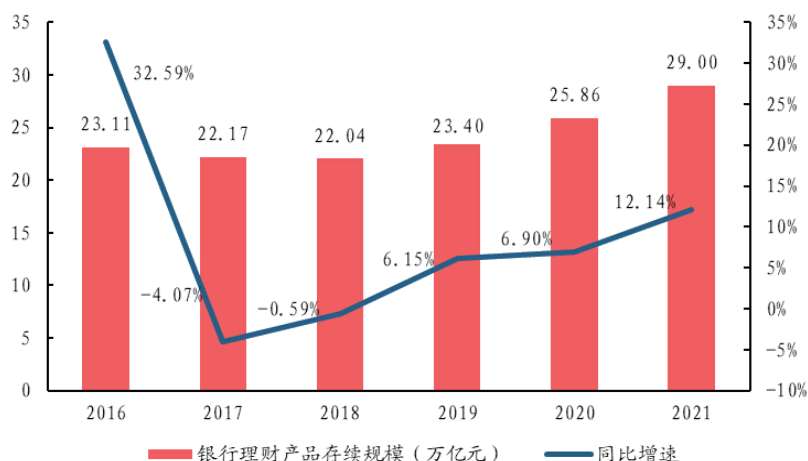
2、按月编辑《资产管理及财富管理要情月报》

该月报创刊于 2019 年 11 月，是与普益标准合作发布的资管行业要情分析，定期报送银保监会相关领导及理财委常委单位。

第四章 同业合作情况

理财产品规模连续三年居首位，理财公司同业合作持续推进。理财产品作为我国理财产品市场重要部分，截至 2021 年底，理财市场规模达 29 万亿元，与公募基金、信托、保险资管等类型资管产品相比，理财产品存续规模已连续三年居于首位，表明该产品更受到市场青睐。但同时，2018 年来以“资管新规”为代表的重要法规出台和实施，推动中国资管市场从业机构日趋多元化，不同的资管机构在管理体制、经营理念等方面都有各自的特点，理财公司、信托公司、基金公司、证券公司、保险公司等资管机构凭借各自在产品的设计、产品销售、投资研究、风控管理等不同领域的经验积累与资源禀赋，在大资管领域开展新一轮竞合变局。

图 12 理财产品存续规模及增速



数据来源：银行业理财登记托管中心

一、代销渠道合作：银行代销业务持续推进

监管开放推动产品营销合作，代销产品成为理财公司新趋势。《商业银行理财子公司管理办法》和《理财公司理财产品销售管理暂行办法》推出，规定理财公司可以通过其他吸收公众存款的银行业金融机构代理销售理财产品。伴随监管放开对理财公司销售渠道范围的限制，理财公司加大与银行在产品营销方面的合作，代销理财合作成为理财公司的新趋势。对于理财公司而言，代销能够突破资管机构自身销售渠道的局限性，借助代销机构的销售渠道扩大投资者群体、提升理财产品影响力。

中小银行不再发行理财产品，代销业务迎来重大机遇。随着理财业务公司制改革的稳步推进，

银行在市场引导下回归本源。部分中小银行由于外部环境压力与内部管理能力不足等多重原因，迫使其逐步转变为以产品代销的方式参与理财业务。随着越来越多的中小银行选择通过代销业务参与理财市场，发挥自身在客户资源、销售渠道等方面的独特优势，银行代销业务实现快速发展。

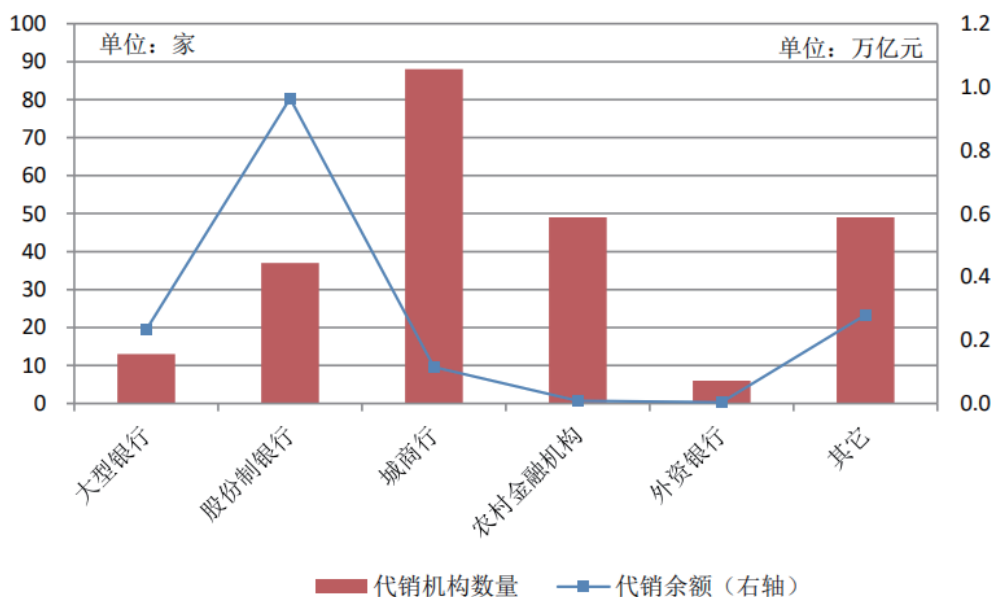
表 10 代销渠道引入理财公司机构数量情况

代销机构	代销机构类型	管理数量	引入代销理财公司名称
江苏银行	城市商业银行	12	兴银理财、中银理财、光大理财、杭银理财、招银理财、交银理财、苏银理财、宁银理财、信银理财、渝农商理财、华夏理财、青银理财
招商银行	股份制商业银行	9	兴银理财、招银理财、光大理财、建信理财、交银理财、信银理财、中银理财、华夏理财、农银理财
杭州银行	城市商业银行	7	杭银理财、光大理财、青银理财、华夏理财、渝农商理财、南银理财、信银理财
上海浦东发展银行	股份制商业银行	6	中银理财、交银理财、招银理财、光大理财、建信理财、信银理财、兴银理财
交通银行	国有控股银行	6	交银理财、光大理财、兴银理财、招银理财、中银理财、信银理财
兴业银行	股份制商业银行	6	兴银理财、中银理财、杭银理财、宁银理财、光大理财、青银理财、南银理财
中国银行	国有控股银行	6	中银理财、招银理财、信银理财、兴银理财、光大理财、交银理财
中信银行	股份制商业银行	5	中银理财、兴银理财、光大理财、招银理财、交银理财、信银理财，
厦门银行	城市商业银行	5	兴银理财、杭银理财、南银理财、青银理财、渝农商理财
苏州银行	城市商业银行	5	杭银理财、宁银理财、光大理财、青银理财

数据来源：普益标准

非母行代销渠道兴起，一对多代销格局逐步形成。根据《中国银行业理财市场年度报告（2021年）》统计，截至2021年底，共有97家银行机构代销了理财公司发行的理财产品，代销余额1.60万亿元。具体来看，仅3家理财公司产品由母行代销，18家理财公司还打通其他银行的代销渠道，平均每家理财公司有14家合作代销机构，呈现一对多的代销格局。

图 13 理财公司理财产品代销机构数量和代销余额分布情况

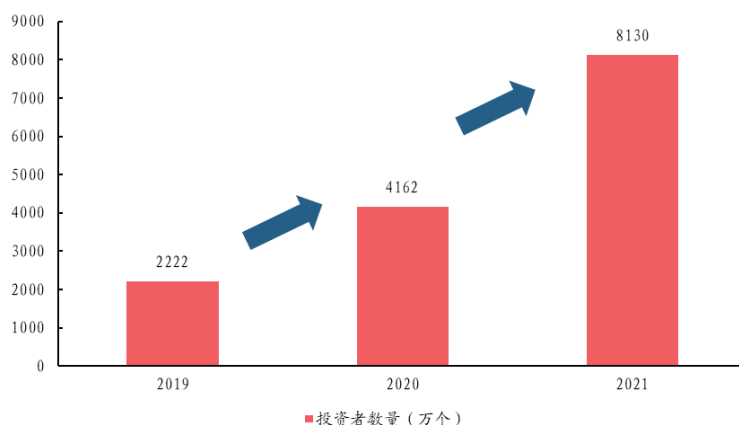


数据来源：银行业理财登记托管中心

二、资产投资合作：大资管机构委外合作深化

理财投资人数持续增长，理财公司无法满足客户多元化需求。理财产品投资门槛大幅降低，产品种类不断丰富，覆盖投资者数量持续增长，2019-2021 年 CAGR 达到 91.28%，理财产品投资需求持续增长。同时，资管行业生态发生新变化，各资管主体在大类资产配置领域优劣势有所不同，理财公司整体仍处于起步阶段，发行产品主要集中于固收领域，无法满足投资者多样化需求。因此，理财公司和证券、基金、信托等公司的资产投资合作势在必行。

图 14 2019-2021 年理财产品投资者⁷持续增长



⁷ 理财投资者相关信息仅统计 2018 年 10 月 1 日之后发行的理财产品

数据来源：银行业理财登记托管中心

委外模式是资产投资合作主要渠道，分为产品模式和投顾模式。委外投资是指资金委托方将资金委托给外部机构进行主动管理的业务模式，受托方在委托方约定的投资策略、投资范围、风险管理策略等范围内进行主动管理，实现委托方收益的最大化。目前委外投资分为产品模式和投顾模式。产品模式中理财公司通过购买公募基金、券商、信托公司和保险资管等机构的产品加以组合，以满足客户的多元化需求；投顾模式由外部投资顾问机构提供资产买卖指令等方式指导理财投资。目前理财专业人员数量不足，导致投顾模式发展较慢，委外投资主流仍是产品模式。

委外投资合作推进资产多样化，合作对象涉及券商、公募基金、信托等。由于理财公司过往投资经验更多集中于固定收益领域，理财公司可以通过委外将投资范围扩展至更多资产管理领域，从而更快实现多样化资产的覆盖，也借助其他机构优势能力获得更好回报。因此，除了其擅长的固收资产投资外，理财公司可考虑投资过去接触相对较少的二级市场股票、新股申购、指数产品、股指期货、商品期货等产品，逐步拓展理财公司的业务界限。

权益类资产占比较低，私募合作处于起步阶段。理财公司具有强大的资金实力，优秀私募机构在特定的资产及策略领域具有较强投资研究和实施能力，两者合作有助于实现双方优势互补。但目前理财公司的理财产品中权益类产品较少，2021 年底银行权益类理财产品存续余额为 809 亿元，占比仅为 0.28%。除监管与合规相关原因外，私募基金整体的业绩稳定性、人员配置、管理规模都还与公募基金有一些差距，与理财公司注重风控与绝对收益的风格有一定差异。因此，理财公司在与私募积极合作时，会更加严格的把控准入资格，做好相应的风险控制，这也较大程度限制了当前两类机构合作的规模。但从理财公司探索不同类型资产投资模式的方向来看，未来两类机构仍然存在巨大的合作空间。

信托与理财竞争与合作并存。资金信托属于私募业务，而理财公司以公募为主，也开展私募业务，两者资管范围既有重叠，也有区分，呈现竞争和合作并存格局。目前两者在交易服务、交易投研、非标转标业务方面开展较多合作；未来在非标主动管理类业务、产品配置方面存在合作空间。

表 11 信托公司与理财公司业务合作模式

合作内容	合作模式
标品业务	创设阶段：信托公司通过交易所、银行间市场提供帮助理财公司开展非标转标业务； 交易阶段：信托公司为理财公司交易、估值、清算、投资顾问等受托服务，双方投研策略互相合作
非标主动管理业务	通过债权、股权、夹层等模式共同开发项目
产品配置	理财资金投资信托产品，家族信托配置理财产品

数据来源：中国信托业协会

三、研究端合作：券商、基金研究能力深度赋能

理财公司成立较晚，投研体系完善需要时间。早期银行资管部门由于市场化程度低、风险偏好低、无法直投股票等原因，研究体系建设一直不完善；同时大部分理财公司 2019 年后才开始建立，外加理财公司成立初期员工人数很少，使得投研体系发展缓慢，成为理财公司最大痛点。

表 12 部分理财公司开业时间

开业时间	机构数量	机构名称
2019 年	11	工银理财、农银理财、中银理财、建信理财、交银理财、中邮理财、招银理财、光大理财、兴银理财、宁银理财、杭银理财
2020 年	9	信银理财、平安理财、华夏理财、徽银理财、南银理财、苏银理财、青银理财、渝农商理财、汇华理财
2021 年	2	广银理财、贝莱德建信理财
已获批筹建	5	民生理财 (2020 年 12 月获批筹建)、渤银理财 (2021 年 4 月获批筹建)、高盛工银理财 (2021 年 5 月获批筹建)、恒丰理财 (2021 年 6 月获批筹建)、上银理财 (2021 年 7 月获批筹建)

数据来源：银行业理财登记托管中心，资料截止 2021 年 12 月底

券商、基金研究能力赋能理财业务。相较理财公司薄弱研究体系，证券研究所有多年服务资管机构经验，权益研究体系成熟，行业覆盖完整，能够迎合理财公司研究需求；同时公募基金在权益投研等方面雄厚实力，也是理财公司研究端合作重要对象。

表 13 券商和理财公司的业务合作点

	合作内容	银行需求	券商服务
投资研究	总量 (宏观、策略、固收) 研究服务	大类资产配置	研究所
	资管产品业绩评价服务	委外投资	
	信评研究支持	债券及 ABS 信评	
	权益标的研究报告 / 投研数据服务	权益标的投研数据	
	FOF/MOM 研究 (管理人 / 产品 / 配置)	FOF/MOM 投决	
	智能投研	智能投研服务	
经纪交易	经纪交易业务 (交易所债券、股票)	机构经纪	机构经纪部门
	买方投顾服务 (FOF/MOM 等)	投顾服务	
	委外专户指定经纪商	机构经纪	
PB 运营外包	理财产品运营外包 (TA/估值)	产品运营外包	
衍生交易类	SAC/NAFMI 协议签署及衍生交易	结构性理财产品创设	
产品托管	理财产品托管	产品托管	托管部门

	合作内容	银行需求	券商服务
财富管理	代销子公司理财产品	渠道代销	财富管理部门
投资交易	债券质押式回购	场内交易	固收部门
	债券借贷	场内交易	
	投资券商债务 / 权益融资工具	资产引入	资金部门
	公募基金投资	流动性管理	资管部门
	委外投资	资产引入	
	股票质押式回购	资产引入	
	级半与二级市场投资	资产引入	
	直接股权投资	资产引入	私募股权子公司
系统建设类	资管投研投资运营一体化科技输出	系统建设	IT、PB 及 风控部门

数据来源：CSDN

四、资管行业未来展望：合作共赢新方向

跨行交叉销售成为大势所趋，合作共赢成为新方向。由于理财公司与母行不再为同一法人，两者销售渠道的联系紧密程度下降，使得合作便利程度、销售成本控制发生变化。母行销售渠道会更多从产品竞争力、销售费率等市场化角度考量，因此可能代售更多属于其他银行、券商、基金、保险等同业机构的资管产品，使得跨行交叉销售成为大势所趋。随着居民财富总量的持续增长，投资者对于资产配置的专业化和多元化需求都有显著提升，单一资管机构愈加难以满足客户的个性化需求。在此背景下，发挥各类型机构的差异化特点，在产品设计、投资模式、投研方法等层面加大合作，有利于理财公司提供针对性的服务策略，满足客户的多元化需求。同时，考虑到当前理财公司成立时间不长，在多个领域仍处于摸索学习阶段，因此与其他资管机构合作，有利于理财公司快速提升投研、投资、运营等多方面能力。

理财需求转向财富规划管理，合作成为重要手段。随着监管新规对于打破刚兑与产品净值化转型的深入推动，理财公司对投资者的教育程度和自身专业化水平大幅度提升，投资者理财需求不再是单一产品需求，而是逐渐向多元化、个性化的个人财富管理转型。资管机构被要求更关注个人财富层面的规划管理，需要合作挖掘不同投资者的风险偏好和收益要求，使得理财公司须涉足如 REITs、商品期货等不擅长的领域，与同业资管机构相互合作，促进彼此共同发展。

第五章 业务转型与创新

一、理财业务转型

2021 年是理财行业深耕转型发展、加快业务创新的关键之年，各银行在积极贯彻落实相关政策、加快产品净值化转型的同时，在产品层面做出适时调整并持续推动产品创新、加速营销转型，以拓展理财产品边界。

（一）理财营销转型情况

2021 年 5 月，银保监会发布《理财公司理财产品销售管理暂行办法》，作为对“资管新规”、“理财新规”、《商业银行理财子公司管理办法》等监管文件的补充，对理财产品销售各环节进行了更为严格和明确的规范。《理财公司理财产品销售管理暂行办法》明晰了理财公司、代销机构及投资者间的关系和责任，对理财产品销售机构、销售渠道、销售宣传文本、销售人员管理等方面进行细致规定，具有较强针对性和可操作性，填补了金融机构理财产品销售管理方面的制度空白。

营销作为连接银行与市场的直接通道，须对市场形势及客户需求做出快速反应、适时调整，灵活应对市场变化。因此，本节将从营销渠道转型及通过细分目标客户群实现差异化营销两方面分析资管机构在营销转型方面的总体发展情况。

1. 营销渠道

理财公司成立以来，其营销渠道主要为母行代销渠道，而近年来，随着理财公司不断扩容，理财业务竞争进一步加剧，仅依赖母行渠道开展营销工作难以为继。因此，转变营销思路、加紧推进自身直销渠道建设，形成“代销 + 直销”双模式运行，逐渐成为各大理财公司营销工作的重要方向。

直销渠道建设层面，目前各机构均积极建设包括官网、直销 App、微信公众号、微官网等线上平台，大力发展线上渠道，挖掘直销渠道深度；在代销渠道建设方面，各机构积极拓展行外渠道，与不同体量的商业银行联系，拓展渠道合作，稳步推进产品外销，扩大营销覆盖范围。

信银理财案例

为了落实理财销售新规，信银理财系统化建设了包含直销柜台、直销 App、微信公众号、份额登记（TA）等一体化理财销售系统群。份额登记系统（TA）及自研多维度分布式清算引擎框架，实现分销售商、分产品、分步、分片进行单一或并行批处理。同时，实现千万交易数据分钟级跑批；采用低代码代销渠道对接组件，全面支持业内通用的代销接口规范，实现在“周”

级时间内快速对接新的理财销售渠道；一体化设计实时 TA 和普通 TA，解决业内资管公司普遍部署多个 TA 的困难，开业一年多已经快速对接多个重要代销渠道。

2021 年上线面向 C 端客户的直销 App，全面应用微服务和分布式数据库技术，整合互联网 APP、线下柜台和微信服务号，通过构建统一的销售数据中台服务，实现客户交叉营销。目前，个人客户可在信银理财直销渠道获得完备的产品货架、信息披露、风险测评、产品申赎、实时提醒、定期推送、线上双录、全渠道持仓查询、投资者教育、多个银行绑卡支付等服务。投产半年来，已经为公司积累了数万直销客群。此外，信银理财持续落实国家信息安全政策，近期，直销 App 通过信息安全等级保护三级测评，有效保障了对客户服务安全性。

2. 差异化营销

营销是以客户需求为导向的现代经营理念之一，开展客户细分，并基于客户画像构建差异化产品推荐是实现精准营销的必然选择。截至 2021 年末，工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、招商银行私人银行客户数均已超过 10 万且多家银行私人银行客户数较 2020 年末均增长超 10%，部分银行增长超 20%。各家机构也进一步加大客户需求的挖掘与分析，从客户分类着手，针对不同层次客户搭建特色服务网络，设置多样化及定制化的理财方案，真正落实银行服务由统一化、同质化向层次化、定制化转变。

农银理财案例

农银理财通过母行渠道，持续加强与集团的战略协同，着力深化行内渠道建设。针对一般个人客户，农银理财积极参加母行“春天行动”“激情仲夏”等各类大型综合营销活动，将理财作为个人客户财富管理服务的重要部分，共同做大 AUM。尤其在“资管新规”过渡期的最后一年，积极做好新老产品承接与客户解释工作，加快提升净值化产品比重。针对私人银行客户，农银理财建立私行专属产品供给体系，相关产品品牌也在加紧建设中。针对机构客户，农银理财首先为重点客户提供综合化净值理财服务方案，再通过头部客户的示范效应带动中小企业客户理财产品实现净值化转型。针对网络端客户，农银理财以掌上银行为重点举办营销活动，如鼓励客户通过现金管理产品还款信用卡、查询理财持有情况等掌银交易，实现理财活客和掌银活客双增长。

交银理财案例

交银理财当前针对不同渠道客户均有布局，目前，一般个人客户规模占比最大，但私人银行和机构客户重要性逐步提升。针对私银客户，建立相关投资团队，专门针对私银客户需求研发相应产品，为私银客户提供多样化及定制化的理财服务方案，帮助客户在控制风险的同时，提高投资收益，创造资本升值。目前私银客户专享产品包括现金添利私银尊享，悦添利私银尊享持有期系列产品等多个系列。其中悦添利系列最低持有期覆盖短中长各个期限，力争在满足收益前提下，满足不同私银客户的流动性需求。针对机构客户，公司已形成由多个系列组成、涵盖各种类型的产品体系，满足公司、金融机构类客户多样化投资理财、保值增值需求。目前可提供的产品种类广泛，现金管理、封闭式和定开式等种类产品均有涉及。

（二）理财产品转型情况

理财产品是连接金融市场与居民财富的桥梁，对满足社会融资需求、提高资金配置效率、增加居民收入具有重要贡献。目前，我国理财产品市场存在客户需求多元化但产品同质化较为严重的问题。产品同质化严重、创新力度不足导致部分银行在稳固现有客户基础上难以吸引新投资者。加之监管部门出台相关政策鼓励理财产品创新、投资者的金融资产配置需求增加以及市场竞争日益激烈等因素，理财产品转型势在必行。

理财产品转型方面，2021年6月发布的《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》对现金管理类理财产品的投资范围、产品期限、集中度及流动性管理、产品赎回等做出具体监管要求，增强此类产品业务经营的合规性和稳健性，各银行积极落实《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》相关要求，对现金管理类理财产品进行合规调整。此外，2021年是“固收+”产品发行数量及存续规模爆发式增长的一年，结合其自身风险较低、收益稳定及2021年经济增长放缓、金融市场波动较大的内外双重因素，“固收+”产品成为固收类产品主流。同时，近年来监管多次表态支持理财产品提升权益类资产配置比例，为混合类及权益类理财产品发展提供了充足动力，也使这两类产品成为理财产品转型蓄势的潜在发力点。2021年两类产品存续规模及发行数量均持续增长，银行通过加大两类产品丰富度实现了产品均衡布局。

中邮理财案例

中邮理财已基本完成品类齐全、要素丰富、特点鲜明的产品体系转型，在“普惠+财富+养老”的产品主题框架下，在产品规模增长方面追求稳步增长的同时，更加注重整体产品结构的优化、产品质效的提升以及通过创新促进客户体验优化三方面转型成效。

在产品结构优化方面，基于持续的市场化对标对表，就固收+产品、超短期产品、较长期

限产品着重布局，产品配置结构和期限结构大幅改善。在产品提质增效方面，于新产品研发投入和存量再营销产品评价遴选机制方面，双管齐下加强质效提升管理，更利于投资管理精力的聚焦和产品业绩的优化。在通过创新提升服务方面，建立同业产品数据库与优良产品库，制定多个维度的创新标准和创新要素督办机制，在资产投向方面推动指数优选、FOF 策略、绿色金融产品研发，在产品要素创新方面推动储备金产品、份额分档产品、7*24 小时及理财质押融资等服务功能，使得不同需求得到个性化满足，不同客群的理财投资体验得到了提升。中邮理财的转型发展不拘泥于产品本身，致力于将产品自身的内涵式转型发展和产品相关的外延式服务的转型发展并行推进。

创新理财产品方面，2021 年发布的《关于开展养老理财产品试点的通知》标志着养老理财产品正式落地；同时《银行业金融机构绿色金融评价方案》《关于规范基金投资建议活动的通知》等政策出台，加速推动了绿色金融主题理财产品、FOF 类理财产品等创新理财产品发展；此外，2021 年发布的《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则》为大湾区内地及港澳居民个人跨境投资开辟了新通道。目前各银行积极健全金融产品创新体系，以政策为引领，创新为核心，推出符合市场需求及客户期待的创新理财产品，提升市场竞争力。在持续产品净值化同时，加快产品差异化布局。一方面，根据不同种类客户，提供定制化产品，以满足客户对投资期限、风险等级等方面要求；另一方面，响应政府政策，加大对养老理财产品、ESG 产品、共同富裕主题产品、惠农主题产品等创新理财产品的投放力度。通过创新理财产品，满足客户需求，并吸引新投资者，夯实客户基础，为理财产品的持续销售及其他金融服务提供稳定优质客户群。

民生银行案例

民生银行以“民生竹”作为产品品牌，现有产品系列包括“天天增利、富、贵、鑫、荣、金、银、玉”八大产品线。2021 年，通过产品策略及形态创新进行多元化投资，民生银行发行多只区域专属、客群定制、外币理财等创新产品，产品体系基本实现主流投资类型、策略、期限和渠道全覆盖，满足投资者全方位资产配置需求。未来将积极落实“一体两翼”的产品战略定位，逐步形成差异化产品布局。一方面，以“固收及固收+”为主体产品线，突出“低波动”“稳收益”基础产品特性，做强常规主力产品，满足投资者对稳健理财的广泛需求；另一方面，以“混合及权益产品”和“另类产品”为两翼驱动，围绕专精特新、绿色金融、科技创新等国家重点发展领域，把握资本市场机会，做深特色主题产品，搭建全品类多样化的产品体系。同时，针对不同客群的需求，形成“富贵鑫荣、金银玉翠、锦绣祥瑞”等多条丰富完善的产品线。其中，“富贵鑫荣”定位为追求稳健收益的理财型产品，面向大众客户；“金银玉翠”定位为追求弹性收益的投资型产品，适合有特定投资经验的客户；“锦绣祥瑞”将作为民生理财教育和养老等主题产品的预留品牌。

平安理财案例

2021年，平安理财积极响应国家“双碳”战略，在中国平安和母行平安银行绿色金融工作体系指引下，践行金融助力“双碳”目标发展，积极布局绿色金融和ESG投资，全年支持绿色金融和ESG投资近130亿元；同时将绿色金融和ESG产品纳入整体规划中，积极研发ESG相关主题产品。

经过精心筹划、研发，平安理财-智享ESG日开混合类净值型理财产品正式上市。该产品权益投资所采用的评价体系综合了市场上两大ESG数据库，即平安集团CN-ESG数据库及嘉实基金ESG数据库，通过平安集团金融科技优势及嘉实基金主动投研的两大优势互补，搭建了市场领先的ESG研究框架。此外，平安理财与中债金融估值中心联合发布“中债-平安理财ESG优选绿色债券指数”，是理财行业发布的首支融合绿色金融与可持续发展双主题的债券指数。该指数的推出将有助于多角度挖掘国内优质绿色资产的长期投资价值，为国内外投资者提供投资决策参考的同时，助力中国绿色企业发展。

二、金融科技的应用与创新

（一）金融科技应用

金融科技的运用是理财公司转型发展过程中实现弯道超车的关键要素之一，部分理财公司已将金融科技、数字化转型等工作列为公司重要战略之一，同时不断在金融科技方面加大资源及人力投入，深化金融科技在投资研究、市场营销、风控运营等核心业务领域的应用。

在投资研究领域，当前金融科技应用于理财业务主要体现在智能资产配置、智能研究、智能投资等三方面。智能资产配置利用机器学习、NPL等技术，结合智能算法，根据过往经验和当前市场信息不断演化，通过宏观-中观-微观信息的融合，预测固收类、权益类、商品类等金融资产价格的变动及变动间的相互关联，自动化准确判断大类资产间相关关系，以此来创建符合预期风险收益的投资组合；智能研究通过对市场资讯、金融数据、研究成果进行智能关联和匹配，为研究人员提升研究工作效率，使研究能力及研究深度得到大幅度提升；智能投资将资深投资人员的经验、金融理论、数量化统计分析技术结合在一起作为研究工具，进行投资分析和决策。

平安理财案例

平安理财自主研发的多资产多策略资产配置平台（MAP）在全球资产分析、配置优化及组合管理全领域提供科技支撑的数字化平台，依托沉淀的丰富的资产配置模型、独创的策略因子为战略资产配置（SAA）和战术资产配置（TAA）设计定制化的配置方案，构建出领先的多因子投资组合，提升理财公司的资产配置效率。

中银理财案例

为强化对员工减负提效，有效降低操作风险，赋能投资交易人员做大做强公司理财业务，中银理财自主研发了“债券投标小助手”小程序，用于对公司一二级债券指令的集中处理。小程序投产半年以来，以往各类限额被动突破的问题得到了根本解决，投资经理指令规范性大幅改善，集中交易室处理一二级指令的效率得到了大幅提升，累计处理一二级指令超过 1.8 万笔（日均超 160 笔，峰值超过 300 笔 / 日），涉及指令金额 1.56 万亿元（日均近 140 亿元，峰值超过 300 亿元 / 日）。

招银理财案例

招银理财开发大鹏数据平台，基于 E-R 建模与维度建模的方法论、事实表、维度表插拔式组合的方式，快速实现各类数据应用及数据分析需求；同时利用机器学习、数据挖掘、知识图谱等金融科技技术，构建了产业链图谱、行业大脑等应用，支持投研人员高效便捷的进行投资决策和风险分析。

在市场营销领域，当前金融科技应用于理财业务主要体现在产品设计、客户获取、客户服务等三方面。产品设计方面，通过人工智能丰富传统理财产品的设计理念，根据客户不同需求调整产品参数，优化产品形态，通过智能投顾的应用克服分散型客户服务方面的短板，为客户提供多元化、定制化的产品及服务；客户获取方面，客户管理系统以及配套的智能客服等可以大大降低投资顾问的人工费用，因而能够以同样的成本面向数量更庞大的客户群体，实现覆盖长尾客户，以客户数量弥补单个客户 AUM 体量的缺陷，以更低的人力成本快速助力理财公司提升整体产品管理规模；客户服务方面，金融科技通过降低财富管理领域客户甄别成本，提升客户服务质量及客户满意度，在实现对客户的个性化服务的同时减少自身的服务成本。

平安理财案例

平安理财致力于建设全品类开放式理财平台，为支持理财业务中海量数据的高效清算，平安理财创新性地采用大数据、分布式和微服务混合架构，突破性地实现了 5000 万级账户清算能力，为理财公司行业首创。该系统引入大数据分布式流处理引擎 Flink，在处理各渠道数据文件时，对文件进行切片分割、分片读取和校验入库，每个步骤都支持分布式处理，以提高文件处理效率；在批量清算时，将各渠道静态数据抽象成分布式的数据集，对需要清算的数据集进行分布式的并发清算处理，并结合分布式集群对计算资源的定向配置和横向扩展能力，极大的提高了 TA 系统的清算效率。

在风控运营领域，当前金融科技应用于理财业务主要体现在风险管理、运营管理、财务管理等三方面。风险管理方面，在债券、非标债权等信用类资产投后管理环节，通过大数据实施信用舆情监控和信用评级跟踪，解决信用类资产投资中违约主体难甄别、难预警等问题；运营管理方面，利用人工智能、机器人流程自动化（RPA）等技术来提升交易清算、产品估值、信息披露、信息报送等方面的运营效率，降低人工成本；财务管理方面，优化升级传统财务管理系统，通过数字化、自动化、智能化减少不必要的工作，优化工作流程，实现关键数据的整合，促进财务和业务工作融合，推动核算财务向业务财务和管理会计转型。

交银理财案例

交银理财实现了机器人流程自动化（RPA）在理财运营领域数字化转型落地方案的突破，形成了一套覆盖业务流程、系统需求、应急预案等业务环节的 RPA 创新理财业务方案，研发了 RPA 数据报送、RPA 合同打印、RPA 账户开户以及 RPA 交易对账确认等一系列创新服务金融场景，提升理财行业金融科技能力，助力理财行业高质量发展。

民生银行案例

民生银行推进数据治理，建设元数据管理及数据质量管理体系，开启核心数据标准梳理工作，着眼关键数据质量问题，制定数据质量问题修复方案。推动数字化转型，充分利用理财业务数据资产，推动理财业务数据中台项目建设，通过数字化推动提升管理效率、降低管理成本，助力高效与低成本运营。启动搭建大数据自主分析平台，以提供自主灵活的分析工具，充分释放数据潜能，提升精准营销、智能风控、智能投研能力。

（二）金融科技体系建设

金融科技的实施应用离不开高效、健全的金融科技体系保障，理财公司金融科技体系的塑造和完善一方面需要不断完善现代化自治结构，加强金融科技建设顶层设计，以过程管控为抓手，形成覆盖规划决策、落地实施、考核评估和优化完善的科技治理闭环体系；另一方面需要塑造金融科技能力，强化数字化思维，培育金融科技文化，丰富金融科技应用场景。

目前，多家理财公司已从顶层设计为切入口，不断优化健全金融科技支撑框架，提升了金融科技在业务领域的应用，助推企业数字化转型。

中邮理财案例

中邮理财以科技赋能支持转型发展，全面构建金融科技整体支撑框架体系。一是完善信息科技治理架构，健全“管、建、用”三足鼎立的职责体系，明晰岗位职责边界，建立合理制衡、自发组织、高效运转的敏捷 IT 工作流程；二是有序推进 IT 系统落地，在规划引领下，科学排布资源，制定“齐步走”的实施策略；三是深入推进数据治理，积极推动建设数据治理组织机构，完善数据标准和元数据管理；四是加大 IT 人才队伍建设，加快 IT 百人规模 IT 人才招聘，建立“自有+母行+外包”三位一体的 IT 队伍。

（三）数据治理建设

理财公司实施金融科技应用离不开底层数据的清洗及治理，数据治理已成为理财公司实现数字化转型、科技升级的重要切入点，数据治理也逐渐从数据质量考核的结果导向逐渐演变成业务层、管理层全方位数据分析的诉求，“数据资产”能真正促进理财公司拓展新业务，挖掘新动能，提升服务能力，提高经营管理质量。

目前多家理财公司充分认识到数据资产、数据技术对金融企业发展的重要性，在公司成立初期便制定企业级数据规划和发展战略，以明确数据工作机制、基本目标、主要任务、实施路径等，推动数据工作高效有序开展，同时积极布局规划并大力投入数据平台项目建设，从增强数据管理能力、加强数据质量控制、提升数据应用能力等多个方面提升数据治理与应用能力。

交银理财案例

交银理财通过数据平台建设，不仅实现了公司数据资产整合加工和数据可视化，还通过数据实验室、数据服务等模块的规划和建设，提供数据分析挖掘的环境、能力，赋能前台业务，为客户营销、风险监测、投资决策、交易运营等智能化运营场景形成数据基础支撑，提升公司核心竞争力。该项目全面使用国产化技术实施，是公司首个全面满足国家新创要求的信息化建设项目。在数据库选型上分别选用国产分布式数据库华为高斯数据库、达梦数据库，调度、BI 等工具分别选用 Entegor、SmartBI 等国产化软件，充分积累了基于本土软件的自主研发经验。

杭银理财案例

在数字化转型的大背景下，杭银理财制定了“3+2”数字化改革规划，主要包括“3”大能力提升：营销和服务能力提升、投研和投资管理能力提升、中后台专业和效率提升；以及“2”大基础体系建设：IT基础设施建设和数据人才建设。截至目前，杭银理财通过数据治理、数仓建设、数据应用三方面协同发展，自主研发了数据应用平台（VE+），该平台能满足数据全面性、准确性、及时性等要求，并深度融合公共外部数据，实现内部信息共享；同时该平台通过多角度、多样化的展现方式，综合、全面、便捷、直观地展示公司业务经营和投资管理等关键指标，为公司管理层、投资经理等提供决策依据。

第六章 履行社会责任

企业是现代经济社会的基本单元和重要组成部分。社会对于企业的评价标准随着社会的物质文化水平和精神文化水平的提高而迭代更新。当下的全球主流市场已经不再将企业是否能够为股东实现利益最大化作为唯一的评价标准。评价标准已经外延到了：“是否能够为股东以外的雇员、消费者、债务持有人带来利益？”、“是否能够为社区、环境甚至社会带来效能？”等方面。

金融机构作为经营资金和风险的特殊企业，其对经济社会的影响往往大于一般企业。理财公司作为诞生于银行平台的、承接海量客户理财资金的新兴资管公司，肩负着重大的社会责任和社会使命。

本章我们从“产品端”“投资端”及“理财自身”三个方面对理财行业 2021 年履行社会责任的情况进行阐述。

一、以产品为载体，引导客户的社会责任投资行为

资管产品作为载体，体现着一个资产管理公司发展战略和其背后的投资理念。理财公司积极构建 ESG 等产品线，引导社会关注绿色金融，助力乡村振兴，践行可持续发展。

（一）构造社会责任相关指数产品

指数可以被视为可公开检视效果和业绩的组合标准。目前，已经有多家银行或理财公司以指数理财产品的方式参与到“社会责任”的市场教育和实践中来。

2021 年 7 月 15 日，工银理财对外发布了工银理财与中证指数公司共同研发的业内首只“碳中和”主题多资产指数，充分发挥工银理财的大类资产配置能力，采用目标风险模型，为广大理财客户提供了深挖“碳中和”潜力、追求绝对收益的投资机会。“碳中和”主题指数理财产品的推出，充分体现了发行人积极贯彻经济高质量发展理念，彰显了工银理财落实低碳转型、绿色金融投资的决心。

平安理财践行金融助力“双碳”目标的发展使命，积极布局绿色金融和 ESG 投资，并在 2021 年末与中债金融估值中心联合发布“中债－平安理财 ESG 优选绿色债券指数”。该指数的成分券由基于权威绿色债券数据库、依据平安理财内部信用评价体系及 ESG 研究成果筛选出来的绿色债券组成，这也是理财行业发布的首只融合“绿色金融”与“可持续发展”双主题的债券指数。该指数的推出有助于多角度挖掘国内优质绿色资产的长期投资价值，为国内外投资者提供投资决策参考的同时，助力中国绿色企业发展。

信银理财多彩象 ESG 固收增强系列理财产品投资于自主研发的“中证信银沿海核心经济带

ESG 优选 100 指数”，是信银理财为践行国家“双碳”战略，立足金融服务实体经济，助力母行发展绿色金融而研发的创新理财产品。

（二）结合自身资源禀赋，构造特色产品系列

理财公司通过借助母行的战略禀赋和区域资源，打造了符合集团定位的有社会责任内涵的产品线。不但在宣传上更加专业和贴合市场，也能在募集上做到精准定位，取得事半功倍的效果。

2021 年，农银理财产品体系迭代更新为“6+N”，其中 6 是传统理财产品体系，而“N”的部分则包括了“ESG”、“惠农”、“乡村振兴”等特色的系列产品。农银理财发挥集团特色，践行乡村振兴战略，在原有的惠农系列产品基础上推出乡村振兴系列专属产品，销售范围从惠农卡持卡户扩大至在县域开立账户的全体客户，目前规模已突破 440 亿元；聚焦“三农”与县域，加大对县域客户的优质产品供给，目前县域客户购买理财产品规模超 9000 亿元，占比超过 43%；加大科技创新和 ESG 特色系列产品发行力度，规模已分别超过 500 亿、120 亿。下一步农银理财在符合相关风险政策的前提下，将持续推进各类主题创新产品研发工作，进一步丰富“6+N”产品体系内涵，不断满足广大客户多样化的理财需求。

工银理财协同集团渠道部门，针对特定客群差异化特征，面向军人、县域、工资代发等集团重点零售客群定制专属产品，深挖客户需求，切实做到了营销有重点，产品有质效，为集团“城乡联动发展”战略提供产品服务支持和业务拓展抓手。

（三）响应国家号召，发展养老金融

养老问题是影响国计民生的重大问题，目前中国正在积极推进养老第三支柱建设，个人养老金制度已初步成型。理财机构作为未来养老金融市场的重要参与者，已经开始发挥先行先试的引领作用，助力多层次养老体系建设。

工银理财在成立初期即组建团队开展养老理财“适老化”研究，借鉴国内外养老金融产品设计理念，匹配客户中长期养老需求，自主研发目标风险、目标日期等投资策略，打造平滑基金、减值准备、风险准备金等风险管理机制，兼顾安全性和收益性，提升普惠度与获得感。2021 年 9 月，银保监会正式宣布开展养老理财业务试点，工银理财等四家理财公司成为首批试点机构，其中工银理财在武汉、成都试点，是唯一一家取得两地试点的机构。2021 年 12 月，工银理财首只养老理财产品——“颐享安泰”固定收益类封闭净值型养老理财产品正式发行，实现养老理财首发试点超 30 亿元销售，受到成都和武汉两地投资者的广泛认可与认购，充分发挥理财业务优势支持第三支柱养老保障，在满足居民财富管理需求和促进共同富裕中持续发挥更大作用。

（四）关注公共利益，理财机构应有之担当

工银理财为防疫法人客户开通绿色通道。对于因疫情防控、支援抗疫等原因需要对封闭期理

理财产品提前赎回的客户（如红十字会等），开通绿色通道，特事特办，及时解决企业用款需求，为防疫工作提供助力。用实际行动支持实体经济企业，通过延长产品申赎交易时间（法人添利宝提前半小时开放申购）、缩短资金到账时间（T+3 变为 T+2 日到账）等多种方式提升客户体验。

信银理财践行共同富裕战略，支持慈善事业。信银理财金睛象项目优选（同富）系列是公司践行国家共同富裕战略，主动承担国企责任，支持慈善事业发展而研发的创新理财产品。该系列首只产品由浙江省慈善联合总会、中信银行杭州分行及信银理财携手共同创设，通过协议约定，将理财到期收益超出业绩基准部分作为捐赠款，由产品直接划付至浙江省慈善联合总会账户，用于开展各类慈善项目和活动，浙江省慈善联合总会开具相关捐赠证明。该系列产品发挥信银理财与母行的协同优势，畅通社会各方参与慈善和社会救助的渠道，是对“慈善 + 金融”新模式的一次积极探索。

苏银理财积极投身公益事业，研发公益理财产品。苏银理财在业内率先创新发行了“公益理财”产品，捐赠部分产品管理费，用于寄养儿童的教育项目支出，后续还将与更多慈善组织建立帮扶长效机制，凝聚帮扶合力。

二、以理财投资为抓手，履行社会责任

“社会责任投资”（Socially Responsible Investing）也被称为“可持续发展和社会责任投资”，是一种将投资目的和社会、环境以及劳工问题相统一的投资模式。社会责任投资的概念一直在进化。

“伦理投资”“道德投资”“绿色投资”都可以视作是其演变过程中的某个阶段的称谓或者其内涵中某个方面的狭义称谓，ESG 投资可以视为是社会责任投资在当下的主流解读方式。

一家资管机构实际的投资行为将直接折射其对“社会责任投资”这一概念的认知。理财机构作为资管市场的“新入局者”，本身就兼具“财富保值增值”和“履行社会责任”的双重职能。我们从资产的角度回溯：在 2021 年中，众多理财机构在履行“社会责任”上的做法和经验。

（一）加大绿色金融相关资产投放，助力美好经济、美丽生态

工银理财始终坚持责任投资和可持续发展的基本理念，充分发挥理财资金直投直拓的优势特点，持续加强对绿色金融业务的投入力度，不断丰富绿色金融产品和服务模式，大力支持绿色金融相关行业、产业、企业的投融资需求，引导更多资金服务绿色发展，打造具有工银理财特色的“绿色方案”。截至 2021 年年末，工银理财通过债券、权益、非标等多种方式共同发力，投资各类绿色资产余额近 6300 亿元，广泛覆盖风力发电、光伏设备、新能源电池、绿色交通、低碳转型、生态环保、农林水利、高标准农田建设等众多绿色金融相关子行业和细分领域。

中银理财紧跟国家政策导向、深刻把握国家“双碳”过程中的投资机遇，加大绿色资产投放力度，助力实体经济转型发展。持续优化资产结构，将国家新发展战略与理财业务转型发展相结合，围

绕绿色低碳领域进行资产配置，构建绿色金融资产池。同时，不断完善评审体系，完成可投发行人库和持仓主体的绿色金融主体打标工作，并将 ESG 因素作为资产准入环节重要参考要素。

苏银理财贯彻可持续发展投资理念，践行绿色金融投资，打造“绿色理财”产品，重点投资于节能环保、清洁生产、清洁能源等环保产业，助力建设美丽中国国家战略，大力支持绿色经济和金融。

（二）支持国家重点区域经济发展，精准直达助推科技创新

工银理财充分发挥理财资金直投直拓的优势特点，聚焦区域协调发展、现代服务业、先进制造业等重点战略，围绕重点区域、重点行业、行业龙头企业的投融资需求，引导更多资金助力战略落地及经济发展。同时发挥理财资金多元化优势，有效匹配不同发展阶段企业的融资需求，推动经济增长从要素驱动向创新驱动的转变。其中，工银理财高度关注与重点区域分行的密切协作，在资金集约运作和统一投管模式下，及时响应分行的属地化、差异化需求，优化公司与分行的产品开发和销售协同机制，积极探索模式创新和产品创新，全面服务集团重点战略区域。重点围绕国家区域发展战略积极布局，灵活运用债券、类永续债权、薪酬收益权、债转股、股权投资等多种业务品种服务重点区域经济发展，在粤港澳大湾区、长江经济带、京津冀一体化、一带一路、雄安新区等区域新增投资近 9600 亿元。

北京银行理财结合业务实际情况，确定了理财投资支持制造业高质量发展工作的总体思路、战略方向和主要措施，以支持先进制造业为抓手，以投资布局调整为主线，主动参与新一代信息技术、新能源等行业，加快退出行业门槛低、市场波动大、技术含量低、环保风险大、产能过剩等制造业行业，助推传统制造业转型升级和新兴制造业新动能培育。此外，立足先进制造业发展方向，针对“专精特新”小巨人、北交所等相关主题，北京银行理财创新产品种类，丰富产品体系，贯穿制造业价值蓝筹、新兴成长、科技创新、先进制造等发展主线，运用主动、量化、指数等投资策略，创设覆盖权益、固定收益市场的系列理财产品。截至 2021 年 12 月末，北京银行理财支持制造业的投资规模为 47 亿元，在精准对接国家制造业发展战略的同时，满足不同风险偏好的客户投资需求。

（三）积极参与新基建及相关资产投资

截至 2021 年末，平安理财投向基础设施建设的资产规模余额超过 1400 亿元，为重点产业注入金融“活水”。公司自 2020 年 8 月成立以来，始终以支持国家重大区域战略为己任，累计向粤港澳大湾区企业提供逾千亿元投融资服务，服务大湾区建设。

北京银行服务国家战略，参与基础设施证券投资基金。2021 年 6 月 21 日，国内首批 9 只基础设施证券投资基金正式上市交易。北京银行提前布局，积极参与公募 REITs 投资，并在此基础

上面向全行高端客户推出“基础设施公募 REITs 京品”系列产品，长期深度参与我国基础设施建设投资。此外，北京银行密切跟随党和国家的大政方针部署，加大对国家重点区域建设支持力度，累计投资首都城市副中心、粤港澳大湾区、京津冀协同发展、浙江共同富裕示范区相关项目近 400 亿元，积极为国家的战略重点区域建设贡献力量。

苏银理财紧跟国家政策导向，大力促进间接融资和直接融资融合发展，对公募 REITs 等新型投资工具加大投研投入，打造上市公司全生命周期投融资服务能力，综合运用多种投资工具持续加大对小微企业、绿色双碳、乡村振兴、专精特新等领域的支持力度，提升服务实体质效。

三、以机构身份，投身公共事业

（一）积极参与扶贫工作

1. 交银理财参与扶贫项目简介

（1）参与四川省理塘县亚火乡亚火村多吉扎阿野生菌加工合作社扩建

野生食用菌一向是四川省理塘县亚火乡农牧民的重要收入来源，该项目将成为该村的重点支柱产业。但受制于厂房面积有限，无法进一步提高产量。交银理财获悉后便牵线北京、深圳两家公益基金会，助力亚火村多吉扎阿野生菌加工合作社扩大厂房。厂房扩建后，有效增加就业岗位，助力当地农牧民增收，有利于加快推进了亚火村集体经济的壮大和发展。

图 15 四川理塘县亚火乡亚火村多吉扎阿野生菌加工厂房



（2）理塘县中小学及幼儿园采购班班通智慧纳米黑板

切实改造理塘县部分学校办学条件，为师生提供更好的学习和生活环境，使更多的学生进得来，留得住，推动民族地区教育教学质量进一步提高，经过交银理财牵线搭桥，北京中金公益基金会投入 5 万元，参与理塘县中小学及幼儿园“班班通智慧纳米黑板”项目，提升了当地学校办学条件。

(3) “书送光明——交银理财向贫困学生捐赠活动”

2021年3月，交银理财有限责任公司开展第二届“书送光明——交银理财向贫困学生捐赠活动”，相关物资于5月送抵四川理塘、盐源，给孩子们送上了一份儿童节的礼物。

图 16 向贫困学生捐赠活动



2. 信银理财参与扶贫项目简介

2021年9月5日第六个“中华慈善日”前夕，信银理财团委组织开展了“阳光互助、中信同行”义捐义卖志愿服务，组建了26人的青年志愿者队伍，140人参与募捐，共捐赠550余件义卖品，共筹集善款12984.6元，全部捐赠予复星基金会乡村医生项目，用于40个乡村医务室医药箱的购买，将覆盖5万乡村居民医疗健康服务，直接受益100户居民就医。公司工会响应总行工会号召，组织开展“情暖冬日”爱心捐赠活动，共捐赠317件物品，捐赠物品悉数寄往新疆阿克苏市依干其乡阔什托格拉克村。各党支部积极开展“党建+帮扶”，面向凉山州贫困学生、崇明区永隆村等地区捐赠图书和物资，为践行国家乡村振兴战略贡献一份绵薄力量。

结合学雷锋月活动，信银理财团委组织公司广大青年参加了上海金融系统青年“青春有爱、希望同行”困难青少年帮扶公益活动，以众筹的方式，为结对的困难青少年每人送上一份暑假在线辅导课程，提供关怀和支持。展现了信银理财青年的温暖有爱和奉献担当。资本市场投资条线党支部与富国基金第三党支部赴上海广慈残疾儿童福利院，开展“与爱同行，信守温度”联合主题党日活动，进行爱心慰问和义务劳动。

3. 招银理财参与扶贫项目简介

2021年招银理财积极提升社会公益影响，践行社会责任，将云南省武定县狮山镇白邑小学作为振兴乡村教育对象，捐款人民币50万元开展定向教育帮扶工作。主要对学校操场、教学楼墙体和多媒体教室进行维修、升级改造，截至2021年底改造工程已完成80%。

图 17 改造前后的操场



（二）注重消费者保护，加强投资者教育

信银理财在成立之初即创立了“百场万里行”投资者教育品牌，常态化、体系化开展投资者教育工作，今年以来“中信理财健康投资者百场万里行”公益活动已组织活动 20 余场，努力作“有担当、有温度、有特色、有价值”的最佳综合金融服务提供者。信银理财还成立了“防范金融风险青年志愿服务队”，充分发挥资管从业人员专业优势，围绕理财监管政策、产品特点，以及销售和购买环节需要注意的各个方面，以知识点宣讲结合问答交流的方式，帮助社区义务工作者、航天青年提高理财知识水平和风险识别能力，增强理性投资意识，防范非法理财产品。

招银理财秉承招商银行“因您而变”的企业精神，将“消费者权益保护”的内涵——以客户为中心、为客户创造价值融入公司价值观文化中，将投资者权益保护理念及管理要求融入产品和服务全过程，及时发现和改进产品和服务中的问题和不足，从源头保护投资者合法权益。

在金融知识宣传和教育方面，2021 年，招银理财积极配合人民银行各项活动开展，按照人民银行要求开展“3.15”金融消费者权益日、“普及金融知识 守住‘钱袋子’”“金融知识普及月”“全国质量月”等宣传活动及其他金融知识普及活动。同时，在“招银理财”微信号、招行 App 等渠道持续系统推出日常投教栏目，“聪明理财”“投资有意思”“宏观有意思”等。跨界合作，推出投教品牌“理财一刻堂”，该项目于 2020 年 7 月在知乎正式推出，从投资底层逻辑出发，用动画形式讲解如何用好理财工具，专题访问次数达 200w+，内容阅读 150w+。从用户层面来看，知乎拥有超过 2.2 亿用户，他们认真学习理财知识、积极分享理财经验与见解，仅投资理财话题便有逾千万人关注。双方的联合，让专业的知识在专业的平台上得以传播。与腾讯理财通，联合推出“Finance Actually”——恋爱的六种方式系列短视频。顺应短视频传播趋势，用轻松的场景故事讲解理财基础知识点，全网累计播放量达 160w+。创新传播形式，用潮流方式进行投教科普。2021 年 8 月，开展“理财潮流说”品牌活动，发布正确的理财态度系列海报，并制作系列投教视频“李才小姐完美的一天”。为让年轻一族更好地懂理财，会理财，该系列视频共发布 15 集，每集一个理财知识点，搭配趣味又美感的形式、场景、服道，引发同业市场热议。该活动整体曝光量达到 5000 万+。

第七章 理财业务问题与改进

一、理财业务管理面临的相关问题

（一）投资能力建设较弱，产品同质化现象突出

2021年恰逢“资管新规”过渡期收官之际，理财行业净值化转型完成，但在投资能力建设方面依然存在较多有待改进之处。

权益类资产配置能力待改进。理财业务传统优势在于信用债和非标投资，在权益投资能力建设方面存在一定短板。就配置比例来看，理财产品权益类资产配置比例通常不足1%，部分中小银行或理财公司存在未配置权益类资产的情况。权益类资产配置过低主要受投研能力不足，缺乏相关投资经验等因素影响。投研能力方面，一方面需要机构调整对投研能力建设的认识，明确投研建设在理财产品投资中的重要作用，并厘清投研投资的关系与流程；另一方面则需要落实投研的具体工作，加快积累与尽调，下沉行业与个股研究，布局细分领域，夯实多资产多策略投资能力。除此之外，专业人才团队的建设也是影响投研能力建设的重要一环。较多中小机构暂未建立起良好的薪酬管理和激励制度，在吸引外部优秀人才或内部人才培养方面较为困难，故而影响权益类资产配置规模提升。

产品同质化现象突出，理财业务差异化优势待挖掘。在资管新规过渡期中，理财公司将更多的精力聚焦在存量整改与产品净值化转型上，针对产品的本身的特色化发展路径并未深入探索。考虑到转型过程中投资者的接受程度会呈现逐步提升的趋势，因此在转型初期理财公司不约而同的将产品建设重点放在了投资者更易接受的现金管理型产品与低风险固收类产品上。但各机构的此两类产品并未有明显差异化优势，这一方面是机构本身在净值转型关键时期难以投入更多精力在产品创新上，另一方面则是目前的产品创新的模仿成本较低，难以形成机构优势。虽然理财业务的差异化发展仍处于探索阶段，但这样的尝试即是监管机构所倡导的，更是大资管行业格局下各资管子行业错位竞争，提升资源配置效能的有益探寻。因此，在净值转型完成后，期待行业能够更多的挖掘自身特点，打造独有的业务优势。

（二）风险管理能力不足，理财产品管理难度加大

伴随着理财业务的转型发展，理财产品投资范围拓宽，投资标的种类更加丰富，在交易模式衍变、监管趋严的背景下，理财业务风险管理难度不断提升，进一步影响理财产品稳定性。

风险管理能力仍存在进步空间。当前机构对理财产品风险评级、风险预警能力处于初期建设及摸索阶段，未形成完善体系，在理财业务推进过程中的风险把控能力有待提升。同时，信用风险、

市场风险及流动性风险仍贯穿于业务开展的全过程。2021 年信用债危机持续，同时近四年违约金额保持高位震荡态势，影响到理财市场收益，理财产品信用风险随之上升；市场短期震荡时期，理财机构在权益市场投资管理经验及风险控制能力仍然有待提升，权益类产品风险尚存，市场风险将进一步显现；过渡期内，商业银行存量产品比例下降，而银行兑付不能再依靠存量资产变现，流动性风险在转型期愈发凸显。

而除上述风险外，转型期内，风险管理同样覆盖操作风险、合规风险、声誉风险等领域。特别是监管趋严、疫情影响等因素叠加，对风险管理造成更高难度的挑战。

（三）投资者教育任重道远，营销端压力较大

理财产品投资者的风险容忍度通常偏低，而在“资管新规”监管下理财公司积极推进净值化转型，在投资者教育不到位的情况下部分投资者仍然会抱有“获取稳定固定收益”的心态，对短期市场波动影响的产品净值波动看法不够理性，从而为理财机构的营销端带来较大压力。

投资人数快速增长，投资者教育不够全面。根据银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场年度报告（2021 年）》显示，2021 年理财投资者人数⁸从 2019 年 12 月的 2200 万增加至 8000 多万，其中个人投资者占比超过 99%。预计 2022 年理财市场规模将突破 30 万亿元大关，投资者将超过 1 亿人。投资者规模的快速提升，加之投资环境的复杂多变，理财机构在投资者教育投入的增长速度还需进一步提升以匹配高速增长的投资者规模以及复杂的投资环境变化。

投资者教育难度加大，压力传导至产品营销端。随着理财产品门槛降低，大量普通投资者进入理财市场，这些投资者相对缺乏金融知识与理财投资经验，加大了投资者教育难度。此外，目前国内外经济环境中仍存在不确定因素，金融市场扰动不断，理财产品净值波动加大。在此环境下，理财机构在投资者教育方面面临更大的挑战，若投入不足，将影响投资者教育的呈现效果，导致消费者对“卖者尽责，买者自负”的理财观念接受程度不及预期，在市场推广“打破刚兑”的净值型理财产品时，消费者接受程度不高，加大营销端压力。

（四）系统建设待完善，科技未能与业务进行深度融合

伴随银行业数字化转型，理财业务数字化与系统建设的重要性更加凸显，但理财机构的系统建设受限于理财业务本身的复杂性特征与较大的前期投入成本，仍未能臻臻完善，科技与业务的融合深度还有待加强。

系统建设尚处初期，科技对业务的支撑力度有限。对银行机构而言，理财业务相关系统仍处在建设初期，基本满足业务运作要求，但未能发挥科技在产品创新、获客渠道探索、风险智能预警、中后台轻量化、投研能力提升、资源配置效率方面的赋能作用。业务端而言，理财业务获客渠道

⁸ 理财投资者相关信息仅统计 2018 年 10 月 1 日之后发行的理财产品

较为依赖自身或母行渠道，线上渠道建设有待改进，且暂未能通过信息系统智能匹配客户及适配度高的理财产品，金融科技对业务的促进作用未能完全发挥。中后台而言，投研与风控等系统建设虽能满足日常业务需求，但还未能打通与大数据、人工智能、区块链等科技应用之间的屏障，无法全方位提高自身的对客服务能力、投资交易能力。

监管要求不断提高，系统建设还需进一步优化。“资管新规”及配套监管政策落地以后，监管机构对理财产品的交易、信息披露、估值、核算等多方面提出更高的要求。如2021年12月3日，全国金融标准化技术委员会发布《金融数据安全数据安全评估规范》（征求意见稿），提出金融业机构数据资产分级管理、数据生命周期安全保护相关安全评估等具体内容、评估方法和结果判定依据。机构信息系统需要对应要求做出调整，进一步优化。

（五）理财公司营销渠道仍在摸索，对母行渠道依赖较大

理财公司销售渠道主要为依托母行、直销和同业代销三种方式。母行渠道为理财公司业务渠道主要来源，代销趋势逐渐显现。但理财公司营销渠道对母行渠道依赖较大，使得自主拓展业务渠道的能力有限，其营销渠道发展仍处于探索阶段。

理财公司营销渠道仍处于探索阶段。一方面，理财公司成立时间尚短，渠道建设刚刚起步，母行渠道的逐步市场化对于产品营销影响较大，理财公司纷纷加大对外部代销渠道的拓展，个别理财公司开始拓展自有直销渠道。另一方面，直销与代销渠道的建设也存在诸多挑战。直销对客群规模、公司信息系统有着较高的要求，理财公司建设直销渠道必须对成本效益的进行综合考量。

理财公司营销渠道对母行渠道依赖依然较大。对大多数理财公司而言，母行渠道仍是最重要的销售平台。在母行渠道上，理财公司可更好地发挥品牌认同感强、存量客户基础好、与销售机构间合作关系密切等优势，从而最大限度挖掘母行渠道销售潜力。与此同时，理财行业市场化竞争程度不断提升，理财公司对母行的高度依赖不利于迎接未来各银行渠道向全市场开放的趋势与挑战。

（六）公司治理机制有待健全

理财公司作为独立法人的资管机构，成立时间短，其公司治理体系仍然处于逐步建立和完善过程中。基于风险隔离的设立初衷及与母公司关联度高的特性，需要建立更加健全透明、独立的公司治理机制，以此推动理财公司健康、可持续地发展。

二、下一阶段措施

（一）加强创新产品探索力度

随着中国居民财富规模扩大，理财市场竞争加剧，投资者需求多样化发展，理财公司共同面临着转型和发展的问題，对创新产品的需求也愈发明显。

加强权益类资产的探索。在低利率及非标严监管时代，理财机构所依赖的非标资产红利在逐步消退，权益资产或迎来时代红利。权益类资产一方面可以增强理财产品在资管市场上的竞争力，另一方面有利于增厚“固收+”产品收益，匹配高风险偏好的客户需求，助力理财规模的可持续增长。头部理财机构正在积极布局权益资产投资，寻求新的理财规模增长点，如招银理财等机构权益相关投研人员配置人数已超过20人。

挖掘“固收+”模式的深度。资管新规时代，产品货架更为系统全面，且投研实力更强的理财机构，未来其市场份额会以较快的速度扩张。因此理财机构须继续探索“固收+”模式，在充分利用固收产品优势的基础上，通过增加配置多类资产、采用多类策略，把握资本市场发展机遇，兼顾低波动率和实现较高弹性收益。

拓展大类资产配置的范围。投研体系是产品创新的重要支撑，也是提升理财资产配置能力的重要基础。理财机构一是应更加强调以大类资产配置为主的投资体系建设，在资产运作方式上做到持有到期和交易并重；二是强调资产久期和负债久期的匹配，从投资端加强对利率风险和投资风险的把控；三是产品定价更加注重利率变化，强调通过充分的宏观市场和利率走势分析，并基于产品特性和所投资产类型，最终确定组合久期和价格。

紧扣国家战略，发力创新产品。养老理财而言，积极应对人口老龄化是“十四五”期间国家重点战略之一。2021年9月10日，银保监会发布《关于开展养老理财产品试点的通知》，并于2021年9月15日推行“四地四机构”的养老理财产品试点。2022年2月25日，银保监会进一步发布《关于扩大养老理财产品试点范围的通知》，将试点范围扩大至“十地十机构”。养老试点政策促进了第三支柱养老金融产品丰富发展；各理财机构应积极把握养老理财产品发展机遇，推动养老金融多元发展格局的建立，稳步推进商业养老金融发展。ESG行业而言，伴随“共同富裕”“碳达峰、碳中和”等国家长期战略目标的确立，ESG产品发展前景值得期待，同时由于ESG理财产品所投资领域符合国家长期发展方向，相对具有更强的风险抵御能力。理财机构将ESG投资理念融入到理财产品的运作管理中，能在加强产品稳定性、提升产品风险抵御能力的同时保证相对收益性，更好地服务绿色经济，助力国家可持续发展战略的实现。

服务创新提升客户体验。随着监管框架的日益规范化以及产品要素的创新补缺，未来投资端的创新空间较之前将有所压缩，且实质性的创新过程也将日趋漫长。在这样的背景下，理财公司应以客户利益为核心，借助母行的渠道优势，融合金融科技力量，提升客户服务水平。未来，优化客户体验将是理财公司发展能力提升与竞争力打造的必要拓展方向，也将与产品端创新共同构筑机构起机构的差异化竞争力，更好地服务投资者。

信银理财案例

信银理财多彩象 ESG 固收增强系列理财产品投资于自主研发的“中证信银沿海核心经济带 ESG 优选 100 指数”，是信银理财为践行国家“双碳”战略，立足金融服务实体经济，助力母行发展绿色金融而研发的创新理财产品。产品投资方面，在传统策略基础上，突出绿色低碳环保理念，围绕我国战略核心经济带，聚焦符合绿色产业发展、承担社会责任、内部治理优秀的公司，结合前瞻性市场判断，力争实现超越市场的业绩表现，为推进资管行业高质量发展贡献力量。

（二）增加风险管理措施与工具

随着理财业务转型升级，理财业务风险管理难度相应提升，风险管理作为支撑理财业务长期稳定发展的重要支点，贯穿于业务开展的全过程，理财公司须优化风险管理措施，并做好各个环节的把控风险工作。

转变风险管理思维。过往理财业务在风险管理上主要采用以传统信贷审批文化主导的集体决策风控模式，这种模式下理财投资面临着资产选择受限、风控流程过长等突出问题。在“资管新规”后，投资资产选择需要更加多元化的大背景下，理财风控管理也应该向投研为主导的风控模式过渡，同时，针对非标与标准化资产，应该建立不同的风控标准与流程。

优化风险管理措施。在风险机制建设方面，理财公司应建立健全产品风险管理机制与结构，设立独立的风险管控部门和岗位，并配备相应风控管理人员，采取分层管理、集中与分散相统一的模式进行管理，持续完善公司风控管理体系。在风险管理责任方面，明确董事会、监事会、高级管理层、各部门全面履行风险管理的政策及机制，明确理财产品主要负责人的投资运作管理职责及风险承担责任。在风险预警能力方面，理财公司可通过积极与第三方合作管理的方式提高信息获取的及时性及有效性，以此加强对理财产品的流动性风险管理。

丰富风险管理工具。落实包括系统、风险类型、业务在内的风险管理全覆盖。一方面，建设包含盈亏、规模、杠杆、久期、集中度等在内的监控指标体系。另一方面，从横向和纵向两个方面建立比较基准，建立产品压力测试体系，在测试体系内推导压力情景及压力传导模型，并就具体情形建立风险预警机制及应急方案。

多样化风险管理内容。重点关注产品层面的指标体系建立，包括收益类、风险调整收益类、市场风险类，实现精细化风险管理。另外，注重声誉风险管理，建立系统监测媒体舆情，实时关注有无影响品牌声誉的事件发生，维持品牌形象。

平安理财案例

一是投前风险方面，基于 AI+HI 的信用评级能力。利用人工智能（AI）与人类智能（HI）主动跟踪和管理信用风险，实现资产精确化准入机制，持续监控风险动态，提前识别风险，快速响应风险异动。

二是投中风险方面，一键配置的规则引擎。基于配置规则的范式研发了一键配置的规则引擎，可快速响应监管新规和内部风控要求。

三是投后风险方面，AI+ 大数据的智能预警能力。采用自然语言处理、特征工程和机器学习技术，精准及时地跟踪投后风险并提示风险预警信号。

四是风险数据方面，矩阵式的风险标签。基于大数据技术对海量数据加工后，形成风险数据集市、矩阵式的风险标签和全口径的风险指标，夯实数据基础。

五是技术架构方面，分布式的高并发低延时计算架构。采用微服务架构和领域驱动设计，构建了高内聚低耦合的分布式风控平台，通过事件驱动、并行计算的方式使事前风控性能达到毫秒级（800+ 账户、15 万+ 笔实时持仓、300+ 风控规则）；同时，在自主设计的规则引擎基础上实现分钟级一键配置风控规则，当日实现监管和公司内部的风控要求。

（三）探索有效的投资者教育方法

在长期“刚兑”的环境下，我国投资者缺乏了解风险与收益关系的渠道，不同投资者对“打破刚兑”的接受度有差异。理财公司应探索有效的投资者教育方法，引导投资者树立“卖者尽责，买者自负”的理财观念。

从决策教育、资产配置教育和权益保护教育三个方面加深投资者教育。在决策教育方面，向投资者普及金融知识、风险收益观念，及时传递金融资讯；资产配置方面，为投资者塑造多元配置意识，并关注到资产配置的持续性、完整性；在权益保护教育方面，引导投资者建立对净值型理财产品的正确认知，树立自我保护意识，并在机构内部完善消费者投诉处理机制。

提升理财经理的专业水平以构建投资者“守护屏障”。在传统培训的基础上，可通过销售人员内部培训、举办竞赛等方式加强对理财经理的专业性培养，避免在理财产品营销阶段出现投资者教育不到位的情形，以此构建投资者教育第一道“守护屏障”。

结合互联网发展趋势，针对不同客户类型的投资者教育方式有待探索。依托于现有平台，做好公司门户网站、微信公众号等线上平台的运营和维护，将投资者教育嵌入线上宣传中，加深投资者教育。同时，结合直播方式构建与客户的互动交流平台，不断优化电子销售渠道展示功能，提高客户体验感，针对不同类型的投资者匹配个性化投资者教育。另外，理财公司可以针对重点分行的现场调研、座谈及业务培训力度，了解诉求，送教上门，以线上线下相结合方式组织专题沙龙、推介宣传等形式多样的营销培训活动，向客户传导“卖者有责、买者自负”的合规销售理念。

（四）加速科技赋能金融

科技赋能金融能够提高理财机构自身核心竞争力。理财机构将科技嵌入在营销、投资、风控、运营板块，打造前中后台一体化的数字化平台，能够助力其业务转型及创新，实现精细化运营。

在全流程加强应用系统建设，提高企业效能。目前理财公司的金融科技正处于初步建设阶段，机构在信息系统建设的投入进步空间较大，未来须持续加大科技投入的需求，以提高企业效能。具体而言，一方面，理财机构应将智能化、自动化渗入应用场景，以推动业务高效转型发展，切

实解决管理层面、业务层面的痛难点问题。另一方面，根据新金融工具准则优化内部信息系统，以符合监管要求。

加速科技赋能金融，在前中后台嵌入数字化平台。在前台，发展线上业务以更加精准地匹配到持仓客户和潜在客户，在智能运营方面为理财公司赋能，探索自有渠道建设，以 APP 等形式建立线上直销渠道。在中后台，引入全流程整合系统，提高中后台团队协作效率，运营效率，并在各个部门、各流程间贯穿风险管理体系。

（五）加强公司治理

理财公司成立时间短，且治理机制有待进一步健全。而完善、独立的治理机制能够成为理财公司发展的内在驱动力，助力其在短期内控制风险，提高活力，在长期内持续发展。

三、理财市场展望

（一）监管政策逐步完善

“资管新规”等系列政策的出台，是我国资管行业深化转型发展的重要举措，不但结束了资管行业无序扩张的乱象，将理财产品纳入统一监管标准，而且在规范资产管理业务的同时，有效防范金融风险，促进行业生态良性发展。随着全面净值化时代的来临，相关部门将继续加大监管力度，出台更多配套细则，完善理财行业法律监管体系，推动理财业务向精细化、合规化管理方向发展。

业务层面，2021 年出台的《理财公司理财产品销售管理暂行办法》《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》等文件在“资管新规”基础上进一步明确了理财产品及理财业务的发展路径，对规范市场、规范业务运营皆产生积极作用。2022 年，行业监管法律体系仍将继续完善，陆续出台理财产品信息披露、理财公司内部控制等相关配套细则，并持续提升政策文件的针对性、指导性及可操作性，加速形成理财市场闭环式监管，努力搭建覆盖理财行业全生命周期的监管框架。

（二）理财公司积极发挥主体作用

2021 年底“资管新规”过渡期结束后，理财行业已步入行业发展的全新阶段，正在逐步形成以理财公司为主体、具有中国特色的理财行业新形态。理财行业体现中国特色金融的政治性和人民性特点，致力于服务实体经济发展、服务客户保值增值的需求，为中国经济高质量发展贡献金融力量。

一方面，理财公司作为商业银行资产管理市场化的有力武器，极大促进了理财业务专业化运营，重塑了资产管理行业市场竞争格局。从诞生本质来看，理财公司由商业银行母行内部分化或单独设立而来，战略布局上与母行协同，且在资源获取、业务开展、客户基础等方面具有天然优势。在此基础之上，理财公司还有诸多优势，例如公司治理方面，理财公司具有独立法人资格，

在组织架构、人才激励机制的选择上更为灵活，可实现独立运营和市场化管；业务开展方面，理财公司投资门槛较低，“一元起投”理财产品能够吸引更多普通投资者。《2021 年中国银行业理财市场年度报告》显示，至 2021 年末，理财公司存续理财产品规模 17.19 万亿元，同比增长 157.72%，占全市场比例为 59.28%，成为理财市场的绝对主力。总体而言，理财公司在内部治理、产品营销、科技赋能等方面具有诸多优势，已成为理财市场的重要机构类型。

同时，随着理财业务公司制改革的稳步推进，商业银行也逐渐回归本源、专注主业，而部分资产管理专业能力相对不强的中小银行也在转变业务发展模式，由理财产品发行逐步向理财产品代销转型。《2021 年中国银行业理财市场年度报告》显示，至 2021 年末，全国共有 301 家银行机构存续有理财产品，较“资管新规”发布前减少 90 家；共有 97 家银行机构代销了理财公司发行的理财产品，其中 88 家为城商行。在以理财公司为主的行业新业态已基本形成的大背景下，部分中小银行选择以代销方式切入理财市场，通过发挥自身在客户资源、销售渠道等方面的独特优势，打造理财产品“超市”，逐渐成为理财产品代销的重要力量。

（三）数字化转型趋势凸显

近年来，大数据、云计算、人工智能、区块链等技术的运用，颠覆以往传统业务模式，将数字化手段应用于理财机构运营管理、风险控制、产品研发、产品营销等诸多领域，成为理财机构拓展业务、提升核心竞争力的必要手段。

2021 年是中国人民银行《金融科技（FinTech）发展规划（2019—2021 年）》的收官之年，经过三年耕耘，我国金融科技大框架基本形成，数字化转型成果显著。据不完全统计，截至 2021 年末，银行业金融机构离柜交易笔数达 2219.12 亿笔，离柜交易总额达 2572.82 万亿元，同比增长 11.46%；行业平均电子渠道分流率为 90.29%。2022 年，随着金融科技发展规划以及一系列配套措施的发布完善，金融数字化转型将从突破迈向深化发展，高质量推进金融数字化，持续完善我国金融数字化法律体系。

然而，理财机构在数字化转型过程中，仍面临数据库建立不完善、专业团队缺乏、资金及设备不到位等难点。具体而言，数据库方面，目前部分理财机构存在数据覆盖面不够广、数据维度较单一、数据质量参差等问题。专业团队方面，兼具理财运营及数据分析能力的复合型人才缺乏制约着数字化转型的深入推进。此外，相较大型商业银行，资金支持力度不够成为中小银行数字化转型发展的“绊脚石”。

未来，业务运营方面，理财机构将继续加大数据管理与应用方面的投入，提升 IT 技术支持能力，夯实大数据基础，完善的数据库建设；借助大数据精准捕捉及挖掘客户需求，完善客户“画像”，实现精准营销。依托数据沉淀和智能系统开展数据分析，从中后台底层架构、服务、产品体系等维度赋能投顾、投研、风控等板块，为制定内部战略决策、实现精准风控提供决策辅助。内部治

理方面，理财机构将在信息数字化基础上，利用 IT 技术支持，打造高效协同的治理流程，实现前中后台运营管理的数字化交互，从而改善资源调配不均的状况，提高运营管理效率。

苏银理财案例

苏银理财秉承主动风险管理理念，以金融科技助力风控合规，持续开展风险管理系统搭建与优化，推进上线分类功能、减值定价及新估值核算系统；建立由前、中、后台共同构成的风险管理体系，搭建完善的风控体系和决策流程。抓实各类风险管理，信用风险建立风险预警管理机制，市场风险投产减值定价系统，操作风险以制度执行、“机控”加强防范。通过上述手段，苏银理财建立了支持精准营销、智能投研、智慧风控等的科技基础设施，实现了产品体系的优化和客户体验的提升；依托数字化交易监督和智能化风控手段，实现全面、系统的风险管理，为守护好投资者的“钱袋子”保驾护航。

交银理财案例

2022 年，交银理财将持续完善信息科技制度，加快自主研发能力建设，聚焦数字化转型目标，加强应用系统建设，全面推进数据治理及数据平台、数字化风控领域系统、投研一体化平台项目的建设，加快实现数据的集中化和标准化，场景的智能化和自动化，进一步提升系统安全运维支撑能力。

（四）服务实体经济持续发力

2021 年 3 月，国务院政府工作报告中强调“金融机构要坚守服务实体经济的本分”。商业银行作为金融市场的核心主体，在进行自身战略布局时应从国家层面出发，落实政府号召，顺应市场需求，积极服务实体经济。

理财业务作为实体经济的重要融资通道，是银行服务实体经济的有效途径之一，而理财产品在对接资金与实体经济融资需求上亦扮演着重要角色。

科技金融产品：国家“十四五”规划明确指出，要深化金融供给侧结构性改革。理财机构紧跟国家战略与重点发展方向，立足“三新一高”，针对“十四五”规划中的重点战略新兴行业，提速产品设计与布局。积极把握国内具备自主创新实力的科技企业发展红利，通过将理财资金投资于高科技领域的企业债券、非标债权、未上市股权等资产，支持创新经济发展。支持科技企业直接融资，抓住科技战略发展带来的巨大投资机会，积极参与新三板、科创板、创业板、北交所

等平台的创新企业融资。

绿色金融产品：在“十四五规划”提出“碳达峰·碳中和”两目标的宏观政策背景下，2021年，监管部门陆续出台《环境权益融资工具》《银行业金融机构绿色金融评价方案》《绿色债券支持项目目录》等重要政策，市场也相继推出碳中和债券、碳质押贷款、ESG评价方法等一系列绿色主题创新产品和工具。2021年，理财资金投向绿色债券规模超2200亿元，ESG理财产品累计发行49只，募集规模超600亿元。未来，理财机构将积极响应政府号召，持续创新绿色金融产品及服务，通过ESG产品等绿色创新产品践行绿色金融，引导社会资金精准流向绿色、低碳领域，支持绿色产业发展，助推经济社会的高质量发展。

普惠金融产品：党的十九届五中全会对推进共同富裕作出重大部署，提出2035年“全体人民共同富裕取得更为明显的实质性进展”目标。为响应国家“共同富裕”的号召，理财机构纷纷推出各类普惠理财产品。截至2021年末，理财资金投向疫情防控、乡村振兴、扶贫等专项债券规模超1200亿元，同时，乡村振兴、公益慈善等社会责任主题理财产品募集规模超600亿元。未来，理财机构将持续推出公益慈善、惠农等共同富裕相关主题理财产品，通过资产管理市场这一媒介，发挥金融作用，助力共同富裕目标的实现。同时，养老理财产品试点工作稳步推进。截至2021年末，首批养老理财产品顺利发行，且呈现出长期性、稳健性、普惠性的特点。未来，随着养老理财产品试点范围的进一步扩大，理财机构将加速推进养老理财产品发行，并深入研究产品特性与投资者需求，通过优化产品交易模式、分红方式、赎回设计等最大化满足投资者的养老理财需求。

总体而言，未来，理财机构将通过理财业务创新转型，继续推动大资管行业格局形成，不断提高资源优化配置效率，切实提升实体经济服务水平。

中邮理财案例

产品发行策略上，中邮理财立足客群特色产品需求，全面夯实固定收益类产品的发展基础，巩固发展优势。一是基于客户目标需求尝试发行储备金产品，预先设定目标时间、风险、客群、申赎规则及应用场景，遵循纪律性投资，经过较长期限运作为客户实现投资目标，发行储备金产品。二是全面开展养老理财试点。按照银保监会要求报送试点方案，在获得银保监会审批通过后，顺利完成养老试点产品发行。三是加快布局ESG主题理财产品。践行绿色发展理念，积极探索ESG投资理念，研发ESG指数主题产品。四是加大精准定位客户需求产品供给。坚持以客户为中心的理念，对客户有效分群分层，常态化发行面向农村县域、存款承接客户的低风险鸿运惠农系列产品，推出财富专属、军人优享等主题产品中低风险鸿锦定开系列产品，形成产品募集品牌效应，显著提升单产品效能。

此外，投资方式层面，理财机构将成为重要机构投资者。长期以来，我国金融市场融资结构失衡，直接融资占比较低，难以满足当下经济发展中企业的融资需求。《关于推动银行业和保险业高质量发展的指导意见》中提出“发挥银行保险机构在优化融资结构中的重要作用，银行保险机构要健全与直接融资发展相适应的服务体系，运用多种方式为直接融资提供配套支持，提高直接融资比重”。这一要求为理财机构服务实体经济指明了方向，投资方式转型或将成为理财机构业务转型的重点之一。未来，理财机构将着力提升直接融资比例，借助符合监管政策要求的 FOF、MOM 产品等，投资于我国区域股权市场、中小板、创业板等市场，不断强化大类资产配置，促进更多资金进入多层次资本市场，直接有效转化为资本市场长期资金，开发长期投资产品，构筑起长期投资、价值投资理念，在优化金融市场融资结构的同时，助力实体经济转型升级。

（五）跨境理财业务有序推进

“十四五”期间，中国金融业双向开放将持续扩大，为离岸人民币、跨境业务和本外币组合业务带来更大发展。金融市场的开放不仅为境内外投资者提供了新的投资机遇，也有助于增强大资管产业链中服务提供者的专业服务与竞争能力。同时，伴随着“走出去”、“一带一路”等政策所带来的人员、技术以及资本的流动，为跨境业务提供了巨大的发展机遇。在此大背景下，理财公司将把握金融开放机遇，开辟跨境资产管理的蓝海，全面推进跨境资管业务发展。

随着我国金融业对外开放的加速推进，广阔的市场空间正吸引越来越多的外资金融机构进入我国理财市场。目前，已有 4 家外方控股的合资理财公司获批筹建，其中 3 家已获批开业；同时亦有部分理财公司计划引入境外战略投资者。积极引入外资进入理财市场，有助于借鉴国际资管行业先进成熟的投资理念、经验策略、激励机制和合规风控体系，发挥中外资管机构各自优势，丰富金融产品供给，激发市场竞争活力，更好地满足我国居民的多元化财富管理需求。

同时，为推动“一国两制”事业新发展，积极建设粤港澳大湾区，深化内地与港澳合作，2021 年 9 月，人民银行联合多部门发布《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则》，核心为粤港澳大湾区内地和港澳投资者通过区内指定试点银行体系建立的闭环式资金管道，跨境投资对方银行销售的投资或理财产品。“跨境理财通”试点工作可进一步探索个人资本项目跨境交易，稳步推进资本项目可兑换，拓宽居民个人跨境投资的渠道，为助力金融市场开放做出贡献。

“跨境理财通”业务发展迅猛，中国人民银行数据显示，2021 年，粤港澳大湾区参与“跨境理财通”个人投资者共 21707 人，其中内地投资者 7751 人，港澳投资者 13956 人，涉及资金跨境汇划共 5855 笔，金额达 4.86 亿元；购买投资产品市值余额为 24232.06 万元，其中北向通项下市值余额为 14405.97 万元，其中理财产品 11632.47 万元、基金产品 2773.5 万元，境内投资

产品，尤其是理财产品，受到港澳投资者青睐。然而，试点产品主要集中在中低风险领域的固定收益类公募理财产品，且投资额度有限。未来，随着大湾区资管市场的不断成熟，试点业务的广度和深度或将进一步拓展，产品供给将更加丰富。此外，银行及理财公司有望通过“跨境理财通”触及港澳地区客群，在积淀跨境产品创设及产品营销经验的同时提升产品的客户覆盖面及获客渠道范围。总体而言，作为大湾区内部经济交流与合作的重要载体，在政府大力扶持、市场发展基础良好、理财机构积极布局的背景下“跨境理财通”发展空间广阔。

中银理财案例

2021年10月，“跨境理财通”业务试点正式开闸。中国银行积极响应此次“跨境理财通”的试点，成功获得首批内地代销机构资格。中银理财作为中国银行全资理财公司，充分运用集团内联动协作机制，为“跨境理财通”业务试点提供具有跨市场比较优势的理财产品，为港澳投资者提供更加多元化的资产配置服务。

中银理财深入调研了港澳与内地投资者在投资习惯、风险偏好、可投资产品等方面的异同，在业务试点实施细则框架下研究制定了面向港澳投资者的“跨境理财通”服务方案。此次“跨境理财通—北向通”投资产品包括公募理财产品和公募基金两大类，其中，目前港澳市场没有严格对应内地理财产品这一类型的投资产品。而与基金相比，内地理财产品的投资策略总体更偏稳健。因此，中银理财以三地市场的差异为切入点，所布局的“跨境理财通”产品体系主打“稳健”这一特点。具体来说，一方面充分发挥中银理财长期深耕债市的传统优势，为“跨境理财通”配置了大量固定收益类理财产品，方便港澳客户参与境内债市投资、获取经济长期增长的稳健回报；另一方面，依托中银集团优势优化服务体验，通过行司紧密协作为港澳投资者提供优质的综合服务方案。

平安理财案例

针对所处深圳市的区位优势，平安理财作为深圳市三家理财公司之一，未来在产品线布局中也会充分把握区域建设契机。深圳市作为典型移民城市，是金融机构提供新市民金融服务的重点地区。平安理财为助力“新市民”在深圳更好安居创业，提高“新市民”投资理财服务的可得性和便利性，为深圳新市民尤其是中低收入人群开发相应理财产品，让专业的财富管理服务走入寻常百姓家，切实增强深圳市“新市民”的获得感、幸福感、安全感，为实现共同富裕添砖加瓦。另外，深圳作为粤港澳大湾区“跨境理财通”的主阵地，平安理财发挥专业优势，为港澳居民提供更多的理财产品新选择，使港澳同胞分享内地新经济快速发展红利，助力两地理财市场“任督二脉”打通。

（六）理财业务配置多样化

近年来，受国内外经济形势下行及新冠疫情影响，我国经济增长放缓、投资风险增加，市场环境经济基本面不确定性进一步加大，从而导致单一资产价格走势波动，对理财产品收益产生较大影响。然而，截至2021年末，理财业务仍以债券市场、货币市场为最主要投资方向，占比分别为68.4%和15.3%，权益类资产占比仅为3.3%。未来，开展多样的理财业务资产配置势在必行。

从需求端来看，一方面，随着资本市场参与者的快速增加，越来越多的投资者在资本市场的起伏中完成投资者教育，对金融产品形成更加深刻的风险认知，从而逐步树立起正确的风险投资理念。另一方面，随着投资者投资理念的不断更新、风险意识的逐渐提高，其对理财产品的资产配置需求日益呈现多样化、多元化特征。因此，未来会有更多的投资者期望获得适配自身风险收益特征的理财产品，并以此实现稳健收益。

从供给端来看，一方面，随着理财产品净值化转型完成，资产风险收益特征更加明显，高收益与高风险绑定，单一或过于集中的资产配置无法在风险和收益间取得更好平衡。因此，理财机构须加快提高资产配置能力，在广泛的投资渠道中做选择，通过对不同资产赋予不同权重，实现风险与收益均衡。另一方面，逐渐形成的竞争、创新、混合经营的大资管新格局成为理财机构加速提升资产配置能力的催化剂，通过资产配置多样化提升理财产品核心竞争力，是理财机构角逐资管行业蓝海的择优选项。

总体而言，无论是从需求端还是供给端来看，多样化都成为理财配置发展的必然趋势。因此，未来，理财机构将加大对权益类资产、金融衍生品、境外资产等领域探索力度，提高资产配置多样化程度，以分散风险、获取稳健收益。

苏银理财案例

2022年苏银理财将提升资金配置能力，高效服务实体经济。深耕经营区域和特色业务领域，完善投研联动机制，强化研究成果转化，加快建设覆盖货币市场工具、债券、非标、股票、非上市企业股权的多资产、多策略大类资产配置体系，在满足实体企业融资需求的同时有效获取优质资产。

东亚银行案例

东亚银行代客境外理财基金宝产品是以东亚银行名义把理财产品的所有资金投资于与中国银保监会（原银监会）已签订《代客境外理财业务监管合作谅解备忘录》的境外监管机构所认可的海外基金公司所发行的基金产品，产品为开放式净值型理财产品。其中，每一款基金宝系列产品均 100% 投资于一款海外基金。2022 年东亚银行 QDII 基金宝系列将充分利用外资行的全球化配置经验并结合海外合作机构的投研优势，继续为客户做好投资服务工作。同时，东亚银行将用好宝贵的额度资源，继续完善产品线，帮助更多客户完善资产配置，培养客户科学的投资意识。

兰州银行案例

2022 年兰州银行致力于培养大类资产配置能力：一是借鉴学习，逐步形成全方位的投研体系，提高研究服务投资能力，推进投研成果转换。二是提升主动投资规模，增加高流动性资产配置比例，持续优化理财投资结构，继续拓展交易朋友圈，丰富资产配置种类和渠道。三是采用“配置稳盘、交易扩利”的主动资产管理策略，提高投资组合收益。

第二篇

理财公司年鉴（2022）



第八章 董事长寄语

一、工银理财

过去一年，面对严峻复杂的国内外环境，银行理财恪守服务实体经济高质量发展的初心使命，加速推进转型升级，实现了管理规模“量”的增长和管理能力“质”的提升。

“双循环”新发展格局背景下，不断深化的改革进程对银行理财的进一步转型升级提出了更高的要求。我们要顺应行业新趋势，助力实体经济新发展；正视行业新挑战，共谋转型升级新方略；把握行业新机遇，打造合作共赢新局面。

“道阻且长，行则将至”。站在新的起点上，工银理财深感新时代赋予的使命和责任，深感客户寄予的信任和期望。工银理财将继续不忘初心、坚守使命，紧紧围绕服务国家战略、服务实体经济、服务客户需求的经营主线，以更优异的业绩、更丰富的产品、更专业的服务，为国家、社会、客户创造更大的价值回报，全力谱写高质量发展新篇章！

二、农银理财

三载耕耘，硕果累累。自2019年8月开业以来，在监管部门指导下，农银理财始终坚持以客户为中心，凭借稳健的经营理念、专业的投资运作，打好了资管新规过渡期的“收官战”，也迎来了理财行业全面净值化的“开门红”。公司各项机制运转良好，业务转型平稳有序，产品规模同业领先，品牌效应日益凸显，通过改革不断释放发展潜力，将高质量理财服务送达千家万户。三年时间，农银理财铸就稳健专业理财底色，践行金融为民，展现大行担当。



工银理财董事长 王海璐



农银理财董事长 马曙光

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。未来农银理财将秉持“稳健守护价值、专业驱动成长”的理念，紧密围绕农业银行“服务乡村振兴的领军银行、服务实体经济的主力银行”两大定位，继续服务国家战略，支持实体经济，持续丰富服务手段，服务普惠民生，扎扎实实做好本职工作，以实际行动推进公司高质量发展。

三、中银理财

“十四五”期间，中银理财以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，围绕国家战略和中银集团“十四五”规划目标，大力推动理财业务发展，经营业绩稳中有进，受托管理规模不断增长。

公司锚定国家发展方向，立足“三新一高”，不断加大战略新兴行业和科技金融、绿色金融等重点领域的投资力度，大类资产配置持续优化，服务实体经济发展取得良好成效。充分发挥中国特色金融的政治性和人民性特点，着力实现金融惠民，推出普惠、县域主题产品，服务广大人民群众财富保值增值需要。夯实业务发展基础，坚持科技赋能，统筹运营管理和信息科技两大核心基础能力建设，公司业务数字化转型初见成效。稳步推进全面风险管理体系建设，理财业务合规展业，风险防控坚实有效。

下一步，在全国稳住经济大盘的政策背景下，中银理财将继续保持战略定力，不忘初心，立足本业，坚定不移走好中国特色金融发展之路，打造银行系理财公司“排头兵”，助力建设全球一流现代银行集团行稳致远。



中银理财董事长 刘东海

四、建信理财

理财业务告别银行主导传统模式，加速进入公司化运作主导的新时期。理财公司作为理财市场主体将承载理财业务发展的历史责任。

理财公司的三年探索，奠定了新代理理财业务的实践基础。作为供给侧结构性改革的金融范例，理财不仅有继承的责任，更有发展的责任。服务人民群众，服务国家建设，服务实体经济，服务资本市场是长期的使命。

在大资管的舞台上，理财公司注定要发挥跨界的枢纽作用，为中国金融的强大作出新时代的贡献。

五、交银理财

2021 年是“两个一百年”奋斗目标交汇的一年，面对错综复杂的外部环境和世纪疫情交织，交银理财以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，谋新篇、开新局，统筹推进疫情防控和经营管理，实现了“十四五”良好开局。2022 年，交银理财将以服务“国之大者”的高度使命感，秉承“为人民理财”初心，锚定高质量发展目标，坚守风险防范底线，校准战略规划和经营发展方向，为客户、股东、社会创造更大价值！

六、中邮理财

展望 2022 年，银行理财要融合时代背景和投融资方式的变化趋势，贯彻新发展理念，融入新发展格局，走向高质量发展。中邮理财将继续坚定践行“以客户为中心”理念，更好满足中国居民对专业化财富管理和多元化资产配置的现实需求，助力共同富裕；积极布局新型消费、科技制造、平安中国、绿色生态金融等国家十四五规划重点方向，大力支持养老金融等国家重大战略部署，着力提升服务资本市场能力。



建信理财董事长 刘兴华



交银理财总裁 金旗



中邮理财董事长 吴姚东

七、光大理财

光大理财将继续秉持“打造一流的资产管理机构及领先的资管科技平台”的战略愿景，不断拓宽理财业务边界，坚持资产管理和财富管理融合，以终为始，科技为舟，担负责任，专业致远，助力金融供给侧结构性改革，更好地服务客户、服务实体经济发展，迎接理财创新变革的新纪元，成为光大银行打造“一流财富管理银行”战略的重要支柱。

八、招银理财

2021年，招银理财和所有的银行理财同业一起，恪守稳健合规运营之道，苦练内功、小步快跑，在业务转型路上做了许多有益的探索。随着居民财富保值增值需求的持续增长和净值化时代的到来，理财行业将面临新的机遇和挑战。招银理财坚信客户是一切的根本，坚信服务创造价值，将踏实走稳发展中的每一步，做到让客户满意、让监管放心，有责任有担当，成为理财子行业的探路者、引领者和示范者，不负客户的每一份信赖和托付，为这个新兴行业注入更多力量！

九、兴银理财

首批银行理财子公司经过两年多的探索起步，已经成为中国资产管理行业的重要组成部分。银行理财子公司不断提高资产管理与高质量发展的契合度，以自身业务转型和发展助力多层次资本市场建设，支持实体经济发展。希望银行理财子公司能够保持这份胸怀“国之大者”的担当，持续探索绿色金融、科创金融、普惠金融、园区金融等新赛道，提升金融服务的战略定位，在满足居民资产保值增值需求的同时，助力国家重大发展战略的实施。



光大理财党委书记 任锋



招银理财董事长 陈一松



兴银理财总裁 顾卫平

十、信银理财

热烈祝贺《中国银行业理财业务发展报告暨理财公司年鉴（2022）》圆满发布，首份年鉴落地对于理财公司行业具有里程碑式的深远意义。

作为金融供给侧结构性改革的关键一环，银行理财公司已然成为资管领域乃至整个金融市场重要的参与者、建设者，同时也坚定做好服务国家大局和实体经济的生力军和开拓者。

我们坚信中国大资管行业的未来是星辰大海，银行理财人必将以昂扬的斗志克服困难。信银理财将以成为国内外领先的全能型资管机构为愿景，继续以己之力、上下求索，探索服务新路径，形成业务新模式，引领资管业务发展新动能，推动理财业务行稳致远，促进金融服务实体经济提质增效。

十一、平安理财

2021年，资管新规迎来收官，银行理财市场新老交替，监管部门陆续出台配套政策，统一行业监管标准，银行理财发展的政策预期更为明确，路径更为清晰，全面净值化时代加速到来，行业发展步入快车道。

全面净值化时代，行业发展将呈现三个新趋势：首先，产品端“从固收到多资产”，“固收+”等含权类产品将更加丰富、继续放量，ESG、养老、低碳等主题型产品将逐步涌现；其次，渠道端“从1到N”，外部代销渠道竞争白热化；再次，净值曲线“从平滑到波动”，估值方式的调整带来产品的真正净值化，将更加考验各家机构的投资能力。

面对行业发展机遇与挑战，平安理财将一如既往坚守“为客户创造价值”的初心，坚持合规发展、稳健经营的



信银理财董事长 郭党怀



平安理财总经理 张东

理念，持续提升产品创新、专业投研、科技引领、支持实体经济等能力，以打造“中国品类最全的开放式理财平台”为发展目标，力争在服务客户财富管理需求、构建我国多层次资本市场体系、防范金融风险、服务实体经济发展等方面做出更大的贡献。

十二、华夏理财

华夏理财作为一家“北京的理财子公司”，始终坚持立足北京、服务全国，积极贯彻 ESG 投资理念，融入经济社会高质量发展进程。目前华夏理财已经迈入全面规范发展的新征程，正在持续为广大理财客户创造稳健的投资收益，未来华夏理财有信心拥抱居民财富管理需求迸发的时代红利，提升品牌价值，扩大市场份额，增进客户信赖，以更加优质的产品和服务回馈客户，回报社会，铸就辉煌！

十三、浦银理财

浦发银行一直以来就高度重视资管业务，并在制度框架下积极实践资管业务。作为“源于上海，生于上海，成于上海”的股份制银行，我们一直在资产管理业务的开展上顺应了金融供给侧改革发展的需要，努力将自身打造成为上海全球金融资管中心建设的有机组成部分。一、依托上海的国际地位，打造具有国际视野和影响力的资产管理公司。二、坐镇上海，辐射长三角，优化资本配置，支持中国经济的发展转型。三、建立更为完备的理财产品体系，坚持普惠金融，助力人民群众能够享受经济发展果实。四、做好集团内联动，构建发展的倍增器。

中国的资产管理行业正在变革中快速迭代演进，银行



华夏理财总裁 苑志宏



浦银理财总经理 曹江涛

理财、银行资管作为大资管行业的新人入局，是重要的里程碑，也是重要的新开始。浦发银行资管业务也将始终坚持围绕着“以客户为中心，回归资管本源”，为服务实体经济、实现普惠金融和建设上海国际金融中心的目标，作出新的、更大的贡献！

十四、杭银理财

杭银理财是首家获批筹建及首家工商注册成立的城商行理财子公司，是杭州银行资产管理生态的重要组成部分，成立以来资产管理规模稳步提升，市场认可不断提高，市场表现值得信赖。站在资产管理行业发展的新起点上，公司将不忘为广大投资者谋利益的初心，坚守促进经济金融良性循环健康发展的使命，紧扣投资者多样化财富管理需求，不断提升价值发现和资源配置能力，把满足人民对美好生活的向往作为奋斗目标，把为投资人提供专业财富管理服务作为公司发展要务，努力为推动普惠金融、服务实体经济、维护金融安全、加强投资者保护、推动行业健康可持续发展做出应有的贡献。

十五、徽银理财

2021年，是资管行业发展历程中不平凡的一年，也是徽银理财的关键一年，面对内外部诸多严峻挑战，在各级政府和徽商银行的坚强领导下，我们坚守“受人之托，代客理财”的初心使命，聚焦主责主业，全体服务实体经济发展和居民财富增值，助力“长三角一体化”国家战略。全年各项投资余额 2327.90 亿元，为长三角地区 306 家区域内企业提供了超过 660 亿元的融资服务，为 65 万余名投资者创造了超过 30 亿圆的理财收入。同时，积极探索 ESG、专精特新、公募 Reits 等重点领域投资，履行社会责任，彰显使命担当。



杭银理财董事长 毛夏红



徽银理财董事长 濮永晶

随着资管行业转型升级的不断深入，我相信，中国资管市场必然会朝着更加规范、开放、高效的方向稳步迈进，在此过程中，徽银理财愿意与各家机构一起，共同打造包容、稳定、友好的生态圈，构建资管行业高质量可持续发展机制，为提高居民财产性收入、建设多层次资本市场等重大任务做出应有的贡献。

十六、南银理财

胸怀梦想，扬帆起航，过去两年是南银理财“艰苦创业、砥砺前行”的两年，是“披荆斩棘、开疆拓土”的两年，是“乘风破浪、踔厉奋发”的两年。在集团党委、董事会的领导下，南银理财人锐意进取、不断攀登，始终遵循“双从严、双促进、双担当”的战略要求，勇于抓住改革机遇，于变局中开新局，实现公司发展和社会责任的多目标“共赢”，持续驶入高质量发展的“快车道”。

金融报国，以为天下利。南银理财坚守金融本源，始终与国家经济高质量发展同频共振，立足长三角区域，迈向五大重点区域，通过投资乡村振兴债、新型绿色债、公募 REITs 等方式，积极探索服务实体经济的新路径，切实为实体经济让利。

金融为民，践行崇高使命。南银理财立足自身禀赋，拓展直达、高效的 1+N 渠道网络，以固收类产品为基石，重点发力固收+和混合类产品，持续打造特征鲜明、层次清晰的货架式产品体系。开业以来为投资者创利近 150 亿元，守护了客户的“钱袋子”，满足了客户对美好生活向往的需求。

展望未来，今天的逐梦人就是明天的筑梦人。南银理财始终坚持党建引领高质量发展，以更好地服务投资者、支持金融经济健康发展为己任，聚焦“资产管理”和“财富管理”主责主业，只争朝夕，争创佳绩，不负历史，不负时代，不负未来。



南银理财总经理 师波

十七、苏银理财

苏银理财秉承“打造业务特色鲜明的国内领先银行理财子公司”的发展愿景，坚持“合规优先、风控为本、科技引领、专业制胜”的经营理念，以高质量金融服务支持构建新发展格局，公司业绩、规模连续位居城市商业银行理财子公司前列。未来苏银理财将继续坚持以客户为中心，坚定“金融为民”的初心使命，深度融入地方经济社会发展全局，服务实体经济高质量发展，帮助更多家庭实现财富保值增值目标，让美好超出预期！



苏银理财董事长 高增银

第九章 公司概况

作为金融供给侧结构性改革的重要成果，银行理财子公司自诞生起就备受关注。历经三年多的发展，已成为我国资管行业举足轻重的成员，更是我国金融业对外开放的先锋。截至2022年9月，全国已有30家银行理财子公司获批筹建，包括6家国有大行理财子公司、11家股份行理财子公司、8家城商行理财子公司、1家农商行理财子公司以及4家外方控股的合资理财公司。已经获批开业的理财子公司达29家；已获批筹建但尚未开业的理财子公司只余北银理财一家。

银行理财公司围绕国家战略与重点发展方向，不断增强金融服务实体经济能力，促进金融与经济社会发展良性循环；回归资管业务本源，以客户为中心，以投资者利益为优先，坚持稳健的经营理念，提供全生命周期客户陪伴，不断提升客户投资体验；坚持高质量发展，提高投研能力、丰富产品布局、完善营销体系、提升风控能力、深化科技赋能，积极向一流资产管理机构迈进。

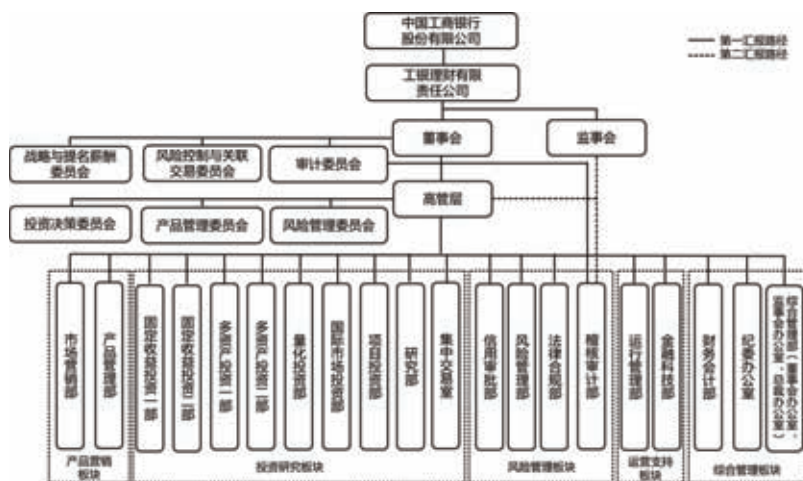
一、工银理财

（一）基本情况

工银理财股东为工商银行，工商银行成立于1984年1月1日，于2005年10月28日改制为股份有限公司，于2006年10月27日在上海证券交易所和香港联合交易所上市。经过持续努力和稳健发展，工商银行已经迈入世界领先大银行之列，拥有优质的客户基础、多元的业务结构、强劲的创新能力和市场竞争力。

工银理财作为工商银行的全资子公司，严格参照《公司法》《银行保险机构公司治理准则》《商业银行理财子公司管理办法》等法律法规要求，不断完善由股东、董事会、监事会、高级管理层组成的公司治理结构，各治理主体根据法律法规、公司章程和内部授权行使职责。

图1 工银理财组织架构



（二）发展战略

工银理财将紧紧围绕国家“十四五”规划部署和二〇三五年愿景目标，立足新发展阶段，贯彻新发展理念，服务新发展格局，胸怀“国之大者”，深刻认识作为国有大行理财公司的政治性、人民性，以“坚守本源、专业投资、客户首选、科技引领、以人为本”为价值文化，以“受人之托，代客理财”为初心本源，以“集团资管业务的旗舰平台、轻资本的创收中心、客户经营的稳定器”为战略定位，以打造具有中国特色的“国内领先、国际一流”市场化资管公司为战略愿景，坚持服务集团战略、服务实体经济、服务客户需求“一条主线”，推进投研提升、产品优化、服务升级、风控加固、科技赋能“五大工程”聚力，强化党建引领、集团协同、队伍文化“三大保障”赋能，积极融入工银集团“1+1+N”资管业务布局，力争打造成为工银集团大资管业务的核心平台和旗舰品牌。

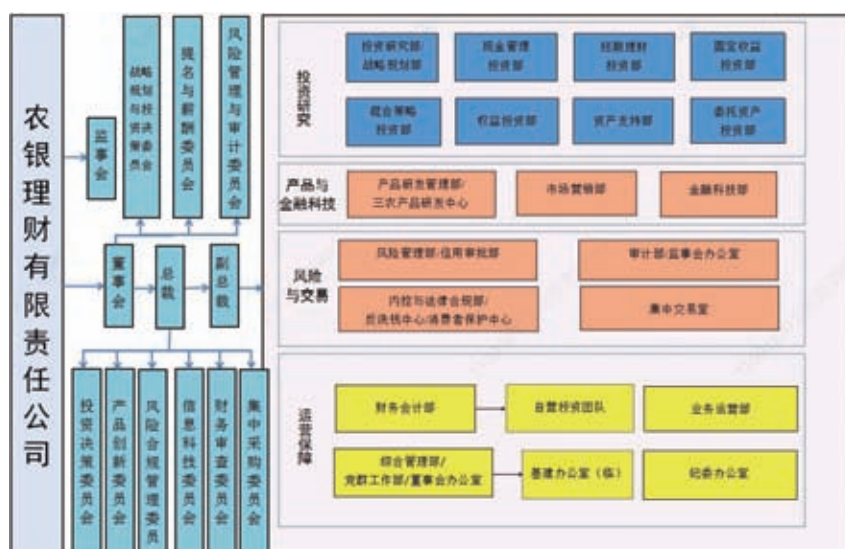
二、农银理财

（一）基本情况

农银理财有限责任公司（以下简称“农银理财”）作为农业银行全资控股的综合化经营子公司，2019年8月成立于北京，注册资本120亿元，经营范围包括公开或非公开发行理财产品、理财顾问和咨询服务、经监管批准的其他业务。

目前农银理财共有19个部门和2个专业团队，正式员工约230人。

图2 农银理财组织架构



（二）发展战略

农银理财稳健起步经营。同时，立足农行特色，提出了“坚持以客户为中心，坚持稳健的经

营理念，建设最佳客户体验的一流资产管理机构”的发展愿景，并将“坚持价值投资理念，创造稳健持续回报，为客户提供贴心的财富管理解决方案”作为自身使命。

三、中银理财

（一）基本情况

中银理财有限责任公司是中国银行股份有限公司的全资子公司，于2019年7月4日正式挂牌成立并开业，注册资本为100亿元人民币，注册地为北京。2021年末，中银理财资产总额144.29亿元，净资产130.82亿元，全年实现税后利润26.09亿元。

中银理财公司作为独立法人，已建立完善的公司治理及组织架构，坚持党建引领公司治理，设立公司党委、纪委，并设置董事会、监事会及管理层组成的“两会一层”公司治理体系。公司建立健全各项业务发展与风险内控规章制度，实现理财业务的独立核算、风险隔离和自主经营，与中国银行形成了清晰的风险隔离，为持续稳健经营打好了基础。

（二）发展战略

“十四五”期间，中银理财将积极融入“以国内大循环为主体，国内国际双循环相互促进的新发展格局”，以深化金融供给侧结构性改革为主线，以建设中国特色资本市场为导向，主动融入多层次资本市场体系发展大局，增强金融服务实体经济能力。围绕国家战略与重点发展方向，立足中银集团“一体两翼”战略发展格局，助力科技、绿色、普惠、县域等重点领域发展。努力实现受托管理理财业务规模争先进位，集团贡献稳步提升，成为银行系理财公司排头兵，为建设全球一流现代银行集团贡献更大力量。

四、建信理财

（一）基本情况

建信理财有限责任公司（以下简称“建信理财”）是中国建设银行的全资子公司，于2019年5月24日正式成立，并于2019年6月3日在广东省深圳市举行开业仪式。公司注册资本为人民币150亿元。

2021年，建信理财公司管理规模达到2.19万亿元，较年初增长1.49万亿元，增幅达213.97%。资产质量优良，不良资产率为0，各项指标符合监管要求，呈现规模、效益、质量均衡发展态势。

（二）发展战略

2022年，建信理财将进一步提升服务国家建设能力，按照国家战略导向，跟进国家重点政策方向，服务实体经济重点领域，拓宽创新资产投资类别，布局新资产领域，加大对新领域、新模式、

新类型资产创新和拓展力度。

一是将继续按照国家十四五规划战略导向，跟进国家重点政策方向，服务实体经济重点领域、重点区域，重点加大对产业升级改革、资本市场发展、社会民生领域支持；二是持续加快投研团队建设，提升投资研究能力、标准化资产的投资能力以及大类资产组合配置的管理能力；三是坚持稳健规范审慎合规的理念，优化产品结构，加快系统升级，完善风控体系，持续夯实管理基础，实现高质量发展。

五、交银理财

（一）基本情况

交银理财有限责任公司（以下简称“交银理财”）由交通银行股份有限公司 100% 控股。股东交通银行始建于 1908 年，总行设在上海，在香港联合交易所和上海证券交易所挂牌上市。经银保监会批准，交通银行为客户提供各类公司和个人金融产品和服务，并通过全资或控股子公司，涉足金融租赁、基金、理财、信托、保险、境外证券和债转股等业务领域。

按照相关法律法规及监管部门的要求，交银理财构建了完善的公司治理架构及较健全的组织架构，有效支撑业务发展，公司设有 20 个部门。

（二）发展战略

交银理财服从和服务于集团整体发展战略，成为交通银行集团“建设具有财富管理特色”战略使命的核心承载者、集团财富管理产品核心供应商、大资管业务创新发展的综合平台。同时放眼中国大资管市场，成为国内个人和机构财富增长的重要推动者，国内大资管行业创新发展的积极引领者。

六、中邮理财

（一）基本情况

中邮理财有限责任公司（以下简称中邮理财）成立于 2019 年 12 月 18 日，注册资本人民币 80 亿元，是邮储银行的全资子公司。公司主要经营范围为发行理财产品，对受托财产进行投资和管理，以及理财顾问和咨询服务。2021 年末，公司资产总额 111.07 亿元，净资产 104.64 亿元；实现营业收入 18.61 亿元，实现净利润 12.25 亿元。

中邮理财成立以来，建立了“党委核心领导、董事会战略决策、高管层执行落实、监事会依法监督”的运行机制。落实以投资决策委员会、产品管理委员会、风险管理委员会、信息科技管理委员会、集中采购管理委员会为主体的执行决策机制。公司前中后台分工明确，“三道防线”相互制衡，内部控制管理到位。

（二）发展战略

中邮理财严格按照资管新规、理财新规和理财子公司管理办法相关要求，坚持“稳增长、抓转型、控风险、强营销、提能力”的经营方针，全面提升综合竞争实力，推进公司高质量发展。公司战略愿景是建设以客户为中心，审慎稳健、专业开放、创新领先、价值卓越的一流大型银行系资产管理公司。

战略目标是以高质量发展为核心，提高投研核心竞争力、丰富产品布局、完善营销体系、提升风控能力，持续深化科技赋能，推进人才队伍建设，打造一流的大型银行系资产管理公司。

七、光大理财

（一）基本情况

2019年9月，光大理财在青岛正式成立，是股份制银行中首批获准筹建、首家获准开业、首家成立的银行理财子公司。作为光大银行财富管理战略的核心载体，光大理财坚持资产管理和财富管理相融合，不断拓宽理财业务边界，加强产品、渠道、投研、风控、科技等自身能力建设，以实际行动，助力金融供给侧改革，支持直接融资体系发展，以良好的经营业绩，更好地回馈广大投资者。

自2004年推出国内首支人民币理财产品以来，光大理财通过投资模式的不断创新和投资管理能力的持续提升，保持良好的品牌效应和市场影响力，引领国内银行业理财市场。截至报告期末，光大理财资产管理规模10,677亿元，全年为投资者创造收益超320亿元，荣获“全国金融五一劳动奖状”“年度最具创新银行理财子公司”“银行理财公司金牛创新奖”等多个奖项。

（二）发展战略

自成立以来，光大理财始终牢记“为投资者创造可持续的价值回报，以专业的力量服务国家战略”的初心和使命，通过“以终为始 科技为舟 担负责任 专业致远”的战略路径，逐渐形成了“阳光担当 专业可信赖”的企业文化，致力于打造一个“一流的资产管理机构及领先的资管科技平台”。作为光大银行财富管理战略的核心载体，光大理财秉承金融央企的使命与担当，积极引导理财资金流入实体经济，充分运用理财创新工具助力实体经济的发展，努力为客户提供更丰富更多样的资产配置工具，积极承担社会责任。

八、招银理财

（一）基本情况

截至2021年末，招银理财是招商银行股份有限公司100%持股的全资子公司，设立了董事会、监事会、高管层的“两会一层”治理架构。

（二）发展战略

作为以“受人之托、代客理财”为宗旨的独立法人平台，招银理财在招商银行“一体两翼”战略定位和“轻型银行”战略转型布局下，充分发挥招商银行在渠道、风控、科技、品牌等方面的资源优势，以固定收益类投资为重点，以权益类、另类资产投资为辅助，逐步建立起全能型的资管业务经营模式，为客户提供跨市场、多品类的理财产品组合及资管服务选择，满足客户多样化资产管理需求。

九、兴银理财

（一）基本情况

兴银理财有限责任公司（下称“兴银理财”）是兴业银行股份有限公司的全资子公司，于2019年12月13日正式获批开业。公司成立以来，按照要求建立重大事项决策机制，并制定董事会议事规则，董事会依照公司章程规定职权履职。董事会下设战略委员会、风险管理委员会、审计与关联交易控制委员会、提名与薪酬委员会，分别依照职权履职。公司高级管理层对董事会负责，同时接受监事会监督，根据公司章程及董事会授权开展经营管理活动，执行股东决定及董事会决议。公司高级管理层下设投资委员会、产品委员会、风险控制委员会和保密委员会。

（二）发展战略

兴银理财以“受人之托、代客理财”为宗旨，以客户为中心，依托商业银行客户基础和渠道优势，统筹发挥集团牌照优势，努力建设成为一家以创新引领市场、以投资创造价值的活跃的资产管理服务商。

聚焦行内行外、集团内外资源整合，以开放式的资产管理平台，吸引“外脑”加入，以固定收益市场为主线，加大产品研发和创新力度，丰富权益类产品和另类投资产品谱系，为全集团客户提供全资产谱系的资管产品，成为规模领先、平台开放、整合运作的大资产管理服务机构。打造新时代兴银理财专业品牌，建设市场领先的理财子公司，进入银行资管行业第一梯队。

十、信银理财

（一）基本情况

信银理财有限责任公司由中信银行全资发起设立，公司注册资本50亿元，注册地为上海市，2020年7月正式开业。

公司股东中信银行成立于1987年，是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一，2007年4月实现在上海证券交易所和香港联合交易所A+H股同步上市。经过30余年的发展，中信银行已成为一家总资产规模超8万亿元、员工人数近6万名，具有强大综合实力和品牌竞争力的金融集团。

自成立以来，信银理财持续构建党企融合“目标一致、方法互补、节奏同步”的高效运行机制，始终坚持“两个一以贯之”，通过制度融合、人员融合、决策融合、执行融合、文化融合、监督融合，促进党的领导与公司治理深度融合，全面构建“党委全面领导、董事会战略决策、高管层落实执行、监事会依法监督”的法人治理结构，按照“守土有责、守土尽责”的原则严格履行各自职责分工，相互合作，协调运转，有效制衡，推动公司治理的科学性、稳健性和有效性。

（二）发展战略

信银理财坚持“市场化、数字化、平台化，高价值、高科技、高质量”的三化三高战略定位，以“成为国际接轨、国内领先，有担当、有温度、有特色、有价值的全能型资产管理企业”为愿景，充分依托中信集团综合金融优势，在中信银行“最佳综合金融服务提供者”的战略定位和“轻型发展”战略转型布局下，坚持“合规、客尊、诚信、勤勉、感恩”的核心价值观，秉持“受人之托，代人理财”的理念，以客户为中心，通过专业的投资能力、严格的风险控制，为客户创造价值，助力实体经济高质量发展，促进共同富裕。

十一、平安理财

（一）基本情况

平安理财由平安银行全资发起设立，注册资金为人民币 50 亿元，注册地为广东省深圳市，主要从事发行公募理财产品、发行私募理财产品、理财顾问和咨询服务等相关业务，2020 年 8 月正式开业。截至 2021 年底，平安理财管理规模达 8,720.66 亿元，较上年末增长 34.5%，获得银行理财“金牛奖”、资管“金贝奖”等多个行业重头奖项，在普益标准全国性银行理财能力排名中稳居第 6 位，逐步探索出一条以“专业创新为特色，以稳健合规为基础”的差异化发展道路。

平安理财公司治理架构完善，“三会一层”各司其职、协调运作，为公司长期健康可持续发展提供了根本保障。公司为平安银行全资子公司，股东按照公司章程规定行使股东权利，履行股东义务。

（二）发展战略

平安理财以建设“中国品类最全的开放式理财平台”为目标，充分依托平安集团“综合金融+科技赋能”优势，在平安银行“中国最卓越、全球领先的智能化零售银行”的战略定位下，坚守“客户利益至上”初心，秉承“合规发展、稳健经营”理念，聚焦固收、FOF 和 MOM、创新投资及另类投资等业务领域，通过产品创新、专业投研、高效运营和科技引领，搭建资产和资金端连接的畅通枢纽，为广大投资者提供专业投资理财服务，助推粤港澳大湾区建设和金融创新发展，服务实体经济高质量发展。

十二、华夏理财

（一）基本情况

华夏理财有限责任公司（以下简称“华夏理财”或“公司”）成立于2020年9月17日，注册资本人民币30亿元，由华夏银行全资控股。公司注册地址为北京市通州区，是第一家注册在北京的股份制银行理财子公司，也是第一家注册在北京城市副中心的银行理财子公司。华夏理财的设立是华夏银行积极响应北京市委市政府号召，支持北京城市副中心建设，助力首都打造国际一流金融产业生态的重大战略举措。华夏理财定位于华夏银行的重要子企业、资产配置的重要力量、收入利润的重要来源和市场化业务的重要尖兵。

（二）发展战略

华夏理财注重投研引领和科技赋能，致力于打造优质理财工厂，通过自上而下的投研体系驱动和“投资力、产品力、服务力”持续提升，形成从产品研发、资产创设、策略采选、策略组装到质量管理的标准化生产流程，实现生产的规模化和品质化，致力于为客户创造长期、稳定、可持续的投资回报。

十三、浦银理财

（一）基本情况

浦银理财股东为上海浦东发展银行股份有限公司。浦银理财在董事会和监事会项下，下设了7个专业委员会。分别是：战略发展委员会、薪酬与提名委员会、审计委员会、风险管理与内部控制委员会、投资决策委员会、产品管理委员会、风险合规委员会。具体的职能部门，包括了：多资产配置部、固收投资部、现金管理部、权益投资部、股权直投部、项目投资部、信用研究部、集中交易部、产品销售部、产品研发部、风险合规部、审计部、运营管理部、金融科技部、资金财务部、综合管理部。

（二）发展战略

浦银理财以专业化、差异化和国际化的领先资管机构为战略发展定位，作为浦发银行集团下资产管理产品供应商，立足理财业务的特色优势和市场地位，发挥商业银行渠道、客户、资金、品牌和风控等优势禀赋，借助战略合作方的各自独特优势，以资产管理规模位居市场前列，产品体系种类丰富齐全，非标、股权、跨境等特色领域优势突出为目标，以客户为中心，打造销售渠道开放化、产品布局一体化、投研服务专业化、投资策略多元化的资产管理领先品牌，更好地为实体经济、为各类客户提供优质、专业的资产管理服务，为上海国际金融中心建设贡献力量。

十四、杭银理财

（一）基本情况

杭银理财有限责任公司由杭州银行全资发起设立，公司注册资本 10 亿元，注册地为杭州市，2019 年 12 月正式开业。公司股东杭州银行成立于 1996 年，是一家总部位于中国杭州的城市商业银行，2016 年 10 月实现在上海证券交易所上市。

自成立以来，杭银理财坚持以客户和市场为导向，诚实勤勉地履行“受人之托、代人理财”的职责，依法合规地开展经营活动，不断完善公司治理与内部控制，优化运营体系与业务质量，不断推进投研、风控、科技三项核心能力建设，顺利完成资管新规整改和理财产品净值化转型。保护投资者合法权益，为客户提供优质服务，为员工创建良好的职业通道，为股东创造优良回报，为社会贡献有用价值。

（二）发展战略

杭银理财坚持“居善行远”的精神内核，致力于“成为百姓信赖的财富管理专家”，充分依托杭州银行综合金融优势，在杭州银行“二二五五”的战略引领和“轻型发展”战略转型布局下，加快产品体系建设，优化资产配置，加强风控体系建设，提升管理支撑，稳步推进理财业务转型发展，为打造浙江“共同富裕”示范区不断贡献力量。

十五、徽银理财

（一）基本情况

徽银理财有限责任公司由徽商银行全资发起设立，公司注册资本 20 亿元，注册地为合肥市，2020 年 4 月正式开业。

作为安徽省唯一的理财公司，徽银理财牢记使命责任，主动融入全省发展大局，充分发挥自身专业优势，以理财业务为重要载体，吸引更多资源投向安徽、服务安徽，在实现自身稳健发展的同时，为地方经济发展和居民财富增值作出了应有的贡献。截至 2021 年 12 月 31 日，徽商银行集团口径理财产品存续规模合计为 2262.86 亿元，较年初净增 232.41 亿元，其中，徽银理财公司规模为 2151.31 亿元。2021 年末，徽银理财公司实现自主发行理财产品中间业务收入 11.09 亿元，利润总额 9.20 亿元，净利润 6.95 亿元，年末不良资产率为 0%。

（二）发展战略

徽银理财公司紧扣支持实体经济发展的主线，坚定“受人之托，代客理财”的初心使命，坚守“审慎稳健”的风险底线，坚持集团高效协作的大局观，稳步推进各项工作。公司以“服务区域经济发展，促进长三角区域金融一体化，高效满足区域内客户资金融通需求”为导向，依托合肥“综

合性国家科学中心”定位，充分发挥区域内产融合作的優勢，积极响应国家释放有效投资需求的号召。以投资者利益最大化为出发点和落脚点，依托在固收类、非标类资产领域积累的投资经验，稳步提升产品发行节奏，满足居民财富增值需求。

十六、南银理财

（一）基本情况

南银理财有限责任公司由南京银行全资发起设立，公司注册资本 20 亿元，注册地为南京市，2020 年 8 月正式开业。公司股东南京银行成立于 1996 年 2 月，是一家具有独立法人资格的股份制商业银行。

南银理财自成立以来始终坚持“两个一以贯之”，以“双从严”“双促进”“双担当”的战略要求，促进党建与业务发展相融合，推动公司各项经营管理、人才队伍和基层组织建设的全面发展。公司创建“鑫力行”特色党建品牌，聚焦“党的建设、公司发展”两大主业，促进党的领导与公司治理深度融合，全面构建“党委全面领导、董事会战略决策、高管层落实执行、监事会依法监督”的法人治理结构，按照“科学谋划、以上率下、促进发展”的原则，在“学与做、知与行”的统一中踔厉奋发、笃行不怠，以高质量党建全面推进公司高质量发展。

（二）发展战略

南银理财公司以成为“协同高效、管理规范、经营稳健、国内领先的全能型资产管理机构”为愿景，以支持实体经济为己任，满足客户对美好生活向往的需求，坚持“规模为首，渠道发力，综合理财”的目标，聚焦关键痛点，尽快解决“堵点”限制，立足“资产管理”和“财富管理”角度，产品、投研、科技运营和零售渠道等多条线通力合作，实现公司高质量发展。

十七、苏银理财

（一）基本情况

苏银理财由江苏银行独资发起设立，公司注册资本 20 亿元，注册地为南京市，2020 年 8 月正式开业。公司股东江苏银行是中国江苏省所属唯一法人银行，在 2022 年“全球银行品牌价值 500 强”榜单中位列第 72 位，跃居城商行第 1 位，入选系统重要性银行。

苏银理财持续推进理财业务转型，2021 年 9 月实现产品净值化率 100%，成为首批完成净值化转型的商业银行之一。非现金管理类产品规模占比超 80%，优于行业均值，产品结构进一步优化。以不同期限、中低风险固收类产品为基础，持续拓展固收+、混合类等中长期限含权产品，满足客户多元化财富管理需求，年内累计服务客户 160 万户，为客户创造收益超 130 亿元。

（二）发展战略

苏银理财坚持以客户为中心，秉承“合规优先、风控为本、科技引领、专业制胜”的经营理念，坚持特色化、差异化、精细化经营，着力培育产品创新与研发、资产配置与组合、投资与研究、渠道与销售管理、风险与合规管理、科技建设与发展、人才与绩效管理等“七大核心能力”，更好地为各类客户提供专业多元的资产管理服务，助力直接融资体系建设，有效支持实体经济转型升级发展，努力打造业务特色鲜明的国内领先银行理财子公司。

第十章 发展成绩

银行理财公司有序推进业务转型，净值型产品存续规模及占比均已达到较高水平。银行理财公司持续支持实体经济发展，通过投资债券、非标准化债权、未上市企业股权等资产，多途径实现理财资金与实体经济融资需求对接。银行理财公司持续完善产品体系，丰富产品策略，打造全谱系、全天候、全渠道产品货架，以长期稳健的投资业绩，满足客户多样化理财需求。银行理财公司不断加快创新探索，围绕国家战略与重点发展方向，结合产品设计、投资策略、配套服务等维度开展研发创新，养老理财、绿色金融、科创金融、乡村振兴、公益慈善等主题产品取得突破。银行理财公司积极拓展行外渠道，选择部分重点银行、有潜力的中小银行逐步拓展代销，加快推动双循环互促共进。银行理财深度融入母行发展，打造资产管理核心竞争力，充分发挥协同优势，助力母行打造一流财富管理品牌。

一、工银理财

（一）坚定支持实体经济

工银理财始终坚守金融服务实体经济的根本目标，把支持实体经济作为出发点和落脚点，不断注入理财资金“源头活水”。截至2021年末，公司产品峰值规模达2.14万亿元，较年初增长超1万亿元，为支持实体经济提供坚实基础。

推动直接投融资优势与服务实体经济有效衔接，充分利用包括债券、ABS、定增、参与IPO等在内的丰富“工具箱”，多措并举增强对重点行业、关键产业、龙头企业的资金供给能力，2021年末固定收益证券、项目类和权益类资产余额突破1.8万亿元。推动专业投研能力与助力先进制造有效衔接，出台《关于进一步做好理财投资支持制造业高质量发展工作的意见》，各类调研频次显著提升，客户资源储备明显加快，广泛覆盖制造业发债主体，支持制造业投资规模突破1800亿元。推动ESG投资理念与贯彻绿色发展有效衔接，印发《工银理财绿色金融建设方案》，严守生态保护红线和环境质量底线，创新首发“碳中和”资产配置指数及绿色金融主题理财产品，各类绿色资产余额超6000亿元。推动自身资源禀赋与响应对外开放有效衔接，合资理财公司获批筹建，与高盛资管战略合作关系顺利建立，积极参与伦敦金融城闭门会、中外资交流专场等系列活动。推动直投直拓特点与聚焦区域发展有效衔接，参与首批基础设施公募REITs，助力国家区域重大战略和区域协调发展战略实施，重点探索粤港澳大湾区创新型投资机会，支持重点区域投资超8000亿元，战略客户服务成效进一步提升。

（二）持续满足客户需求

工银理财始终坚持以人民为中心的发展思想，秉承“受人之托，代客理财”的初心本源，以

客户需求为导向，以“做稳现金、做大固收、做强混合、突破创新”为主线，打造了以现金管理、“固收+”、多资产组合、另类为基础，权益、量化、跨境为特色的“4+3”全谱系产品体系，实现了T+0至7年以上所有主流产品期限的全覆盖，持续完善全谱系、全天候、全渠道货架式产品供给体系，充分满足不同层级、不同类型、不同风险承受能力的客户需求，不断推进普惠金融高质量发展。工银理财以长期稳健的投资业绩，服务于共同富裕与居民财产性收入增长，为客户创造可观的投资收益。

工银理财以特色创新的理财产品，服务于投资者多样化金融需求，高质量开展养老理财业务首批试点工作，于成都、武汉两地推出首期“颐享安泰”养老理财产品，募集规模超过30亿元，产品收益位于同业领先水平。工银理财创新首发了“碳中和”资产配置指数及绿色金融主题理财产品，进一步探索挖掘“双碳”背景下多资产投资机遇，通过综合金融服务支持更多绿色项目，全方位实现“绿色共享、绿色共赢”。工银理财以丰富多元的投资者教育，服务于长期投资、价值投资理念培植，积极开展内容式投教，构建了“有梯度”、“有温度”、“有深度”的投教体系，持续输出“理财基础、理财技能、投资理念”等相关内容。

（三）深度融入集团发展

工银理财作为工商银行的全资子公司，积极融入工银集团“1+1+N”资管业务布局，助力打造一流财富管理品牌。截至2021年末，工银理财广泛服务于集团2800万全量客户，全面参与“828理财节”、“私银嘉年华”等系列活动，主动开展“理财万里行”及线上线下各类培训超百场；持续优化工银集团内协同合作格局，不断强化与渠道部门、重点分行以及其他子公司联动力度，真正实现“1+1>2”的协同效应，共同为工银集团重点战略贯彻实施提供有力支撑。

二、农银理财

（一）业务经营持续向好

2021年，农银理财按照“受人之托，代客理财”的资管新规要求，秉持以客户为中心的理念，将客户资产的保值增值放在第一位，总体经营指标持续向好。一是产品规模稳步增长。截至2021年末，农银理财管理产品规模超过2万亿元，较年初增长660亿元，其中新规净值型产品突破1.8万亿元，较年初增长8000多亿元，净值化占比近90%。二是业务转型有序推进。农银理财成立后，严格落实资管新规及相关制度办法，加快完成公司化、净值化、专业化、市场化转型任务，同时，积极配合母行推进存量理财业务整改，截至2021年底，存量理财资产整改完成率90%，保本产品已全部清零。三是投资能力进一步提升。全年为客户实现收益600多亿元，平均投资收益率近3.9%，超过80%的产品实际收益高于业绩比较基准，通过稳健专业的投资运作，努力管好客户的钱袋子。四是财务业绩表现优良。农银理财总资产、净资产双双突破150亿元大关，资本增值

超过 30 亿元；全年实现净利润超过 17 亿元，净资产收益率（ROE）12.17%，保持在国有理财子公司前列。

（二）推进产品研发、深化渠道共建

一是持续完善产品布局。2021 年，农银理财立足长远规划，结合自身实际，将公司成立之初的“4+2”产品体系迭代更新为“6+N”，这其中：“6”包括现金管理类、固定收益类、混合类、权益类、商品外汇衍生类、另类投资等六大类基本产品；“N”就是创新产品系列。一方面，对现金管理类、固定收益类、混合类三类支柱型产品的布局已经比较完善，并有所创新，另一方面，持续推进各类主题创新产品研发工作。发挥农银特色，践行乡村振兴战略，在原有的惠农系列产品基础上推出乡村振兴系列专属产品，销售范围从惠农卡持卡户扩大至在县域开立账户的全体客户；同时，加大科技创新和 ESG 特色系列产品发行力度。二是不断优化产品功能，打造拳头产品。开发理财定投、一键预约赎回等功能，提升客户投资体验；推出 FOF 策略产品、掌银悦享爆款产品等重点产品，销售情况火热。三是加大产品发行力度。每日在售产品数量由年初 5 期大幅提升至 60 期以上，产品期限实现 1 天至 3 年期全覆盖，非现管产品的单期平均规模提升明显。四是深化行内营销渠道。零售渠道加强客群共建，对公渠道针对重点客户，提供综合性产品方案，并通过头部客户示范效应成功带动中小客户实现净值化转型。五是拓展行外营销渠道。行外代销业务实现“破零”，拓展招商银行成为首家行外代销机构，成功发行首期行外代销产品。

（三）风险合规管理成效良好

信用风险方面，农银理财债券配置主要以 AA+ 以上高等级信用债为主，目前所投资产分类无不良类。流动性风险方面，公募开放式产品均符合监管对于流动性资产占比要求，同时严格按照《理财公司理财产品流动性风险管理办法》要求，制定落实方案，确保产品流动性风险管理合规开展。市场风险方面，在控制理财产品净值回撤的基础上取得了较好的收益，截至 2021 年 12 月末，农银理财产品净值未出现“破 1”。操作风险方面，全年未发生操作风险事件。

（四）坚决贯彻落实国家战略

一是通过债券投资服务实体经济融资需求。截至 2021 年末，公司信用债规模超过 6000 亿，在满足理财客户投资收益、为居民创造财产性收入的同时，有力支持了实体经济，满足企业融资需求。通过投资绿色债券，践行新发展理念。通过支持重大行业、重大战略，切实服务实体经济发展。截至 2021 年末，农银理财累计投资京津冀协同发展、长江经济带发展、长三角一体化发展、粤港澳大湾区建设等重大区域发展战略相关主体信用债券金额超过 6000 亿元。

二是通过项目投资直接满足客户融资需求。公司成立以来，充分发挥自身智力密集、人才齐聚的优势，深度挖掘客户融资需求、创新设计服务模式，理财融资业务累计服务客户超 80 户，

累计投放理财资金超过近千亿元，均投向实体经济领域，主要包括建筑业、交通运输业、商务服务等行业。其中，向央企国企等行业重点客户提供融资服务超 300 亿元。

三是通过产品布局服务国家重大战略。一方面，发行推广 ESG 主题产品，履行社会责任。2019 年 12 月，农银理财率先引入 ESG 理念，在业内发行第一支 ESG 主题理财产品。ESG 主题理财产品在资产端着力规避和退出 ESG 表现不佳的企业，优先投资于清洁能源、节能环保以及生态保护等绿色产业，兼顾扶贫、乡村振兴、小微企业支持、一带一路、民企纾困、高质量发展等领域，在践行社会责任、助力绿色产业、促进可持续发展的同时，致力于为投资人带来可持续的超额收益。另一方面，持续扩大县域产品供给，服务乡村振兴和共同富裕。在原有惠农系列产品基础上，推出乡村振兴系列专属理财产品，销售范围扩大至在县域开立账户的全体客户，让更多县域客户充分分享我国经济高质量发展的红利。截至 2021 年末，产品规模近 500 亿元。除乡村振兴和惠农专属产品之外，农银理财各类常规产品销售均已涵盖全行“三农”和县域客户。截至 2021 年末，农行县域客户持有产品规模约 9000 亿元，占比超过 43%。产品业绩整体表现平稳，持续为广大“三农”及县域客户增加正向财产性收入，助力共同富裕。

三、中银理财

（一）坚定支持实体经济

中银理财公司认真贯彻落实国家战略与中银集团发展方针，以服务实体经济为己任，通过理财资金对债券、非标、权益等多资产类别的投资，实现理财资金与实体经济融资需求的有效对接。积极参与多层次资本市场建设，在以标类固收资产打底的基础上，进一步优化大类资产配置，打造覆盖债券投资、非标债权投资、权益投资以及全球资产的多元化资产组合，发挥银行理财在财富管理和资本市场之间的桥梁纽带作用。加大对“八大金融”和战略新兴行业的投资支持力度，重点投向包括先进制造业、高端装备、乡村振兴、科技金融、绿色金融、普惠金融等领域，助力理财业务高质量发展。

截至 2021 年末，公司理财总投资余额超过 1.8 万亿元，战略新兴产业投资余额较上年末增长 77%。

（二）持续完善产品布局

中银理财自成立以来，严格遵循监管要求，围绕国家战略和中银集团发展方针完善产品布局，产品体系与投资策略不断丰富，理财规模稳步增长。现已涵盖现金管理、固收、固收增强、混合、权益五大产品类型，覆盖封闭、定开、每日开放、最短持有期和周期滚续等主要产品形态，布局从 1 天到 3 年的各种期限以及固收+、打新、FOF 等主流投资策略，主要产品布局基本完成。积极践行集团“八大金融”战略，围绕科技金融、绿色金融、普惠金融、跨境金融、消费金融、财

富金融、供应链金融、县域金融领域打造“八大金融”主题产品体系，加大对重点领域的支持力度，服务实体经济高质量发展。积极参与内地与香港债券市场互联互通合作，推出一系列“跨境理财通”、债券南向通主题产品，外币、跨境理财产品丰富度和产品规模行业领先。

截至 2021 年底，中银理财受托管理规模突破 1.7 万亿元，较上年增长超过 23%。其中，符合资管新规要求的新产品规模逾 1.5 万亿元，占比由年初的 52% 上升至 89%，净值化转型成果显著。

（三）不断加快创新探索

2021 年底资管新规过渡期结束后，理财公司步入资管发展的全新阶段，而卓越的产品创新能力是公司兼顾自身发展和转型升级的重要推动力之一。中银理财高度重视理财业务创新工作，在业务发展过程中，不断深化自身专业能力建设，围绕科技、绿色、公益等主题，做好产品设计和布局优化。

1、科技金融产品

中银理财紧跟国家战略与重点发展方向，立足“三新一高”，积极把握国内具备自主创新实力的科技企业发展红利，多措并举支持科技金融发展。面向战略性新兴产业和高技术产业等科技领域的行业龙头企业，推出“科技领航”产品，加大对科技企业的投资支持和理财服务。针对国家重点支持的“专精特新”小巨人企业，推出“专精特新启航”产品，积极参与新三板、科创板、创业板、北交所等平台的有关创新企业融资。

截至 2021 年末，中银理财共发行成立科技金融主题产品 48 支，产品规模 174 亿元。

2、绿色金融产品

中银理财公司紧跟国家政策导向、深刻把握国家“双碳”过程中的投资机遇，助力实体经济转型发展。一方面加大绿色金融产品发行力度，围绕国家高质量发展战略和中银集团“八大金融”发展方针，根据“碳达峰”、“ESG”、“新能源”三大主题，分别推出“低碳优享”、“ESG 优享”和“新能源优享”产品品牌。同时不断优化资产结构，将国家新发展战略与理财业务转型发展相结合，围绕绿色低碳领域进行资产配置，构建绿色金融资产池，并将 ESG 因素作为资产准入环节重要参考要素。

截至 2021 年末，中银理财共发行成立绿色金融主题产品 30 支，产品规模 129 亿元。

3、周期滚续产品

2021 年初，中银理财于业内首推周期滚续型理财产品，弥补了此类产品形态的空白。本产品创新式地采取因客周期滚动的投资方式，产品每日开放申购，从根本上解决了产品数量问题。同时理财客户可选择投资一个或多个周期，并可根据需求任意选择或更改投资期数；在投资周期结束时无需再次操作，最后一个投资周期的结束日将自动为投资者办理赎回，防止遗忘。

综合来看，本产品兼具封闭式产品较好的客户投资体验，以及开放式产品便于集约化管理的优势，为客户提供了收益性与便利性。产品推出后受到投资者的广泛欢迎，产品规模快速增长。截至 2021 年末，中银理财已推出 12 只不同期限的周期滚续理财产品，产品规模约 732 亿元，业务运作情况良好。

四、建信理财

（一）服务实体经济重点领域

建信理财按照国家十四五规划战略导向，积极跟进国家重点政策方向，服务实体经济重点领域、重点区域，重点加大对产业升级改革、资本市场发展、社会民生领域支持。2021 年全年，建信理财支持实体经济和资本市场规模达到 13,702 亿元，较年初增长 8,771 亿元，支持基础设施建设投资规模超千亿元，支持先进制造业和民营小微企业规模分别达到 237.95、268.49 亿元，较年初分别增长 145.7% 和 314.6%，特别是绿色金融投资去年保持高速增长，规模达 373.32 亿元，较年初增幅达 1236.2%。

（二）理财转型卓有成效

1. 充分发挥“一元起购”的普惠特性

公司发行产品中低风险产品占比达到 99.5%，公司理财客户规模已达 1,089 万，是 2019 年末公司理财客户数的 9 倍，其中普通客户、大众客户占比达到 99.33%，对公及私行客户占比仅为 0.67%。

2. 成功发行养老理财产品

2021 年，在党中央、国务院部署和银保监会统一安排下，在建行集团和深圳分行大力支持下，公司积极牵头养老理财产品试点工作，经过一年多努力，公司首支试点养老产品——建信理财安享固收类封闭式养老理财产品 2021 年第 1 期于 2021 年 12 月 6 日正式发行，产品募集金额近 50 亿元，标志着建设银行打造“养老金融生态圈”的征程迈出重要一步。

3. 积极推进住房租赁战略与理财业务的链接

当前国家正在加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，公司依托母行住房金融领域经验和技术优势，加强业务模式创新，使理财投资与住房租赁业务有效链接。通过加大住房租赁供应链证券化资产储备与投资力度，重点布局住房租赁供应链资产证券化业务发展方向，实现投放超过 17.02 亿元，以实际行动助力“居者有其屋”。

（三）金融科技硕果累累

1. 建立大资管家线上化全流程

2021 年，大资管家平台建设已经进入第三个迭代周期，进一步提升系统对业务与流程全覆盖

水平。截至年末，公司共有 774 只理财产品开通在线投资交易，投资部门累积在线执行投资指令 6495 条，累计交易金额达 16,311 亿元，目前在线指令占公司全部指令数量 95% 以上，功能应用已覆盖所有投资部门投资团队。已实现所有非标资产审批与投放的线上化全流程。资产穿透估值方面已实现了 914 只产品的自动穿透。

2. 全面参与集团 IT 一体化工作，管理与赋能并驾齐驱

2021 年度，公司共参与 17 项集团 IT 一体化建设重点任务。在提升科技管理领域，深度应用总行大数据云、全生命周期 IT 管理、非金融资产管理等集团平台，应用系统全部部署于建行云，复用建行云网络资源、灾备能力和运维工具。在科技赋能业务领域，积极参与大资管家系统、并表管理系统、数据应用等任务的推进与推广，加强公司数据治理与效能提升。

五、交银理财

（一）业务实现“十四五”良好开局

2021 年，公司逐步构建“低波稳健型产品 + 区域、策略主题产品 + 现金添利等高流动性产品”的货架体系，着力塑造全能型资管平台。继“中证交银理财长三角指数”、“中证交银理财粤港澳大湾区指数”后，再度发布“中证交银理财长三角 ESG 债券指数”，全力支持和服务国家发展战略落地生根。此外，公司资产投放坚持服务实体经济和国家战略，强化大类资产配置以提升投资交易能力。

2021 年，交银理财统筹推进疫情防控和经营管理，实现“十四五”良好开局。截至 2021 年末，公司发行产品规模 12,247 亿元。按募集方式，公募理财产品 11,542 亿元，私募理财产品 705 亿元；按投资性质，固定收益类产品 11,428 亿元，混合类产品 819 亿元；按运作模式，封闭式理财产品 1,080 亿元，开放式理财产品 11,167 亿元。公司严格执行理财业务与自营业务相分离，理财业务操作与自营业务操作相分离的监管要求。截至 2021 年末，公司总资产 102.06 亿元，净资产 99.29 亿元。

（二）持续提升公司治理水平

2021 年，公司严格按照监管政策和公司治理要求，继续推进和完善在整章建制、IT 建设、风险管控、合规管理等方面的工作。持续推进各项转型发展工作，做好公司治理各项工作。公司坚持把党的领导融入公司治理各环节。公司高度重视并持续推进规章制度建设工作，修订规章制度涵盖公司治理、业务管理、风险管理、内部控制、IT 管理、财务管理、综合管理七大类，基本建立起“业务板块清晰明确、前中后台合作制约、发展风控相互平衡”的规章制度体系。

（三）不断强化科技支撑保障

持续完善 IT 治理，推进 IT 规章制度和流程规范编制工作，并加速推进新一代理财业务平台，

尤其是新组合管理系统、投资交易系统及数据平台三大核心项目以及额度管理和客户管理等两大基础系统的需求自研和实施落地。不断加强系统运维支撑能力建设，完善变更管理、事件管理及问题管理等运维管理机制，搭建公司基础资源配置管理系统，落实应用系统重要性等级保护相关监控、备份及应急预案等保障措施。

（四）持续加强风险管理

以“依法合规、风险管控、服务前台”为风险管理基本原则，严格执行“合规、稳健、平衡、前瞻”的风险偏好，落实母行并表管理要求，持续建立完善子公司逐级管控机制。搭建覆盖市场、流动性、合规、信用等领域的风险管理系统，通过信息化手段强化业务审批、投后管理、风险识别、风险计量、风险监测、风险控制等全流程风险管理。持续推进内部控制、操作风险、案件防控深度融合，促进各项业务稳健发展，强化全体员工内控合规及风险防范意识，防范操作风险事件及案件。推进市场及流动性风险管理，加强对产品利率敏感性、在险价值、久期、杠杆率的跟踪、评估与分析。

对照理财业务监管规定，按照“合规展业、制度先行”的要求，评估现有理财规章制度体系的完备性；梳理规章制度中授权内容，提升制度管理精细化水平。推进关联交易和内部交易系统管控建设，将关联交易和内部交易管理要求嵌入业务系统和业务流程，着力提升管理质效，切实防范风险传染、利益输送和内幕交易。继续推进反洗钱管控措施落地，细化管理制度，优化信息系统，增加人员培训，强健检查监督机制，全面提升反洗钱风险的管控质效。

严格按照《商业银行理财子公司管理办法》的规定，履行受托管理职责，持续严格执行资金、业务、管理、人员、系统、营业场所和信息等隔离措施，切实做到防范风险传染、内幕交易、利益冲突和利益输送，防止利用未公开信息交易。

六、中邮理财

（一）服务实体经济和普惠金融

中邮理财积极支持新能源、汽车、生物医药等国计民生产业，新增投资 444.01 亿元，累计投资 1,412.46 亿元。支持国家区域发展战略，发售 3 期“长三角区域发展”私募理财产品；践行普惠金融，助力乡村振兴，推出惠农系列产品；布局养老金融，参股国民养老公司。累计为客户创造收益约 600 亿元，成立以来非现金类产品加权平均收益率 4.38%。

（二）着力探索创新发展之路

整改转型实现突破，2021 年通过市场化处置、新产品承接及回表等方式加快资产处置，创造性完成老产品原地转型，净值型产品规模增长 60.41%，完成资管过渡期整改任务。投研一体化决策机制不断深化，优化投委会运行机制，全面提升股债、商品、汇率等大类资产配置能力。全年累计新投固收资产 7,458.02 亿元；通过定向增发、行业主题基金和私募股权投资等方式新增

权益投资 237 亿元。“财富 + 普惠 + 特色”的产品布局初步形成，全年发行新产品 212 只，其中创新主题产品 30 只。发行“投资周期型”和“最短持有期型”重点产品，产品规模迅速破千亿；一年以上中期限理财产品规模较上年末增长了 205%；研发指数类、权益类和战略主题类产品，丰富特色产品库。客户管理更加精细，满足多样化的客群需求，针对 VIP 及财私客户、三农客户、代发工资客户、社保及公积金客户、军人军属客户等发行各类型专属优享产品，个人理财客户数较上年末增长 21.85%；公司理财方面，为客户提供个性化专属服务方案，大客户营销取得成效，公司理财规模较上年末增长 148.13%。

（三）严守风险底线

进一步筑牢风控底线，建立全面风险管理体系，按照与母行统一的风险偏好和风险策略，统一风险视图，形成风险可控、运转高效的风险管理流程，持续加强风险监测与处置，积极压降风险资产，风险管理取得实效。扎实推进内控合规管理，优化授权和业务流程。有效发挥审计第三道防线职能，通过多轮内外部审计，查找经营管理中的薄弱环节和风险隐患，促进公司健康稳健发展。

七、光大理财

（一）坚定支持实体经济发展

光大理财秉承“企业主办资管机构”理念，运用全谱系的投融资工具，着眼于企业的全资产负债表，服务于企业全生命周期的多样化投融资需求。

光大理财着力培育自身的股权投资能力，战略配置于新基建和新领域需求、新技术和创新型企业培育、新制造和消费升级蓝图、新价值链整合及企业并购等板块，聚焦优质现金流企业，运用全谱系的投融资工具，服务于企业多样化投融资需求。2021 年，落地公司首支股权投资理财产品“阳光蓝智享 1 期”，首批参与公募 REITs 投资，首批参与北交所“专精特新”企业投资。全年在服务小微企业、支持乡村振兴、发放普惠型 ABS 等方面的新增投放超 250 亿元。全年在新基建、新能源、新技术、新医疗、尖端科技、民生需求等方面的新增投放超过 430 亿元。全年在绿色金融主题债券、支持碳达峰、碳中和等方面的新增投放超 100 亿元。全年在支持浙江共同富裕示范区、粤港澳大湾区等方面新增投放超过 573 亿元。

（二）积极服务国家战略

2022 年以来，光大理财关注新经济、新能源、新基建的投资机会和传统经济、传统能源、传统基建的转型升级，持续加大对实体经济的支持力度，增强在新基建、强民生方向的投融资服务，围绕重点水利和交通运输、新能源等基础设施建设、城市更新和保障房项目建设、汽车等制造业企业和中小微、民营企业融资、居民消费增长等赛道，创新投资模式，加大投资力度。

成立以来，光大理财跟随党和国家的大政方针做部署，加大对国家重点区域建设支持力度，向中西部地区的累计投放达 1500 亿元，累计投资粤港澳大湾区、浙江共同富裕示范区项目超 215 亿元，积极为国家的战略重点区域建设贡献力量。

（三）持续完善产品布局

目前，光大理财的投研覆盖主要分为一级投研和二级投研两个板块。一级投研主要覆盖非标债权、PE/VC、ABS、Pre/ 公募 REITs 等，二级投研覆盖股票、固定收益、量化和衍生品、基金、商品、汇率及海外资产等市场上的大部分主流的投资品种。投研团队不断，研究广度和深度逐渐提高，为产品创设以及投资管理提供有力的研究“后盾”。通过完善产品布局，积极发挥理财子公司作为资本市场资金枢纽的作用。

作为国内银行理财业务的先行者，2021 年，光大理财着力打造“七彩阳光微笑曲线”，发行了抗通胀、乡村振兴、碳中和等多款特色产品；顺应科技发展趋势，创新推出了市场首只数字人民币理财产品；布局推出首只基础设施公募 REITs 投资产品，为投资者开辟了通过专业资管机构参与公募 REITs 投资、分享中国经济发展红利的有效途径。同时，光大理财获批成为国内首批养老理财产品试点机构，充分发挥银行理财优势，为多层次、多支柱养老保险体系建设贡献力量。“七彩阳光”系列产品与特色产品相辅相成，相互补充，为客户提供了丰富的资产配置工具箱，同时也体现了光大理财在财富管理和资产配置业务上的严谨性、专业性和高信赖度。

（四）创新为矛，积极探索

除了产品框架的中轴线——“七彩阳光”系列之外，光大理财注重产品的创新性，紧密追踪社会热点和行业发展动向，适时推出了支持抗疫、薪资管理、儿童成长、卫生安全、数字人民币理财等特色主题产品，首批试水了 ESG 主题理财，参与了所有首批公募 REITs，并被中国银保监会遴选为全国首批理财发行试点机构。

1、养老试点产品创设及推广

养老理财是我国养老第三支柱的重要组成部分。光大理财作为首批四家试点机构之一，在银保监会的指导下，陆续发行“颐享阳光养老理财产品橙 2026、2027、2028”等多款产品。通过长周期的投资策略选择，合理运用养老理财专项风险准备金、平滑基金、减值准备等风险管理措施，穿越周期、熨平波动，突出“长期、稳健、普惠”特性，使广大投资者能够分享资本市场长期发展的红利，实现财富的保值增值，助力推动共同富裕。

2、数字人民币理财产品

2021 年，光大理财抢抓数字化人民币理财发展赛道，率先落地国内首支数字人民币理财产品——阳光金客户专享 B002 号（数字人民币专属），探索数字人民币保值增值理财产品服务之路。通

过设立数字人民币专用钱包、专用户、托管户，打通资金流与信息流，实现数字人民币理财购买，有效解决闲置数字货币的增值需求，增加数字货币在居民、企业及金融机构财富上的应用场景，支撑中国数字经济发展，提升普惠金融发展水平。

3、公募 REITs 理财

2021 年，光大理财积极参与公募 REITs 试点，分别以“战投、网下、网上”三种模式全面参与所有已发行的 11 单公募 REITs，其中 7 单以“战略投资人”身份深度介入，并积极发挥自身全品类资产投资管理优势，多角色、多维度、多阶段介入公募 REITs，锁定项目财顾、管理、托管与投资及 PRE-REITs 阶段的业务机会，打造公募 REITs 全链条的金融闭环。发行全市场首支公募 REITs 主题理财产品，为投资者开辟了通过专业资管机构参与公募 REITs 投资、分享中国经济发展红利的有效路径。

4、碳中和理财产品

2021 年，光大理财顺应低碳发展大趋势，积极践行 ESG 发展理念，升级绿色金融服务体系，推出阳光橙增盈碳中和增强产品，积极布局清洁能源、储能等深度低碳领域以及高碳排放行业中减排潜力较大的上市公司，加强对绿色低碳企业支持。持续关注节能环保、清洁生产、清洁能源、生态环境、基础设施绿色升级以及绿色服务产业，累计投资绿色金融主题债券、中期票据等近百亿元，投资绿色金融、节能减排 /ESG/ 碳中和等相关项目超 90 亿元，为可持续发展贡献了理财力量。

八、招银理财

（一）坚定支持实体经济

招银理财全面贯彻党和国家的方针政策，严格执行监管机构各项规章制度，积极支持民营企业、科技创新、先进制造业，践行绿色金融，落实母行的各项决策部署，将支持实体经济作为工作重心，资产组织和投放重点围绕科技创新、战略性新兴产业、先进制造业的细分领域，以消费升级和绿色环保等为核心的新经济业态及现代服务领域，以交通运输、生态环保、社会民生等服务新市民的基础设施领域，并加强对绿色金融、乡村振兴的支持力度。

2021 年，招银理财通过“战略配售、网下、网上”全渠道、投融资并进方式，实现了国内首批 9 单基础设施公募 REITs 全投资，积极支持国家基础设施建设；先后为深圳国有投资平台鲲鹏资本提供 80 亿元低成本资金支持鲲鹏资本在华为困难之际参与收购荣耀公司股权，支持实体经济、推进深圳国企改革与转型；投资多期深圳市高新投发行的知识产权资产证券化，服务和支持深圳市科技型中小微民营企业，支持中小微企业的转型升级；投资多笔新希望乡村振兴及普惠资产支持证券解决农户发展增收的融资问题，助力乡村振兴。

2022 年，将继续创新业务模式，针对新动能、双碳绿色经济、高端制造、专精特新、产业升

级国企改革、新经济新产业等实体经济领域的客户需求，提供专属化、个性化的金融服务。

（二）持续完善产品布局

2021 年主要围绕“国家战略、政策变化、投资机会、客户需求”四大方向来不断丰富产品策略，完善产品功能，全年共创设 23 个产品系列。为积极应对监管政策变化和理财业务转型，确保老产品和现金产品压降后的资金得到有效承接，即时推出短债（如丰和最短持有 / 滚动持有 / 鑫鼎滚动持有等）、固收+（如智远未来、联合品牌、丰润进取、慧远全球等）、FOF（如货币增强 FOF、多策略 FOF、多资产 FOF、权益 FOF 等）等产品；此外，抓住市场和政策机会推出多个市场首发产品，包括：首批养老试点产品、首只 PR1 非现金和鼎产品，小币种增利产品，目标日期型产品以及首只活钱管家货币 FOF 产品等。截至 2021 年末，招银理财已建成 61 条产品线覆盖现金、固收、固收+、多资产、混合、权益、另类等多个产品类型。

（三）不断加快创新探索

在针对特定客户需求方面，2021 年主要有以下几点创新：

围绕年轻客群，推出零钱理财“朝朝宝”，以低门槛、高收益、强便利、高流动性的创新属性，成为备受客户青睐的“边赚边花”的理财产品。

围绕普惠和养老客群特性，业内首批成立养老理财试点产品，设计简洁适度的收益平滑保障机制、稳健精细的投资策略、高频度的产品分红机制、低廉的费率设计与精细化的流动性管理机制，实现了养老提前规划、长期投资理念落地。

围绕亲子和女性客群，推出包括（1）针对亲子客群的智远未来系列，产品核心特征为教育季分红，满足小学阶段、初高中阶段子女的中短期教育资金规划需求；（2）针对年轻女性零存整取需求，在她享理财场景下，以天添金进取型（相对收益）为基础增加理财定投功能。

围绕高端客群，对于私行客群，2021 年新增创设 5 个金益定制专户子系列，满足客户全风险等级产品配置需求；对于机构客群，通过金石定制专户满足客户投资需求。

（四）切实加强风险合规管理

一是持续完善风险治理体系建设，优化风险偏好，初步建立起全面风险评估体系。二是在新产品和新业务模式创设阶段，风险条线各部门从投资风险、合规风险的角度对新产品和新业务模式进行独立评估并出具意见，确保在新业务开展前进行充分、审慎的评估，并协助完善业务、产品方案。三是投资风险管理方面，建立流动性风险管理方案、单一产品单一信用主体集中度管理方案、股票集中度管理方案等多项专项风险管理方案，持续完善全面风险管理体系。四是完善公平交易管理和异常交易监测机制。五是规范放款、押品、档案、核保管理，优化放款核保管理流程，自建系统管控非标资产从立项、审批到放款、投后的全流程，加强投后预警监测管理。六是法律

合规风险管理，重点加强内幕交易防范、员工合规管理、关联交易管理等，并针对不同类型业务出台标准法律合同文本，提升合同法审效率。

2022 年度，招银理财将围绕“调结构、防风险，补短板、夯基础，抓落地、促提升”的工作思路，区分“基础管理、信用风险管理、流动性风险管理、市场风险管理、操作风险管理、法律合规风险管理、投资能力建设”7 大领域开展风险管理工作。工作重点一是搭建并持续完善覆盖全品类资产的投后管理体系。二是持续完善分层分类的全面风险管理体系。三是加强数据治理及风险系统建设，夯实风险管理的基础，持续赋能业务发展。四是强化风险意识，塑造“稳健、理性、主动、全员”的风险管理文化，在经营中始终坚持风险与回报相平衡的理念，强化“收益覆盖风险”的意识，为投资者创造价值。

九、兴银理财

（一）坚定支持实体经济

兴银理财成立以来，全面贯彻新发展理念，坚守服务实体经济和促进共同富裕的使命，牢记资管初心本源。作为股份行首批、福建省内首家开业的理财公司，管理规模持续增长，截止 2021 年末，管理规模 17856 亿元，较年初增长 3100 亿元，较年初增幅 21%，总体增幅位居市场前列，管理理财规模位于全市场第五、股份行第二。随着业务转型深化，新产品规模已达 16809 亿元，较年初增长 6148 亿元，新产品占比超 94%，转型进度位于同业领先水平。资金投向上，投资债券类资产超 1.2 万亿元，项目类资产超 600 亿元，服务实体经济。

1、加强绿色创新与服务

兴银理财依托母行绿色金融平台优势，全力践行 ESG 投资理念。2021 年，搭建 ESG 评价体系，在 ESG 理财方面持续发力，先后推出首款私募 ESG 理财、首款混合类 ESG 理财等产品，涵盖公募、私募类型。“ESG 兴动绿色发展”成为全市场首支百亿级绿色理财产品，为绿色融资提供更加灵活多样的工具和手段。截止 2021 年末，ESG 理财总规模已经突破 350 亿元，实现跨越式增长。兴银理财致力于通过专业化投资管理，持续打造丰富多元的绿色投资理财产品，与持有人共享可持续发展的投资成果。

2、服务福建高质量发展超越

贯彻落实总书记来闽考察重要讲话精神，畅通储蓄和投资的转换渠道，服务福建高质量发展超越。根据服务福建高质量发展超越行动计划目标，持续推动海峡优选理财发行，优先投资于福建省内优质债权类资产，投资省内重点领域、重大工程、重点主体，让广大投资者得在获得投资收益的同时，分享福建高质量发展红利。

3、服务乡村振兴

创设发行兴银理财乡村振兴系列理财产品，打造服务乡村振兴的普惠型理财产品。兴银理财

乡村振兴固定收益类理财 2021 年 12 月 9 日正式上线，产品结合乡村振兴主题，通过 3 年投资周期的设计协助客户锁定长期收益，并通过产品销售费用折让，支持乡村事业发展。在产品设计上首推季度分红功能，满足客户流动性需求，提升客户服务体验。兴银理财将服务共同富裕作为重大机遇和重大使命，不断增强价值创造能力，服务人民对美好生活的向往。

（二）持续完善产品布局

1、搭建完善的理财产品体系，提高服务实体经济质效

兴银理财成立以来，以客户为中心，持续推进多元产品体系的开发和创新，在投资性质、募集方式、期限类型等方面不断完善理财产品结构、丰富理财产品类型，加强投融资两端需求的匹配。从低风险的现金管理到高风险的权益投资、股权投资，从单一策略到多策略，全产品体系初步形成，能够开展全谱系、多资产、多策略的投资，覆盖货币市场工具、债券、ABS、REITs、项目融资、股票、定增、股权、商品、衍生工具等，通过不断丰富的资产配置，加强组合管理，一方面，拓展组合的收益来源，分享新资产的红利，满足各类客户不同的风险偏好；另一方面，汇集更多长期稳定资金，推动金融供给侧改革，支持实体经济发展。

2、支持绿色金融领域实体经济发展

兴银理财开业伊始就将 ESG 理财定位于公司三大特色理财之一。提供丰富多元的 ESG 金融产品和服务，畅通居民储蓄向绿色投资的转化渠道。ESG 投资能让更多人意识到负责任的社会形象，获得更广泛的社会认同。同时，责任投资的指标与公司绩效呈现正相关性，将环保社会责任等指标纳入投资决策，最终将会获得更安全的长期收益。

随着投研框架搭建巩固、渠道能力稳步提升，兴银理财在 ESG 理财方面持续发力，实现了跨越式增长。先后推出了首款私募 ESG 理财、首款混合类 ESG 理财等产品，涵盖公募、私募类型，总规模已经突破 350 亿元。其中，“ESG 兴动绿色发展”立足绿色产业投资，通过寻找绿色科技产业中的优秀公司，特别是通过科技创新带来明显竞争优势的公司，在承担社会责任的同时把握产业投资机会，产品募集规模超过 130 亿元，成为理财子公司首支百亿元级别的混合类 ESG 理财产品。

3、大力发展含权产品

资本市场的发展已成为推动科技创新、实现低碳经济转型的重要枢纽，而资本市场的发展离不开长期稳定的资金参与。在国家大力发展直接融资、大力发展资本市场的背景下，兴银理财顺势把握投资机遇，积极服务金融供给侧改革，大力发展含权产品，服务直接融资。兴银理财自成立以来全面布局含权产品线，深化投资生态圈建设。持续加大“固收+”、混合及权益类产品创设布局，逐步建立多资产产品体系，包含低波、中波、高波和择机四大产品系列，截至 2021 年末，兴银理财含权理财产品规模超过 3000 亿元。

（三）不断加快创新探索

兴银理财成立两年以来，不断提升资产管理与高质量发展的契合度，坚守服务实体经济和促进共同富裕的使命，业务转型不断向纵深推进，取得了积极的成效。

一是持续创新金融产品，在提升总量增长的同时强化结构优化，不断提升理财产品适配性和竞争力，把服务共同富裕作为重大机遇和重大使命，增强价值创造能力，服务人民对美好生活的向往。

二是提升投研能力和风控能力，加快构建同业竞争中的差异化投研能力，重点加大 ESG 理念及方法的运用，为生态优先绿色发展提供实践。

三是做好理财客户分层分类管理，引导更多客户和资金投向有利于国家经济高质量发展的领域，积极服务科技创新，完善股权业务“募投管退”专业化能力和机制建设，提升资金对接能力。

十、信银理财

（一）坚定服务实体经济

信银理财找准支点、优化机制、依托集团、母子行协同优势，全力发展成为具有核心竞争力、产品种类全、客户覆盖广、综合实力领先的全能型资管机构。同时以坚定的发展初心，心怀“国之大者”，服务实体经济大局，为扎实促进共同富裕做出更大贡献。积极推动将理财业务发展融入国家战略，针对共同富裕、区域战略、乡村振兴、专精特新、绿色金融、养老金融、普惠金融、数字金融、科创金融、开放金融等十大战略方向深入开展课题研究，推动公司内部先行先试，推动研究成果落地。

截至 2021 年末，信银理财管理的资产规模 1.5 亿元。

（二）持续完善产品布局

信银理财以客户需求为中心，全面丰富产品线布局，搭建囊括货币、货币+、固收、固收+、混合、权益的六大产品赛道的产品体系，打造数个千亿规模产品系列，同时积极布局项目类、股权类产品，满足客户差异化的投资理财需求。

截至 2021 年底，信银理财管理理财产品规模逾 1.4 万亿元，其中符合资管新规要求的新产品规模逾 1.2 万亿元，占比由年初的 68% 上升至 90%，净值化转型成果显著。

（三）不断加快创新探索

对标国内外资管行业先进同业，采用全面丰富产品线、紧跟同业、行业首创三种模式，结合产品设计、投资策略、配套服务等维度开展研发创新，以人无我有、人有我优为目标，提升客户体验。

1、绿色金融产品

信银理财多彩象 ESG 固收增强系列理财产品投资于自主研发的“中证信银沿海核心经济带 ESG 优选 100 指数”，是信银理财为践行国家“双碳”战略，立足金融服务实体经济，助力母行发展绿色金融而研发的创新理财产品。产品投资方面，在传统策略基础上，突出绿色低碳环保理念，围绕我国战略核心经济带，聚焦符合绿色产业发展、承担社会责任、内部治理优秀的公司，结合前瞻性市场判断，力争实现超越市场的业绩表现，为推进资管行业高质量发展贡献力量。

2、慈善理财产品

信银理财金睛象项目优选（同富）系列是公司践行国家共同富裕战略，主动承担国企责任，支持慈善事业发展而研发的创新理财产品。该系列首只产品由浙江省慈善联合总会、中信银行杭州分行及信银理财携手共同创设，通过协议约定，将理财到期收益超出业绩基准部分作为捐赠款，由产品直接划付至浙江省慈善联合总会账户，用于开展各类慈善项目和活动，浙江省慈善联合总会开具相关捐赠证明。该系列产品发挥信银理财与母行的协同优势，畅通社会各方参与慈善和社会救助的渠道，是对“慈善 + 金融”新模式的一次积极探索。

3、养老理财产品

信银理财始终坚定将养老金融作为重要的战略布局方向，并已于 2022 年 2 月 25 日正式获批养老理财产品试点资格。信银理财全面推动在“北京、沈阳、长春、上海、武汉、广州、重庆、成都、青岛、深圳”十个试点城市的养老理财产品发行工作。实际上，信银理财是业内率先探索养老投资解决方案的理财子公司之一。截至 2022 年 4 月，已发行具有养老功能的理财产品“信颐”系列，整体规模超 170 亿元，处于同业领先，业绩表现良好。信银理财养老理财产品的发行为中信的养老战略推进了坚实的一步。

（四）坚定践行消费者权益保护责任

信银理财坚持把投资者放在最高位置，积极践行尊客文化。作为行业内首家单独设立消费者权益保护部门的银行理财公司，信银理财一是品牌化开展“中信理财健康投资者百场万里行”主题活动，计划通过五年时间，面向全国百余个城市，开展主题投教活动，无差别向投资者宣传行业资讯、理财知识等，培育投资者长期、健康的投资理念，目前活动已行至第三年，累计辐射数千万投资者。二是创新投教形式，打破传统银行投教生硬呆板的形式，以喜闻乐见的形式组合推出长漫、视频等投教资讯，提升投资者对“净值化”的认识。三是充分利用互联网平台，筹备开设抖音、视频号等账号，搭建投教服务传播矩阵，建立与客户有温度的交互机制，实时回应客户对“净值化”的关切。四是坚持线上线下投教双结合，编写《理财知识学习读本》，打通投教服务“最后一公里”，搭乘“万里行投教活动”，将理财知识读本送进千家万户，百姓身边。五是抓住年度“315”活动及 9 月“金融知识普及月活动”，开展系列主题投教活动，向投资者宣贯

监管政策、理财知识、投教资讯等。

信银理财以持之以恒、久久为功的信念，五维并举提升投资者对理财产品净值化的认识，打破对产品“刚兑”的理念，在 2021 年人行首次对理财子消保自评估中，获得 A 类评级，名列行业前茅。

十一、平安理财

（一）整体实力稳健发展

截至 2021 年末，公司管理规模 8,720 亿元人民币，理财规模增速稳居市场前列。开业不到两年，平安理财多次获得银行理财“金牛奖”、资管“金贝奖”等行业重头奖项，在普益标准 2022 年 1 季度全国性银行理财能力排名中升至第 6 位，逐步探索出一条以“专业创新为特色，以稳健合规为基础”的差异化发展道路。

（二）坚定支持实体经济

平安理财持续遵循国家宏观经济发展趋势和产业政策，坚持服务实体经济目标，提升资金配置能力、拓展投资渠道、缩短投资链条，支持国家宏观调控和资本市场高质量发展，2021 年全年累计为实体经济提供近 2600 亿元资金支持，范围涵盖普惠金融、绿色低碳以及供应链、基础设施、城市公用事业等国家战略基础领域，为重点产业注入金融“活水”。公司自 2020 年 8 月成立以来，累计向粤港澳大湾区企业提供逾千亿元的投融资服务，服务大湾区建设。

（三）持续完善产品及投研体系

平安理财围绕居民理财“低波动、低风险、稳定收益”的投资需求，打造了涵盖现金管理类、固收类、含权类等在内的全产品体系。其中，固收类产品着力创设新发纯债产品，含权类产品以绝对回报策略为主导，在市场波动环境下为客户提供更多稳健选择。

投研方面，平安理财构建了以大类资产配置为核心的投研体系。在研究端，覆盖宏观政策研究、大类资产配置等领域，为未来碳中和、养老主题等新兴领域布局积蓄能量；在投资端，打造多资产配置平台，通过量化模型和主观分析相结合，采用组合构建模型，为各条产品线提供动态的资产配置指引。平安理财深度整合投研体系，通过统一大类资产配置框架、统一策略库管理、统一资产投资管理、统一研究、统一评价、统一数据 6 项举措打造多资产配置平台，提升多资产多策略配置能力。

（四）布局绿色金融和 ESG 投资

平安理财积极响应国家“双碳”战略，在中国平安和母行平安银行绿色金融工作体系指引下，践行金融助力“双碳”目标的发展方向，积极布局绿色金融和 ESG 投资，2021 年全年支持绿色

金融和 ESG 投资近 130 亿元；同时将绿色金融和 ESG 产品纳入整体规划中，积极研发 ESG 相关主题产品。

2022 年 1 月，平安理财“智享 ESG 日开混合类净值型理财产品”正式上市，该产品权益投资所采用的评价体系综合了市场上两大 ESG 数据库，即平安集团 CN-ESG 数据库及嘉实基金 ESG 数据库，通过平安集团金融科技优势及嘉实基金主动投研的两大优势互补，搭建了市场领先的 ESG 研究框架；同月，平安理财与中债金融估值中心联合发布“中债－平安理财 ESG 优选绿色债券指数”，这也是理财行业发布的首支融合“绿色金融”与“可持续发展”双主题的债券指数。该指数的推出将有助于多角度挖掘国内优质绿色资产的长期投资价值，为国内外投资者提供投资决策参考的同时，助力中国绿色企业发展。

（五）积极落实消费者权益保护

平安理财高度重视金融消费者权益保护工作，严格依据消保有关法律法规、监管规定，积极落实金融消费者权益保护工作要求，建立消保相关制度和相关岗位，推动独立客服热线建设，从机制、人员、平台等方面保障消费者权益保护落地，有效提升公司客户服务能力。

在投资者教育方面，平安理财以客户为中心，站在消费者角度，结合对理财知识掌握程度不同的“小白”、“进阶”、“高阶”客群，在其买理财前、持仓、到期等全流程环节，以公司微信公众号为主要平台，打造多档栏目，生产并输出丰富多样的理财知识，包括但不限于理财基础知识、财商教育、科学的理财方法、资产配置等内容，以更生活化、场景化、生动有趣、通俗易懂的形式展现，帮助投资者正确认识理财，理性理财，更好的保护消费者自身权益，陪伴投资者在净值化时代共同成长。

十二、华夏理财

（一）坚定支持实体经济

公司贯彻 ESG 理念，全面融入经济社会高质量发展进程，在固定收益投资领域，大力引导理财资金投入重点区域基础设施建设领域，支持区域经济发展，在权益投资领域，积极探索理财资金投入“专精特新”企业股票股权，支持科技创新和绿色发展。

（二）持续完善产品布局

公司坚持“需求导向、满意第一”，创造“优质服务、卓越价值”，产品体系规划理念“1357”，即一个中心—以客户为中心，三类产品服务—标准化管理产品、定制化理财产品以及理财顾问和咨询服务，五层投资需求—灵活便利、保值增值、财富积累、安心养老以及社会责任（ESG），七大系列产品—现金管理类、固定收益类、权益类、商品及金融衍生品类、混合类、百岁人生系列以及 ESG 系列。截至 2021 年末，公司管理的理财产品规模 6,100.54 亿元，较年初增长

215.46 亿元，增幅 3.66%。

（三）不断加快创新探索

公司追求创新发展，通过把握客户需求变化、市场趋势演绎和技术迭代升级，有针对性开展产品和服务创新，实现理财业务的可持续发展。目前公司在产品体系创新、销售渠道创新、投资策略创新、组织架构创新等方面均开展了有益探索，得到了市场验证，积累了成功经验。

十三、浦银理财

（一）坚定支持实体经济

1、满足融资需求、提供避险服务

投资长三角区域信用债 586.74 亿元；承销全市场首单长三角一体化主题金融债；办理长三角票据再贴现 35.42 亿元，服务 221 家小微、民营企业。

与长三角区域企业客户交易 20 亿美元。为 94 家长三角企业和同业客户提供 LPR 利率避险交易支持。落地上港、上汽、建工等上海国资企业员工福利计划。

2、推进大湾区对公融合

发挥与同业客户的资源互补优势，围绕企业客户全生命周期，提供银行投商行业务、券商资本市场业务等“股、债、贷”一揽子服务，最大化发挥金融机构平台合作价值。

3、助力浦东引领区建设

与上交所签署专项合作备忘录，支持参与上海国际金融资产平台建设。配合落地全市场首单全球通外币回购业务。

（二）持续完善产品布局

在产品布局方面，截至 2021 年 12 月 31 日，我部已布局“日、鑫、悦、益”四大类产品体系，“日”系列主要为现金管理类产品，规模 3669.17 亿；“鑫”系列主要包括季季鑫、月月享盈定开，规模 2,330.62 亿；“悦”系列主要包括悦盈利定开，规模 2,245.49 亿；“益”系列主要包括益添利、天年优享、益丰利、益升利，规模 1,107.25 亿。

在理财规模方面，截至 12 月 31 日，我行理财产品余额 10,896 亿，完全符合资管新规的理财产品规模达 9618 亿，较年初增长 3,083 亿，占比 88%，较年初占比提升 36 个百分点。截至 12 月末，与主要同业股份制银行相比，我行表外理财产品规模排名第四，新产品规模排名第六。

（三）坚持风险合规底线

浦银理财加强内控合规体系建设，不断深化“内控合规管理建设年”各项工作持续深化子公司内控合规风险体系，对标同业理财公司运作管理模式，形成法律合规、项目评审、风险管理三个板块，按照职责分工有序推进子公司制度体系、流程嵌入、系统建设等各项工作：一是打造合

规嵌入业务流程：为保障子公司产品有序迁移，制定存量迁移产品全流程合规评价要点表，建立“产品和资产穿透核查、业务与合规两道把控”的迁移审核机制等；二是驱动制度建设赛道，下发子公司开业后首批签发制度清单并修订完善风险合规开业后首批下发制度，打造制度闭环落地机制；三是推进数字风控建设，持续优化反洗钱数据质量标准和客户交易查询模块，评审系统加载行内中央评级引擎以及合同系统、风险系统等；四是定期下发风险合规提示及法律合规简讯，强化员工合规经营意识与合规文化理念。

（四）完善科技系统建设

2022 年，是浦银理财诞生的元年，科技系统的建设在开业之初已经放到了非常重要的位置。截至目前已投产 26 个业务系统，另有 6 个在建业务系统。公司内部已经完成了基金投资投研系统、债券信用评级系统等系统的建设并以落地运行。

十四、杭银理财

（一）整改工作顺利收官

杭银理财平稳有序推进资管新规转型，实现待整改存量产品、母公司管理产品双清零，符合资管新规要求的净值型理财产品比例达到 100%。截止 2021 年末，杭银理财管理产品规模达到 3067 亿元，服务理财客户数超过 126 万户，累计为客户实现财富收益 117 亿元。

（二）持续完善产品布局

杭银理财以固定收益类、混合类产品为载体，以客户和市场为导向，在让百姓“物质日益富足、生活日益精彩”的幸福愿景下，设立以“日·益·丰·越·精·彩”为核心的“幸福 99·六合”产品体系，分别对应“日合”一现金管理类、“益合”一开放式固收类、“丰合”一封闭式固收类、“越合”一混合类、“精合”一权益及另类、“彩合”一私募类六大产品类型，通过资产类别配合客户体验及风险匹配，力争打造风险收益特征鲜明、具有阶梯层次的产品体系。

（三）逐步搭建多元销售体系

杭银理财着力搭建多元销售体系，积极拓展行外代销渠道，当前代销机构类型覆盖股份行、城商行、农商行、民营银行等，逐渐搭建起多元化的销售渠道，区域立足长三角、辐射全国。

十五、徽银理财

（一）聚焦资产投放，支持区域经济发展

1、精准支持实体经济发展

2021 年，公司理财资金投资资产余额 2327.90 亿元（穿透前），其中：债券 1119.74 亿元，同业存单 296.52 亿元，非标资产 145.37 亿元，资产管理产品 686.23 亿元。资产投向主要在安

徽省内，切实降低省内企业融资成本，优化企业融资结构。

2、共建科技创新高地

公司依托合肥“综合性国家科学中心”定位，充分发挥区域内产融合作的優勢，与中科大、科创企业等机构共同搭建产融研合作平台，聚焦长江经济带和长三角一体化发展战略布局，围绕“芯屏汽合”现代科技产业体系，优化资产投资结构、丰富理财产品谱系、配设金融服务方案、构建科技创新生态合作联盟，致力为长三角地区打造世界级产业集群，向数字化、网络化、智能化加速发展提供金融动力。

3、支持长三角一体化发展

公司积极响应国家释放有效投资需求的号召，配置投资资源，支持安徽乃至长三角地区的重大项目建设。2021年，公司投向长三角地区资产余额共计874.3亿元，其中2021年新增投向长三角地区资产共计623笔，为306家区域内企业提供超过660亿元的融资服务。

（二）丰富产品谱系，服务居民财富增长

1、实现存量产品“无感压降”

开业以来，公司积极落实资管新规过渡期整改要求，做好存量产品的压降和相关资产承接工作。2021年，公司以“防范处置风险、客户影响最小化”为原则，通过产品移行和资产承接，协助徽商银行压降1300余亿元存量理财产品，顺利完成监管要求。

2、稳步提升产品规模

公司坚持以投资者利益最大化为出发点和落脚点，依托在固收类、非标类资产领域积累的投资经验，稳步提升产品发行节奏。募集资金全部来源于居民个人及企业客户，分布在北京、江苏、浙江、安徽、广东、四川等地，其中长三角地区客户募集资金占比超过90%，体现了徽银理财立足安徽，满足长三角地区居民财富增值需求的经营理念。

3、不断丰富产品谱系

2021年，公司以具有传统优势的固收类产品为基石，在产品运作模式、投资起点、投资期限、风险等级等维度进行多样化设计，不断丰富公司理财产品谱系，满足居民对期限、收益的差异化需求。一方面，加大含权益类资产的产品开发。另一方面，加大短期限产品线布局，补足短期产品空白。同时，优化产品形态，提升长期私募产品销售率，开发了周期分红和定期还本分红等定期分配型理财产品，提升长期私募产品销售率。

（三）建立线上线下的立体化销售网络建设

公司积极拓展外部代销渠道，推进公司覆盖省内乃至全国同业机构、线上线下的立体化销售网络建设，目前已与百信银行、无为村镇银行、富民银行等机构深入开展代销合作对接，积极吸

引域外长期稳定资金，精准支持区域经济发展。

十六、南银理财

（一）坚定支持实体经济

南银理财积极践行金融责任，助力社会融资成本下行。发展直接融资是整个金融体系的任务，能够有效降低企业的融资成本，提升实体经济的活力。从数据来看，南银理财债券投资加权票面利率为实体经济让利近 100 个 BP，有效支持实体经济的发展。

1、聚焦“三农”问题，多点攻坚支持乡村振兴

南银理财通过落实理财资金投向乡村产业发展、城乡交通一体化建设、农民稳收增收等多个重点领域，大力支持乡村振兴，在金融支持农业农村现代化建设、推动乡村振兴战略实施方面具有良好的示范效应。2021 年，多次参与诸如 21 东台国资 PPN001（乡村振兴）等乡村振兴类债券，合计落地规模近 5 亿元，助力国家乡村振兴战略实施。

2、助力“绿水青山”，积极推动绿色金融发展

南银理财积极通过债券投资支持经济结构转型升级，助力国家实现“碳达峰、碳中和”目标。积极支持国家绿色经济发展，多次参与绿色债券的投资，如 21 苏科技城 MTN001（绿色）、21 太湖旅业 PPN001（绿色）等。积极探索并支持新型绿色债券的发行，先后参与了碳中和债和可持续发展挂钩债券，如 21 德清交通 PPN002（碳中和债）、21 电网 MTN005（可持续挂钩）等，助力碳密集企业减排降碳、绿色转型，提升发行人可持续发展能力，为碳密集、高环境影响行业提供转型升级资金。

3、加大产业债投资，满足企业融资需求

南银理财积极支持产业类优质企业投资力度，支持信用优良、经营稳健，对产业结构转型升级或区域经济发展具有引领作用的优质企业的直接融资。2021 年，加大产业债的研究和投资力度，扩大产业债主体的入库数量，全年新增产业债入库 400 余只，多次参与投资山东钢铁、中国化工等企业的债券投资，助力实体经济发展。

4、心系民营企业，主动扩大金融支持力度

南银理财通过理财资金投资可转债，加大对民营企业直接融资的支持力度，拓宽企业的融资渠道，提高直接融资比例，改善融资结构，扩大企业在资本市场的知名度和信誉度，从而树立企业良好的市场形象。

5、创新产品投资，有效服务国家重点战略

作为国内全新的金融投资品，基础设施证券投资基金 REITs 既能有效盘活基础设施存量资产、拓展基础设施投融资渠道、引导中长期社会资金投资基础设施建设，又为投资者提供了除传统债券、股票之外的投资品类选择，使更多投资者能够享受基础设施建设带来的红利。积极参与了包括华

夏越秀高速 REIT 和建信中关村 REIT 等多只产品，积极探索服务实体经济的新路径。

（二）建立全生命周期产品线

2021 年，南银理财发展持续走在市场前列，完成了产品移行的工作，成为市场第一家完成产品移行的理财公司。同时，南银理财产品体系布局与创新紧跟投资者需求和行业发展趋势。公司打造了风险收益特征鲜明、具有阶梯层次的货架式产品体系：以固收类产品为基石，2021 年重点推动固收+、混合和权益类产品的布局和发行，搭建了股债混合、偏股混合、权益指数增强等公募产品体系，更好地满足高净值、私人银行客户的投资需求；同时为支持国家重点产业领域发展，推出多款主题型产品。截至 2021 年末，南银理财管理理财产品总规模 3,271.07 亿元，较上年末增长 532.77 亿元，同比增速 19.46%，净值化率达 100%。

（三）构建 1+N 渠道销售体系

规模是理财公司的生命线，2021 年积极落实“1+N”渠道建设，全力冲刺规模增长，确保理财市场份额。一方面，行外代销渠道拓展实现重大突破，截至 2021 年末，已准入行外代销合作机构 48 家，已签约行外代销合作机构 38 家，年末行外代销机构合作规模超 100 亿元，合作机构类型包括股份制银行、城商行及农商行等。另一方面，直销系统建设稳步开展，三季度直销业务柜台系统已上线，顺利落地直销业务。

十七、苏银理财

（一）高效服务实体经济

苏银理财深耕经营区域和特色业务领域，完善投研联动机制，强化研究成果转化，加快建设覆盖货币市场工具、债券、非标、股票、非上市企业股权的多资产、多策略大类资产配置体系，在满足实体企业融资需求的同时有效获取优质资产。坚守金融为民初心，制定《苏银理财积极应对疫情影响服务实体经济高质量发展行动方案》，以机制建设为保障完善服务实体经济工作体系；以投资研究为支撑打造全面金融服务体系，以重点领域为抓手提升服务实体经济质效，强化重点领域金融支持，全力做好金融服务疫情防控和经济社会平稳健康发展工作，全力支持企业复工复产复市，坚决助力打好打赢疫情防控的保卫战、总体战、阻击战，多措并举履行企业社会责任。

（二）践行绿色金融投资

苏银理财紧跟国家政策导向，对公募 REITs 等新型投资工具加大投研投入，打造上市公司全生命周期投融资服务能力，综合运用多种投资工具持续加大对小微企业、绿色双碳、乡村振兴、专精特新等领域的支持力度，提升服务实体质效。

（三）积极投身公益事业

苏银理财心系社会公益，持续关注弱势群体和社会发展，成功发行公益理财产品，募集资金2.4亿元，按募集金额0.1%/年计算捐赠善款金额，善款主要用于南京市社会儿童福利院部分教育项目支出，并与南京慈善总会建立帮扶长效机制。后续还将与更多慈善组织建立帮扶长效机制，凝聚帮扶合力。

第十一章 领先特色

银行理财公司已逐渐形成鲜明的发展特色。在共性特色方面，各银行理财公司产品线布局日益完善、投研一体化向纵深推进、风险内控能力不断强化、客户陪伴逐渐精细化、数字化转型持续深化。在差异化特色方面，中银理财秉承母行全球化传统优势，在外币、跨境领域保持行业领先；农银理财秉承了母行文化和使命，将三农和县域客户作为重要的服务对象，把服务乡村振兴作为重要的战略特色；光大理财、信银理财、平安理财协同领域广泛、协同效应显著，成为最重要的差异化竞争优势；华夏理财积极践行ESG投资理念，已经成为国内资管行业ESG投资的领军机构。

一、工银理财

（一）长期稳健的自主投研能力

工银理财持续营造了“勤勉、专业、规范、互信、协作、高效”的投研文化，不断强化大类资产配置能力和多元策略投资能力双轮驱动的投研体系，凝聚了跨专业、跨组别、跨部门的投研协同合力，形成了“用投资引导研究，用研究驱动投资”的良性循环和互动氛围，投研一体化进一步纵深推进。通过股债联动、投贷联动等方式加强金融支持，为实体经济提供差异化、多元化、高质量的融资服务模式。

（二）丰富完善的产品线布局

工银理财以客户需求为导向，以“做稳现金、做大固收、做强混合、突破创新”为主线，打造了以现金管理、“固收+”、多资产组合、另类为基础，权益、量化、跨境为特色的“4+3”全谱系产品体系，实现了T+0至7年以上所有主流产品期限的全覆盖，为投资者提供一站式、全方位、多维度、全资产类别的资产管理解决方案。

（三）全生命周期的客户陪伴服务

工银理财积极推动由“做业务”向“做客户”转型，致力于打造集金融服务、信息服务和生活服务于一体的综合金融服务模式。在集团协同做好产品营销推广、销售督导、培训赋能等重点工作的基础上，从客户需求出发提升市场竞争力，做好客户分层和客群分析，提升产品和服务供需匹配度。定期提供市场研判和政策分析，坚持做好投资者陪伴工作，逐步做好预期引导，及时回应市场关切，切实提升客户投资体验。

（四）扎实可靠的风险防控能力

工银理财始终秉承系统观念、底线思维，严格遵循“主动防、智能控、全面管”的风险治理路径，建立全面风险管理体系，充分发挥前中后台、三道防线合力，坚持做风控有效和合规有力的标杆

理财公司，统筹发展和安全，用高质量风控助力高质量发展。

（五）高效自主的金融科技水平

工银理财顺应数字经济发展要求，坚持“科技赋能、价值创造”战略导向，积极推进数字化转型，聚焦核心模块加快重点系统功能研发，推动业务模式创新、流程重塑、领域拓展，促进金融科技全面赋能产品营销、投资研究、风险控制、运营管理及客户服务等全价值链。

二、农银理财

（一）坚持政治责任、服务国家战略

“服务乡村振兴的领军银行”与“服务实体经济的主力银行”是农业银行两大定位。作为农业银行的全资子公司，农银理财秉承了母行文化和使命，坚定贯彻落实国家战略，承担更多责任。一是立足农行特色，打造服务乡村振兴的理财公司。作为农业银行的全资子公司，农银理财一直将三农和县域客户作为重要的服务对象，把乡村振兴等特色产品作为重要的战略特色。截至2021年末，乡村振兴特色产品规模近500亿元，农行县域客户持有产品规模约9000亿元。二是践行绿色发展理念，提升绿色投资能力。产品端，业内率先引入ESG理念，推出ESG主题理财产品。投资端，基于国际资管行业的绿色投资理念，以自身强大投研和风控能力为基础，设置专门团队，加强绿色低碳行业和ESG债券投资研究，重点投资绿色债券、绿色资产支持证券等绿色债权类资产。三是积极创新业务模式，着力服务实体经济。积极通过理财资金支持实体经济，截至2021年末，信用债投资余额超过6000亿元，理财融资业务累计投放近千亿元，有效满足了实体企业多元化融资需求；积极融入资本市场发展，通过项目定增、专户打新等方式，持续支持符合经济转型升级的优质上市企业融资。

（二）坚持稳健经营，践行“人民金融”

一是坚持正确的价值观。在迈向共同富裕的道路上，商业银行作为我国金融体系的基石，银行理财有责任继续为广大居民在基本储蓄与专业投资之间找到更加多样化、更加符合风险偏好的投资选择，助力居民财富保值增值。只有坚持“稳健守护价值”，努力管好客户的“钱袋子”，才能让广大人民群众相信银行理财，进而才能不断强化我国以银行为主体的金融体系信心。作为党领导的国有商业银行，农业银行始终坚守“人民金融”底蕴，作为农业银行的全资子公司，农银理财也始终秉持着母行“诚信立业，稳健行远”的核心价值观，从客户利益最大化出发，坚持稳健经营风格，依托专业的运营管理和团队保障，最大限度保护客户资金安全，增强客户的安全感、幸福感。

二是构造审慎稳健的投决体系。农银理财始终坚持审慎稳健的风险偏好，在坚实的投研基础上，成立之初就建立了集体决策的投决体系：公司高级管理层投资决策委员会按季召开会议，审议下

一阶段投资策略，产品、营销、研究、投资、风控等前中后台部门共同参加；在季度会议之间，公司总裁每月召开策略讨论会，对季度策略观点进行回溯并视情况调整；遇有重大突发事件，会临时加开会议专题讨论，确保理财投资始终适应最新宏观与市场形势变化。

三是搭建了全流程、嵌入式的风险管理体系。在坚持农银集团一体化风险管控要求的前提下，农银理财风控部门投前参与各项业务准入管理决策，投中按权限对业务进行审查审批，投后与前台部门共同开展每日监测，发现风险及时处置。此外，农银理财还在业内率先建立了管营分离、全程监督的理财投资合作机构管理机制，合作机构的准入、使用、监督分属不同的职能部门，既能充分发挥合作机构“外脑”作用，又在制度流程上防范风险隐患。

（三）坚持专业运作，推动业务高质量发展

在投资理财这一高度专业化领域，农银理财始终坚持“专业驱动成长”，通过专业的人才队伍、专业的投研体系、专业的创新模式，着力提升自身投研和产品研发能力，通过灵活的投资策略和科学的资产配置，畅通社会资金循环，在投资端引导更多资金投向实体经济，在产品端为广大客户创造稳定的投资收益，让资金供需两侧的客户群体共同分享中国经济高质量发展的红利。

首先，在投研能力方面，农银理财已初步建立涵盖“宏观－策略－行业－标的”自上而下的、定性与定量相结合的研究体系，在宏观策略层面把好方向与大势，在中观行业层面判断景气度与情绪，在微观标的层面实行分级名单制管理，相关市场研判、制度规范、准入名单等均以高级管理层投资决策委员会的形式议定并由各部门执行，投资部门严格在白名单范围内按相应限额进行投资。其次，在产品研发方面，农银理财在原“6+N”产品体系基础上，于2022年形成了“六心”产品品牌。具体而言，根据理财主打固定收益类产品的业务特点，对原“6+N”产品体系中的“6”进行了再优化、再提升：安心（现金管理类及纯固收）、匠心（固收增强）、同心（混合类）、恒心（权益类）、精心（商品外汇衍生及另类投资类）、顺心（养老类）等六大类产品，品牌定位更加清晰，旨在实现“闻名识产品”，即客户从“农银六心”的名称上，就可以初识产品的投资类型与风险等级，进而根据自己的风险偏好和风险承受能力进行选择。

三、中银理财

（一）跨境金融行业领先

2021年度，中银理财秉承中国银行全球化传统优势，在外币、跨境领域保持行业领先。中国银行在海外深耕多年，规模与经验均在中资中处于领先地位，为中银理财发展跨境资管业务提供了机遇。中银理财顺应国家鼓励跨境投资趋势，积极把握金融开放机遇，为理财投资者提供全球化资产配置和全球化客户服务。抓住市场双向开放契机，服务人民币国际化和资本市场开放，研发多币种、多策略的跨境产品，满足客户全球资产配置需求，打造具有中行特色的跨境资管专业

品牌。2021 年末，公司受托管理外币产品规模超过 430 亿元，外币、跨境业务规模保持行业第一。

（二）代销渠道拓展取得突破

2021 年度，中银理财在满足母行渠道的客户理财需求的同时，大力拓展第三方代销渠道。公司践行“依靠但不依赖母行”的发展思路，主动拥抱市场竞争环境，是四大行体系中最早走出去拓展代销渠道的理财子公司。中银理财将行外代销渠道定位为除母行渠道外的重要规模增长点，通过满足各家代销渠道全方位市场化服务要求，快速提升市场化渠道拓展和服务能力，从而锻造出独立拼抢市场份额的竞争能力。

截至 2021 年末，已实现在交行、招行、浦发、民生、广发等 11 家行外机构上线，外部代销总规模超过 1400 亿元，较年初增长超过 1300 亿元，代销渠道拓展成效显著。

四、建信理财

（一）完善的运营业务赋能全流程

以业务流程为中心构建六大扁平化、赋能型业务团队，分别包括估值核算、清算划拨、信息披露与参数管理、监管报表与登记、押品管理、运营监管管理。在产品发行前准备阶段，需要进行产品申报登记、产品托管户、募集户、清算户等相关账户开立、产品参数设置；在产品存续阶段，需要进行产品募集、申购、赎回、兑付、投资等日常资金清算、估值核算、TA 管理、信息披露、理财登记、监管报表报送；在产品兑付阶段，需要进行资金兑付、账户销户、信息披露、理财登记等操作。

（二）全面的风险管理为业务保驾护航

将风险管理重点工作列入公司工作要点，将重大风险事件的化解与处置纳入决策事项清单，公司党委和董事会定期听取风险偏好汇报、全面风险管理工作报告。截至年末，公司各类监管指标和集团风险偏好指标全部达标，其中风险资产率为 0%；非标债权资产占理财产品净资产比率为 6.05%，远低于 35% 的监管上限指标；净资本与风险资本的比例为 585.66%，远超不低于 100% 的监管要求。

持续完善公司防范化解重大金融风险工作机制。成立公司防范化解重大金融风险领导工作组，制定公司防范化解重大金融风险的工作方案，包括服务实体经济、优化资债结构、防范业务风险、交叉性金融风险等六大方面 48 个子项，深入传导集团风险偏好，稳妥落实房地产等重点领域政策要求，严密防范处置化解过程中的次生风险，强化稳健经营、智能风控和数字合规能力，精准有效处理好稳增长和防风险的关系，满足经济高质量发展要求。

（三）探索新模式践行社会责任

打造“惠民鑫”普惠理财品牌，发行乡村振兴相关主题理财产品。全年产品端支持约 192 亿元，

其中“惠民鑫”系列产品是公司落实“三大战略”、加快普惠金融发展、让利于民的战略性产品，具有较强市场竞争力及品牌认可度。支持县域经济发展，优先乡村振兴概念资产配置。全年资产端投资配置约 406 亿元，充分发挥资产配置能力在支持县域经济发展中的作用。

五、交银理财

（一）产品精细化管理

一是继续完善产品货架。在产品策略和产品特色方面持续创新，对落实国家战略的产品加大研发力度，对产品货架体系加强统筹规划，以有序的产品体系支持公司集约化发展。二是持续提升产品功能，不断提升客户体验，构建功能特色的差异化竞争力。三是完善产品评价机制，为检视产品绩效、开展同业比较、明确产品定位提供有效参考。

（二）投资管理能力提升

一是持续加强投研能力建设，深入贯彻落实国家十四五规划和二〇三五远景目标建设，紧跟中央经济工作会议各项要求。二是完善大类资产配置体系。形成战略资产配置到战术资产配置、大类资产配置到具体标的配置的有效链接机制，优化高波动资产与稳健收益资产的配置比例。三是坚持金融服务实体经济，加大对制造业和科技企业的支持力度，支持专精特新中小企业融资需求。四是在国家重点战略区域和领域持续发力，以深化供给侧结构性改革为主线，为区域内实体企业配套专业化、差异化的服务。

（三）聚焦数字化转型

持续完善信息科技制度，加快自主研发能力建设，聚焦数字化转型目标，加强应用系统建设，全面推进数据治理及数据平台、数字化风控领域系统、投研一体化平台项目的建设，加快实现数据的集中化和标准化，场景的智能化和自动化，进一步提升系统安全运维支撑能力。

六、中邮理财

（一）公募化投研体系建设达到理财子先进水平

全力推进投研一体化建设，形成专业规范的投研框架、科学流畅的投研流程，落实投资经理负责制，加快布局多元化品种投资，通过债券、存款为基本盘做好“固收”，基金、权益、非标为辅做好“+”资产配置，建立股票直接投资能力，健全全品种直接投资能力，提升发展潜力及竞争力。

（二）高标准风险内控体系处于理财同业第一梯队

搭建产品为中心的投资风险管理体系，构建业绩量化评估与风险量化评估为两翼的产品全面计量与管理体系，完善投后跟踪评价机制，强化资产集中度管理，新产品保持零不良，未发生重

大风险事件，全面落实监管要求，合规体系基本健全。

（三）平稳、效率、集约的运营支撑体系高效赋能

形成产品运营、数据治理、产品估值、信息披露全生命周期的集中运营体系，规范交易和流动性管理，连续两年银行间市场交易量位列前三，保持理财公司第一。

（四）“数智一体化”IT 规划

专业化资管 IT 队伍加速蜕变，先行制定“数智一体化”IT 规划，加快投研、交易、风险、产品、运行、综合端赋能，全线作战，加快组建“自有 + 总行 + 外包”三位一体的 IT 人才队伍，优选行业资管 IT 人才。

（五）高标准市场机制日益健全

中邮理财对标资管行业先进实践，通过三年时间，从机制、人才、文化体系切入，搭建市场化人力资源管理框架。建立 MD 职级体系、畅通干部能上能下渠道、建立市场化绩效考核体系、薪酬分配与考核结果强链接，打造内部人才市场，逐步统一思想，将管理文化向市场化、绩效化转变。

七、光大理财

（一）内外协同

光大集团为各分行、各子公司之间提供了良好的信息交换机制和交流平台，协同效应明显。集团内部畅通的信息交流路径为光大理财提供了更多的业务机会，光大理财多次与各地分行进行项目合作，为实体企业纾解融资困难。同时，光大理财也在不断拓宽合作伙伴关系网络，探索多方共赢合作模式。

（二）科技引领

金融科技板块工作一直是光大理财过去以及未来几年的战略重点之一，目前，光大理财的在用系统包括资产管理系统（SAMS）、jupyter 数据管理系统等。尽管成立时间不长，但光大理财非常重视底层数据治理以及自研系统开发，认为数据质量是投资管理和研究的根基，因此，尽管研发周期长、投入大，光大理财依然坚持自主研发路径，以期保持理财业务的“科技独立性”，强化风险隔离。此外，光大理财还积极探索与业内金融科技公司的合作机会，取其精华，借助优秀的外部投研平台，为投资经理决策提供更多的支持。

（三）强化风控

光大理财具有高效完备的风控体系，理财业务实行 4 级审批制度，包括各级有权审批人、标准化属性投资决策委员会、高管管理层投资决策委员会、董事会风险管理委员会。对于标准化业

务和非标业务进行差异化管理，前者进行“池”管理，严格把控“入池”和“出池”流程；后者实行“投决模式”，逐笔审批。在客户选择、合作伙伴选择、投资区域选择、投资行业选择方面均有相应的风险评估模型，风控过程严格覆盖投前、投中、投后各个环节，进行风险排查、风险预警、违约处置、定期进行压力测试并出具风险评估报告，严格把控好风险线。

八、招银理财

（一）科技与业务深度融合

1、新一代合规风控系统。利用批流融合数据处理、多层次数据存储架构、读写分离、Hash分片技术，对各资产品种要素数据的梳理补录及交易环节的整合衔接，抽取、清洗、加工并整合了各资产类型的风险因子数据且打通了系统对各类资产的兼容功能，实现了覆盖全资产品种的合规风控功能。

2、大鹏数据平台。基于E-R建模与维度建模的方法论、事实表、维度表插拔式组合的方式，快速实现各类数据应用及数据分析需求；同时利用机器学习、数据挖掘、知识图谱等金融科技技术，构建了产业链图谱、行业大脑等应用，支持投研人员高效便捷的进行投资决策和风险分析。

3、智能预警监测平台。通过建设高质量的基础数据库和指标库，将人工智能算法（AI）和专家经验（EI）有机结合，形成人机结合的业务闭环模式，能够实现7*24不间断的高实时性风险监测，风险舆情从产生到推送至业务专家只需要10分钟，覆盖交易持仓数据、新闻舆情、财务、经营、工商法诉、授信结算等多种数据。

九、信银理财

（一）协同优势

中信集团内各金融子公司在行业内均是头部企业，且分布广泛，覆盖金融业各业态，形成信银理财最明显的差异化竞争优势。协同领域广泛。在研究服务、事务管理、委托管理、投资顾问、交易服务、资产获取、资金支持等领域，与集团内各头部公司建立起广泛的合作。信银理财作为集团内服务C端的主要资产管理平台，与集团内以服务B端为主的资管机构和自营机构，有着明显的优势互补关系，有着形成“生态圈”的自然基础，加上较低的信任成本和灵活的利益共享机制，协同效应日益明显。

（二）科技优势

信银理财高度重视信息系统建设，按照业务架构，统一设计并建设了资产管理、理财销售、集中交易、实时风控、反洗钱、投资组合业务系统群，全面覆盖资产投资、产品发行、资金募集、监管报送和经营管理等业务场景，业务合规有序开展。2021年，信银理财成为业内率先上线面向C端客户直销App的理财公司，全面应用微服务和分布式数据库技术，整合互联网APP、线下

柜台和微信服务号，通过构建统一的销售数据中台服务，实现客户交叉营销，为公司积累了数万直销客群。目前信银理财直销 App 已经通过信息安全等级保护三级测评，有效保障了对客服务的安全性。

（三）风控优势

信银理财已制定全面风险管理政策，强化全面风险管理的顶层设计，建立、完善产品风险评级、信息披露、风险隔离、风险限额管理机制，加强产品维度的全面风险管理，形成常态化全面风险报告模式。并较早上线标准化资产分级投资授权系统、风控一体化系统、用信核准及核保面签功能等，持续推动风险管理的数字化转型；设计风险合规内控打分卡，初步尝试将考核和评价结果作为年度绩效考核依据，传导风险偏好。

十、平安理财

（一）始终坚持党建引领

紧跟国家战略，积极贯彻落实党中央、国务院各项决策部署，持续提升服务实体经济和社会民生的能力；同时，充分发挥党组织核心领导作用，着力推进党的领导和公司治理的有机融合，实现党建与业务“双融双促”。

（二）紧跟国计民生和国家发展战略

平安安理财立足实体，充分发挥资产配置优势，引导理财资金直接对接投向实体经济重点领域和薄弱环节，提高服务实体经济质效，持续加大对基础设施、公用事业、乡村振兴、绿色发展等领域的资金支持，围绕铁路、公路、航道等国家重大项目，快速响应融资需求。同时积极加强对疫情防控、保障性住房、生态环境、供暖供电等民生服务领域的支持力度，坚持理财为民的发展方针。

（三）综合金融和“金融 + 生态”特色

平安集团拥有强大的品牌影响力、领先的经营管理理念、庞大的个人客户基础、完善的营销渠道及全金融牌照等突出优势；母行平安银行以“中国最卓越、全球领先的智能化零售银行”为战略目标，着力打造“数字银行、生态银行、平台银行”三张名片，打造了业内独特的综合金融优势，构建了“线上与线下相融合”、“金融 + 科技 + 生态”的综合金融产品体系和服务平台。平安理财依托和拥抱集团和母行“金融 + 生态”发展战略，充分发挥综合金融战略优势，积极践行独具平安特色、富有行业竞争力的综合金融运作机制，通过资源协调、相互协同，为转型发展开辟了广阔的空间。

（四）科技赋能资产管理业务

平安理财充分利用平安集团和母行平安银行科技能力与人才优势，持续推进科技平台的开发建设，引进多项海外先进技术，从产品创设、市场销售、投资交易、风险管理等领域建设了松耦合、轻量化、数字化、自主可控的全流程金融科技开放平台，并充分运用大数据、人工智能等先进的数字科技技术，创新赋能资产管理业务，打造科技型资产管理公司。

十一、华夏理财

（一）ESG 投资

华夏理财积极践行 ESG 投资理念，已经成为国内资管行业 ESG 投资的领军机构。2019 年，华夏理财前身华夏银行资产管理部率先加入“联合国负责任投资原则（PRI）”组织，成为该组织境内首家商业银行资产管理机构成员。截止 2021 年末，ESG 理财产品存续管理规模过 200 亿元，累计管理规模超过 260 亿元，处于行业领先水平。2021 年，公司自主开发了 ESG 评价体系、ESG 数据体系，成功发行 ESG 股票、债券指数，是国内少数具备自主 ESG 评价能力的境内资产管理机构之一。并先后成功主办了三届“中国资管行业 ESG 投资高峰论坛”，持续向社会各界传播可持续投资理念。

（二）科创投资

华夏理财始终将服务首都经济社会发展置于最重要位置，紧紧围绕首都“四个中心”功能建设推进各项业务发展。华夏理财与北京市科委、中关村发展集团、首都科技发展集团在高新技术企业股权投资、科创产业基金等领域展开深入合作，支持北京科技创新中心建设，打造华夏理财的核心竞争力。

2021 年 9 月 27 日在中关村论坛上发布“北京首发展华夏龙盈接力科技投资基金”，该基金由华夏银行与北京市科委统筹谋划，华夏理财与首发展共同设立，聚焦科技创新领域，充分发挥管理人优势深入挖掘北京深厚科创资源，重点把握“接力政府引导基金”和“北京证券交易所设立”两大投资机遇。

十二、浦银理财

（一）积极进行产品创新

公司含权系列产品方截至目前已突破 1100 亿规模，从主打“固收+”的益添利稳健系列，混合型的益添利平衡系列到养老主题特色的天年优享系列，各系列产品均实现了稳健、可观的历史收益表现，受到了一线的广泛认可。此外，积极探索多样化的权益投资模式，联手头部基金公司、保险资管，强强联合打造浦合等明星系列产品。

（二）挖掘重点区域的重点客户

浦银理财从客户需求出发，关注对公重点客户和重点区域。一是重点跟踪总分行战略客户，实现专人覆盖，与总行战略客户部形成协同机制，通过联合营销、资源共享等方式支持总行战略客户资产盘活、员工持股和降杠杆需求；二是加强行业和区域研究，重点梳理符合理财子公司风险偏好的客户和区域特征，从子公司角度出发，细化相关行业特征和客户特点，整理出符合子公司需求的客户特征和创新产品。此外，通过产品创新打开资产创新的思路，抓住大型国企和消费金融头部企业的业务机遇。一是继续做好国企改革三大需求挖掘工作（优化债务结构、盘活存量、员工持股）。

十三、杭银理财

（一）投研驱动

杭银理财不断优化战略资产配置 (SAA)/ 战术资产配置 (TAA) 投研框架，初步建立大类资产配置、信用研究、行业研究体系，为投资决策提供前瞻性研究支撑，助力多资产组合获得相对稳健收益，实现研究成果向投资策略的正向输出；优化债券投资流程，加强市场研究，不断丰富债券投资品种，通过利率债量化模型、可转债量化模型的研发推动交易策略的实施，巩固固收优势，同时探索研究低波动投资策略、低相关性策略和风险对冲工具；以完善股票池/基金池建设为抓手，建立基于“深度-调研-点评”的立体化权益研究体系，支撑公司的主动权益业务及资本市场业务，推动权益投资稳步提升。

（二）风控审慎

杭银理财根据职责边界和业务要求，已基本建立“六位一体”全面风险管理体系，并持续细化落实体系内容，以实现对公司理财业务信用风险、市场和流动性风险、法律合规风险和操作风险等全面风险全视角、全流程、全方位的管理。一是深化“主动”风险管理意识，建立了涵盖产品、信评、投资、组合管理、预警监控等完整流程的理财业务管理体系，并不断优化投后管理机制；二是通过制定高效、畅通的预警和反馈机制，形成完善的风险监测体系，对各类风险因子开展定期与不定期监测；三是通过开展常态化大额风险排查，做好对资产信用风险的实时跟踪与评估，确保公司持仓资产质量优秀，无风险事件发生；四是依托风险绩效、投资交易等系统建设，逐步实现风险监测的系统化，提升风控水平的数字化。

（三）科技赋能

杭银理财高度重视科技对业务的支撑，按照整体规划、分步实施、整合升级的思路，分短中长期、外购加自建依次推进科技建设，基于分布式微服务框架，逐步搭建自主研发平台—理财资产管理系统平台 WASP (Wealth Asset System Platform)，科技运营能力提升明显，服务型智慧中

台基本成型。一是科技赋能投研，加强架构顶层设计能力，初步建立敏捷化开发模式，基本完成B45 投资交易系列系统建设，交易效率和投研能力大幅提升；二是科技赋能风控，持续提升智能风控能力，完成资产实时监控系统、投资交易事中风控系统等项目建设，优化资产投前、投中、投后管理流程；三是科技赋能营销，搭建理财销售系统、客户管理系统、柜面渠道系统、支付清算系统，从系统层面覆盖了产品直销全流程；四是科技赋能数据，推动运营与数据应用落地，上线账务核算体系、经营分析平台“1+6+X”分析体系重点项目，提升数据管理和业务分析工作质量。

十四、徽银理财

（一）“审慎、理性、稳健”的风险管理偏好

2021 年，公司秉持“审慎、理性、稳健”的风险管理偏好，不断完善全面风险管理，促进风险管理水平与理财业务发展相匹配。公司从风险分类、机构准入、监控指标、流程管理、投后管理、压力测试等维度全方位对投资业务风险进行管理把控。2021 年，公司未发生理财产品的违约事件，理财投资主要投向 AA+ 评级以上的中高级主体，行业主要集中在城投领域，同时在区域上强化集中度和限额管控，逐步实现资产分散化投资，控制总体投资业务风险。自营投资方面，严格按照公司风险偏好，强化投资风险管理，资产主要投向利率债等低风险资产。

（二）探索多样化投资，支持科技创新

一是积极探索与省级科技成果转化引导基金、行业龙头企业、产业（技术）创新中心、科研院所发起设立天使基金、国家级科技企业孵化器设立的科创投资基金等的合作路径，在保障风险可控的前提下，引导部分理财资金向科技成果转化和产业链前端延伸和倾斜。二是在持续完善投研体系建设的基础上，切实肩负起支持省内“专精特新”企业和高新技术企业迈入资本市场的任务，通过未上市公司股权投资等方式，支持高新技术企业成长。三是与中科大、科创企业等机构共同搭建产融研合作平台，围绕“芯屏汽合”现代科技产业体系，构建科技创新生态合作联盟，打造徽银理财差异化发展曲线。

（三）践行社会责任，推动绿色发展

一是传承徽商文化，践行社会责任，充分把握建设美好安徽“生态优先、绿色发展”总体基调，将支持长江生态大保护、支持环保高新技术企业发展确立为重点业务方向，积极发展绿色金融。二是学习借鉴国外成熟资管机构和国内先进同业的相关经验，构建徽银理财公司 ESG 投资标准和产品体系，践行绿色投资理念，重点投资绿色债券、绿色资产支持证券等资产，支持长三角生态绿色一体化发展示范区建设，为夯实长三角地区绿色发展基础作出贡献。三是积极探索参与全国碳排放权、林权、排污权等创新交易产品，助力发展绿色交易市场，打造长三角区域性绿色生态产品交易中心。

十五、南银理财

（一）多资产配置的投资策略

固定收益类资产为公司主力投资的资产品种，公司持续巩固固收资产投资优势，积极尝试固收策略与资产品种的多元化，为产品提供相对稳健的投资收益。整体来看，公司固收类产品收益水平在行业同类产品中排名靠前。2021年，公司管理的理财产品到期兑付以及开放期兑付的收益均达到产品业绩比较基准，产品整体运作情况较好，获得了投资者的高度信任。

（二）多维度的渠道拓展策略

2021年，南银理财积极听取各销售渠道的实际诉求，在运用理财产品助力各销售渠道维护现有客群、提升客户黏性、拓展新客户与新资金等方面取得了积极效果。除深耕固收产品领域以外，在创新型产品推动方面，全年南银理财固收+产品增长31亿元，“致远”、“财富牛”等明星系列产品以优异的运作业绩广受瞩目，受到投资者广泛认可。同时，南银理财积极参与权益类资产投资，混合类、权益类产品多点开花，累计发行量达53亿元，指数增强、FOF等产品策略为高净值人群提供了更加多元化的投资选择，有效助力各渠道合格投资者、高净值人群的培育。此外，南银理财通过开展私募产品定制服务，提升私钻客户及重点企业客户的服务体验，有效提升了客户满意度和认同感。

（三）全面审慎的风险管理策略

2021年南银理财已经构建了较为完善的风险管理体系框架，主要包括：风险管理组织体系、风险偏好体系、制度与流程体系、监测与报告体系、风险管理方法与手段等方面，并针对业务运营管理中面临的主要风险制定了有针对性的风险管控措施。

1、完善风险管理架构，聚焦风险管理主业

公司已经搭建了由董事会、监事会、高级管理层、公司各职能部门和业务部门、风险合规部、稽核审计部等组成的与业务规模及业务性质相匹配的风险管理架构。公司治理层面由董事会、监事会、高级管理层构成风险管理的领导、监督机构。经营管理层面由公司各职能部门和业务部门、风险合规部、稽核审计部构成风险管理“三道防线”。

2、健全风险偏好体系，追求长期可持续发展

风险偏好方面，为准确反映公司风险承担能力与风险承担意愿，确定“稳健、审慎”的风险偏好，以经营稳健、风险审慎为原则，根据监管要求和市场变化，结合业务经营情况，在平衡净资本、风险和收益的同时，承担适度的风险以获取与之相匹配的合理回报，持续满足各项监管要求，追求长期可持续发展。

3、优化授权管理体系，提升运营决策效率

公司遵循“有限授权、权责匹配、动态调整”的原则，建立了涵盖产品设计发行、投资交易、事务审批、反洗钱管理等多维度的授权管理体系，通过有效的分级授权机制和权限约束，实现公司运营决策的规范化和流程化，在提高业务事务审批效率的同时，有效增强了防范和控制风险的能力。

4、重点风险管理能力持续提升

合规与操作风险管理方面，建立了较为完善的业务制度体系，梳理重点业务制度流程，持续做好外规内化，确保覆盖重点业务领域和关键管理环节；建立合规管理与纪检监察协同工作机制；持续开展合规文化建设，织密织牢风险防线。

信用风险管理方面，搭建与业务策略相适应的投前评审体系，建立内部评级方法论及模型，完善审批决策能力；进一步提升投后管理质效；搭建多层次的监测与报告体系。

流动性风险管理方面，优化流动性风险管理架构，明确各部门流动性风险管理职责；搭建符合理财产品业务特点的流动性风险监测预警体系，持续推动系统功能的完善；建立理财业务压力测试体系，为产品管理提供帮助。

市场风险管理方面，构建较为完善的市场风险管理制度体系，在各项投资管理制度中明确了市场风险管理要求；结合理财产品投资资产的特性，搭建了多层次的日常监测体系；持续推动系统升级改造工作，提升市场风险系统管理能力。

十六、苏银理财

（一）产品特色鲜明

苏银理财以客户为中心，秉承“让美好超出预期”的品牌诉求，坚持“合规优先、风控为本、科技引领、专业制胜”的经营理念，持续加强投研和风控能力建设，强化科技赋能，努力打造特色鲜明、市场首肯的一流资管机构。苏银理财以实现客户资产保值增值为目标，打造了以“源”命名的丰富的产品体系。公司已打造覆盖固定收益类（启源、恒源）、混合类（聚源）、权益类（睿源）三大产品类型，投资范围覆盖货币市场工具、债券、非标、股票、股权等，以多元化的资产配置策略，构建多资产、多策略、多维度的产品体系。

（二）风险防控审慎

苏银理财秉承主动风险管理理念，以金融科技助力风控合规，持续开展风险管理系统搭建与优化，推进上线分类功能、减值定价及新估值核算系统；建立由前、中、后台共同构成的风险管理体系，搭建完善的风控体系和决策流程。抓实各类风险管理，信用风险建立风险预警管理机制，市场风险投产减值定价系统，操作风险以制度执行、“机控”加强防范。通过上述手段，苏银理

财建立了支持精准营销、智能投研、智慧风控等的科技基础设施，实现了产品体系的优化和客户体验的提升；依托数字化交易监督和智能化风控手段，实现全面、系统的风险管理，为守护好投资者的“钱袋子”保驾护航。

（三）科技引领业务

苏银理财继承了江苏银行优秀的大数据基因，通过云计算、大数据等技术的运用，一直不遗余力地将数字化能力建设摆在发展的核心位置，加强智慧风控，促进业务流程优化和数据应用能力持续提升。为此，苏银理财构建了一体化的资产管理平台，有效支撑资管业务的全生命周期线上化管理；持续推进理财产品收益监测体系系统建设；强化数据的整合及分析运用，为产品的组合管理、投资决策提供数据支撑；上线了投资交易管理系统，实现交易前中后直通式处理，成为直连中国外汇交易中心的首家城商行理财子公司、全市场第二家银行理财子公司。

第十二章 荣誉之路

一、工银理财

2021年，工银理财各项经营指标位居行业前列，品牌美誉度和产品影响力大幅提升，全年揽获“金牛奖”、“金贝奖”等重要行业级荣誉二十余项，得到了投资者和业界的一致好评。

以下为部分奖项展示：

- 1、2021年12月，荣获《亚洲银行家》评选的“最佳资产管理公司”；
- 2、2021年12月，荣获《当代金融家》评选的“2021中国资产管理机构最具综合实力奖”；
- 3、2021年11月，荣获《中国证券报》评选的“银行理财公司金牛奖”、“银行理财产品金牛奖”；
- 4、2021年11月，荣获《中国经营报》评选的“2021年卓越竞争力金融机构”；
- 5、2021年10月，荣获《证券时报》评选的“2021年度新锐银行理财子公司天玑奖”；
- 6、2021年9月，荣获《21世纪经济报道》评选的“卓越理财子公司金贝奖”；
- 7、2021年9月，荣获《经济观察报》评选的“值得托付银行理财机构”、“值得托付年度理财产品”；
- 8、2021年7月，荣获《普益标准》评选的“卓越理财公司”“卓越创新理财公司”；
- 9、2021年6月，入选（IPE）Investment & Pensions Europe 评选的“2021年度全球资产管理公司500强”；
- 10、2021年3月，荣获上海证券交易所评选的“优秀债券投资机构”。

二、农银理财

序号	奖项名称	主办方
1	中国经济月度预测第三名、季度预测第一名、年度预测第三名	证券市场周刊
2	年度最佳绿色资产管理公司	新浪财经
3	年度最佳综合实力财富管理银行理财子公司	金融时报
4	年度卓越银行理财机构	经济观察报
5	年度金牌银行资产管理卓越贡献奖	金融理财杂志
6	卓越竞争力社会责任金融机构	中国经营报
7	中国资产管理领军人物奖	当代金融家杂志
8	最具综合实力奖	当代金融家杂志
9	银行理财公司金牛创新奖	中国证券报
10	银行理财产品金牛奖（ESG）	中国证券报

序号	奖项名称	主办方
11	银行理财产品金牛奖	中国证券报
12	年度优秀银行理财子公司	中国网
13	2021 年度银行理财领军人物天玑奖	证券时报
14	值得托付银行理财机构	经济观察报、经观传媒
15	2021 卓越理财子公司	21 世纪经济报道
16	2020 “绿碳先锋” 绿意盎然奖	财联社

三、中银理财

中银理财有限责任公司自 2019 年度成立以来，主动承担社会责任，以服务实体经济、满足客户需求为己任，通过稳健的经营和持续的增长，为客户获得长期稳定回报，取得客户认同和信赖。

2021 年度，中银理财所获得的部分奖项如下：

1、2021 年 9 月，荣获普益标准主办的“金誉奖”评选的“卓越理财公司奖”、“卓越投资回报理财公司奖”、“优秀固收类理财产品奖”、“优秀混合类理财产品奖”、“优秀现金管理类理财产品奖”等；

2、2021 年 10 月，荣获《证券时报》评选的“2021 金质银行理财产品天玑奖”；

3、2021 年 11 月，荣获中国证券报主办的“金牛奖”评选的“银行理财公司金牛奖”、“银行理财产品金牛奖”；

4、2021 年 11 月，荣获中国互联网新闻中心主办的“中国网银行业评选活动”评选的“2021 年度中国网银行业年度优秀银行理财子公司”

5、2021 年 12 月，荣获新华网主办的“2021 第八届金融企业社会责任论坛”评选的“普惠金融优秀案例”；

6、2021 年 12 月，荣获新浪财经主办的“金责奖”评选的“责任投资最佳资产管理机构奖”。

四、建信理财

序号	奖项名称	主办方
1	卓越竞争力机构实力典范	中国经营报
2	年度优秀财富管理银行理财子公司	中国网财经
3	银行理财公司金牛奖	中国证券报
4	银行理财产品金牛奖	中国证券报
5	银行理财产品金牛奖（ESG 主题）	中国证券报
6	2021 中国资产管理业领军人物卓越奖	《当代金融家》杂志社
7	最具科技竞争力奖	《当代金融家》杂志社

序号	奖项名称	主办方
8	年度最佳综合实力财富管理银行理财子公司	金融时报
9	杰出银行理财子公司奖	金融界
10	年度最佳银行理财公司	新浪财经
11	年度金牌银行资产管理卓越贡献奖	易趣财经传媒、《金融理财》杂志社

五、交银理财

2021年是交银理财成立以来的第三个年头，全年揽获包括金牛奖、金贝奖、金誉奖、天玑奖在内的多项行业大奖，体现了社会各界对交银理财品牌价值和综合实力的高度认可。

3月，交银理财荣获由银行业理财登记托管中心颁发的“2020年度银行理财登记优秀银行理财公司”奖项。

4月，交银理财获得上海黄金交易所颁发的“2020年度最佳市场开拓机构”称号。

6月，交银理财获得东方财富颁发的“最佳综合实力银行理财子公司”荣誉称号。

9月16日，交银理财斩获金誉奖“年度社会责任理财公司”称号，“博享臻选价值两年封闭式2101”获评金誉奖“优秀权益类理财产品”。9月17日，交银理财荣膺21世纪经济报主办的2021年第14届金贝奖“2021卓越理财子公司”称号。9月24日，交银理财获得2021年中国金融创新奖“十佳金融市场创新奖”。交银理财还于当月获得了由上海市浦东新区人民政府颁发的“2020年度浦东新区经济突出贡献奖”。

10月22日，交银理财获得2021中国金鼎奖“年度财富管理奖”。10月28日，交银理财取得彭博量化大赛“2021最佳成果展示”奖项。10月29日，凭借稳享固收增强系列理财产品，交银理财捧得“2021年度杰出银行理财团队天玑奖”。交银理财总裁金旗蝉联“2021年度银行理财领军人物天玑奖”。

11月17日，交银理财被中国经营报评为“2021卓越竞争力渠道拓展典范”。11月20日，交银理财摘得中国证券报主办的“银行理财公司金牛奖”和“银行理财产品金牛奖”两项荣誉。

2021年全年，交银理财获得由政府机构、媒体评选的各类奖项近30项。

六、中邮理财

中邮理财自成立以来，坚持“以客户为中心”，服务百姓大众、服务实体经济，致力于为广大居民和机构客户提供专业化、综合化的理财服务，在行业内和客户群体中获得一致认可和广泛赞誉。中邮理财2021年所获部分荣誉奖项如下：

1、2021年5月，中邮理财荣获中国资产证券化分析网第五届CNABS资产证券化“金桂奖”评选的市场领先投资机构奖。

2、2021年9月，中邮理财荣获21世纪经济报2021「金贝」资产管理竞争力研究第十四届荣誉榜评选的2021卓越银行理财子公司。

3、2021年11月，中邮理财荣获中国经营报2021卓越竞争力金融机构评选活动评选的2021卓越竞争力乡村振兴示范机构奖项。

4、2021年11月，中邮理财荣获中国网财经2021年度银行业优秀金融机构评选活动评选的2021年度优秀银行理财子公司、2021年度优秀营销推广银行理财子公司。

5、2021年11月，中邮理财荣获中国证券报2021第二届中国银行业理财金牛奖评选的2021银行理财公司金牛创新奖。

6、2021年11月，中邮理财发行并管理的邮银财富·鸿锦一年定开1号理财产品荣获中国证券报2021第二届中国银行业理财金牛奖评选的2021银行理财产品金牛奖。

7、2021年12月，中邮理财荣获金融时报2021中国金融机构金牌榜·金龙奖评选的年度最佳综合实力财富管理银行理财子公司奖项。

8、2021年12月，中邮理财荣获中国外汇交易中心2021年度银行间本币市场评优活动评选的年度市场影响力奖—资产管理机构奖项。

七、光大理财

中国光大银行综合理财能力长期保持在同业靠前位置，2021年，光大理财荣获“年度最具创新银行理财子公司”“银行理财公司金牛创新奖”等多个奖项，充分展现了光大理财在理财业务上的专业性以及高认可度。

以下为部分奖项展示：

7、2022年1月，荣获2021年度上海证券交易所“债券优秀交易商”和“债券优秀投资机构（银行理财类）”荣誉称号。

8、2022年1月，荣获2021年度深圳证券交易所债券市场“优秀债券投资交易机构”荣誉称号。

9、2021年12月，荣获中国金融工会委员会授予的“全国金融五一劳动奖状”。

10、2021年12月，荣获青岛市委、市政府授予的“2021年度青岛市文明单位标兵”荣誉称号。

11、2021年12月，荣获全国银行间同业拆借中心颁发的“年度市场影响力奖”。

12、2021年12月，由新浪财经主办的金责奖评选中，荣获“责任投资最佳资产管理机构奖”。

13、2021年12月，由环球网举办的2021环球趋势案例评选中，荣获“年度公益责任优秀案例”。

14、2021年11月，由《中国证券报》举办的“2021中国银行业财富管理论坛暨第二届中国银行业理财金牛奖颁奖典礼”中，“阳光金36M增利尊享1号”荣获“银行理财产品金牛奖”，荣获“银行理财公司金牛创新奖”。

15、2021年10月，由《证券时报》举办的“2021年天玑奖评选”中，荣获“2021年度杰

出银行理财团队奖项”。

16、2021年9月，由《银行家》杂志举办“银行数字化转型：路径与策略暨2021中国金融创新成果线上发布会”中，荣获“十佳金融市场创新奖”“十佳财富管理创新奖”。

17、2021年9月，由21世纪经济报道举办的“2021中国资产管理年会”，荣获“2021卓越银行理财子公司”称号，“阳光橙增盈绝对收益策略”获评“2021最具人气理财产品”。

18、2021年9月，在普益标准与金融投资报社举办的“2021中国资产管理与财富管理行业年度峰会暨‘金誉奖’颁奖典礼”中，荣获“卓越创新理财公司”，“阳光橙增盈绝对收益策略”荣获“优秀混合类银行理财产品”。

八、招银理财

招银理财2021年所获部分荣誉如下：

1、2021年1月，招银理财获得深圳证券交易所颁发的2020年“债券交易机制优化积极贡献奖”，获得上海证券交易所颁发的2020年度“优秀债券投资机构”。

2、2021年1月，招银理财获得中债金融估值中心有限公司颁发的2020年度中债金融估值中心“创新引领奖”。

3、2021年1月，招银理财获得银行业理财登记托管中心颁发的2020年度“银行业理财登记优秀银行理财公司”。

4、2021年6月，在东方财富举办的2020年东方财富风云榜上，招银理财招睿颐养系列定开产品获得最具人气银行理财产品。

5、2021年9月，在21世纪经济报道举办的第十四届21世纪“金贝”资产管理竞争力研究上，招银理财获得卓越理财子公司。

6、2021年10月，在证券时报举办的2021中国银行业天玑奖评选颁奖典礼上，招银理财获得“新锐银行理财子公司天玑奖”，“朝朝宝”荣获2021年度“金质理财品牌天玑奖”。

7、2021年10月，在“大鹏数据平台”中国金融四十人论坛“第三届外滩金融峰会”举办的金融科技应用和发展前沿趋势的最佳案例上，招银理财获得第六届融城杯金融科技创新十佳案例。

8、2021年11月，在中国证券报举办的第二届银行理财公司金牛奖上，招银理财获得“银行理财公司金牛奖”，招银理财招睿全球资产动量两年定开1号固定收益类理财计划和招智多资产FOF（平衡型）月开一号混合类理财产品获得“银行理财产品金牛奖”。

9、2021年11月，在中国证券举办的第二届银行理财产品金牛奖上，招银理财获得第二届银行理财产品金牛奖。

10、2021年12月，在深圳市地方金融监督管理局主办的2020年度深圳市金融创新奖成果展示会上，“新一代合规风控系统”和“新一代银行理财数据智能平台”两个项目，分别荣获深

圳市金融创新奖“特色奖项目二等奖”、“贡献奖项目三等奖”。

11、2021年12月，在中国基金报举办的第三届中国银行理财英华奖上，招银理财获得2020年度最佳银行理财子公司。

12、2021年12月，在第一财经举办的2021年度第一财经金融价值榜上，招银理财获得年度理财子公司。

13、2021年11月，在中国互联网新闻中心（中国网）举办的2021年度中国网银行业评选上，招银理财获得年度优秀品牌建设银行理财子公司。

14、2021年12月，在金融时报举办2021中国金融机构金牌榜金龙奖上，招银理财获得年度最佳银行理财子公司。

九、兴银理财

2021年，兴银理财在银行业理财登记托管中心2020年度银行业理财登记工作综合评定中被评为“银行业理财登记优秀银行理财公司”；在全国银行间同业拆借中心2021年度银行间本币市场评优中，获评“年度市场影响力奖—资产管理机构”；获评上海证券交易所债券市场2021年度“优秀债券投资机构”和“债券优秀交易商”等。

奖项包括：

- 1、《经济观察报》颁发的“践行可持续发展荣誉企业”、“年度卓越资产管理机构”；
- 2、《21世纪经济报道》颁发的“2021卓越银行理财子公司”；
- 3、《中国网》颁发的“年度优秀银行理财子公司”、“年度优秀产品创新银行理财子公司”；
- 4、普益标准颁发的“卓越理财公司”、《证券时报》颁发的“新锐银行理财子公司天玑奖”；
- 5、《中国证券报》颁发的“银行理财公司金牛创新奖”；新浪财经颁布的“责任投资最佳资产管理机构奖”；
- 6、《当代金融家》颁布的“2021中国资产管理卓越机构—最具科技竞争力奖”；
- 7、《澎湃新闻》“年度资管公司”；
- 8、《财视中国》“优秀银行理财子公司”等。

十、信银理财

“中信理财”以稳健可信、有温度的品牌形象，得到了投资者和专业机构的普遍认可。2021年，信银理财获得权威财经媒体“金貔貅奖”“金牛奖”等各类奖项28项；2022年1季度，普益标准理财能力排行榜揭晓，信银理财综合理财能力再攀新高，排名晋升至行业第二。

以下为部分奖项展示：

- 1、2021年12月，荣获《金融时报》评选的年度最佳银行理财子公司“中国金融机构金牌榜·金

龙奖”；

- 2、2021 年 12 月，荣获金融界财经网站评选的杰出银行理财子公司“金智奖”；
- 3、2021 年 11 月，荣获《中国证券报》评选的“银行理财产品金牛奖”；
- 4、2021 年 10 月，荣获《证券时报》评选的“2021 年度杰出银行理财团队天玑奖”；
- 5、2021 年 9 月，荣获《经济观察报》评选的值得托付银行理财机构“值得托付奖”；
- 6、2021 年 9 月，荣获《21 世纪经济报道》评选的“卓越理财子公司金贝奖”；
- 7、2021 年 7 月，《普益标准》二季度银行理财排名中位列“综合理财能力”全国性银行第三名；
- 8、2021 年 3 月，荣获银行业理财登记托管中心评选的“2020 年度银行业理财登记优秀银行理财公司”；

9、2021 年 3 月，荣获《金融理财》主办的“金貔貅奖”评选的“年度金牌市场潜力金融产品”、“年度金牌市场影响力金融产品”、“年度金牌理财子公司”、“年度金牌银行资产管理卓越贡献奖”等。



十一、平安理财

序号	奖项名称	主办方
1	卓越成长银行理财子公司	东方财富
2	金贝奖 - 卓越银行理财子公司	21 世纪经济报道
3	金贝奖 - 最具人气理财产品	21 世纪经济报道
4	金誉奖 - 卓越创新理财公司	普益标准
5	金誉奖 - 优秀固收类理财产品	普益标准
6	银行理财领军人物天玑奖	证券时报
7	21 世纪金融竞争力 - 2021 年度卓越银行理财子公司	21 世纪经济报道

序号	奖项名称	主办方
8	卓越竞争力机构实力典范	中国经营报
9	金牛奖－银行理财公司潜力奖	中国证券报
10	金牛奖－银行理财产品金牛奖	中国证券报
11	年度最具竞争力银行理财子公司	金融时报

十二、华夏理财

- 1、荣获银行业理财登记优秀银行（理财登记中心）；
- 2、创新引领奖（中债金融估值中心有限公司）；
- 3、银行理财公司金牛潜力奖（中国证券报）；
- 4、银行理财品牌天玑奖（证券时报）；
- 5、卓越银行理财子公司（21 世纪经济报）；
- 6、年度优秀银行理财子公司（中国互联网新闻中心）；
- 7、2021 卓越竞争力业务创新典范（中国经营报）；
- 8、年度最具社会责任银行理财子公司（金融时报）；
- 9、年度绿色创新银行理财公司（新浪财经）；
- 10、卓越理财公司 & 社会责任奖（普益标准）；
- 11、ESG 责任投资行业典范奖（经济观察报）等。

十三、浦银理财

- 1、银行间优秀资产管理机构；
- 2、“2021 中国资产管理与财富管理行业金誉奖”评选：“卓越创新资产管理银行”、“优秀固收类理财产品”；
- 3、“2020 年中国资产管理年会暨‘金贝奖’评选”：“2021 最佳资产管理银行”、“2021 卓越投教服务机构”、“2021 最具人气理财产品”；
- 4、“2021 中国银行业财富管理论坛暨第二届中国银行业理财金牛奖”评选：“天年优享 2030 理财计划 2 号”、“益升利核心价值之一年半定开型 A 款”理财产品荣获银行理财产品金牛奖。

十四、杭银理财

“杭银理财”依靠良好的投资业绩及产品口碑，获得了理财客户和专业机构的普遍认可。2021 年，杭银理财获得金司南金融研究院“最佳资产管理城市商业银行”、普益标准“2021 ‘金誉奖’卓越创新理财公司奖”等各类奖项 9 项。

以下为部分奖项展示：

- 1、2021 年 12 月，荣获《当代金融家》杂志评选的“2021 中国资产管理机构卓越榜最具竞争力奖”；
- 2、2021 年 12 月，荣获《金融时报社》评选的中国金融机构金牌榜·金龙奖“年度最具潜力银行理财子公司”；
- 3、2021 年 12 月，幸福 99 丰裕固收（科技文创主题）理财计划荣获《财视中国》第十二届银行财富管理·介甫奖评选的“优秀固定收益理财产品”；
- 4、2021 年 12 月，荣获《财视中国》第十二届银行财富管理·介甫奖评选的“优秀成长力银行理财子公司”奖；
- 5、2021 年 11 月，荣获《中国证券报》评选的“银行理财公司金牛潜力奖”；
- 6、2021 年 10 月，杭州银行幸福 99 卓越混合策略打新系列理财计划荣获《证券时报》评选的“2021 年度金质银行理财产品天玑奖”；
- 7、2021 年 7 月，荣获《当代金融家》杂志评选的“铁马——最佳资管业务中小银行”；
- 8、2021 年 7 月，荣获《普益标准》评选的 2021 “金誉奖”卓越创新理财公司奖；
- 9、2021 年 5 月，荣获《金司南金融研究院》评选的“最佳资产管理城市商业银行”。

十五、徽银理财

2021 年，公司在银行业协会和社会各界的指导与支持下，交出了一份稳中有进的答卷，先后荣获“金牛奖”、“金贝奖”等业界权威奖项，得到了广大投资者和同业机构的一致认可。

序号	奖项名称	授奖单位
1	2021 金贝资产管理竞争力 2021 卓越银行理财子公司	21 世纪经济报道
2	普益标准 GRA 金誉奖 2021 中国资产管理与财富管理行业卓越投资回报理财公司	普益标准
3	普益标准 GRA 金誉奖 2021 中国资产管理与财富管理行业年度社会责任理财公司	普益标准
4	普益标准 GRA 金誉奖 2021 中国资产管理与财富管理行业优秀权益类理财产品	普益标准
5	第二届中国银行业理财金牛奖 银行理财公司金牛潜力奖	中国证券报
6	2021 年度中国网银行业评选 年度优秀财富管理银行理财子公司	中国财经
7	第十二届基金与财富管理 介甫奖 优秀固定收益类理财产品	财视中国

序号	奖项名称	授奖单位
8	第十二届基金与财富管理 介甫奖 优秀成长力银行理财子公司	财视中国
9	2020 年庐阳区推动社会经济高质量发展	中共合肥市庐阳区委 合肥市庐阳区人民政府

十六、南银理财

公司成立一年多来，屡获殊荣，市场竞争力和品牌优势初步形成。普益标准《全国银行理财能力排行榜（2021 年度）》，南银理财综合理财能力位居城商行第二位，收益能力连续多年蝉联第一位。

以下为部分奖项展示：

- 1、2021 年 1 月，荣获 2020 年度银行业理财登记优秀银行理财公司；
- 2、2021 年 9 月，荣获“金贝奖”的“2021 卓越银行理财子公司”和“2021 卓越固收 + 产品”，以及“金誉奖”的“卓越创新理财公司”和“卓越投资回报理财公司”；
- 3、2021 年 10 月，荣获“天玑奖”的“2021 年度新锐银行理财子公司天玑奖”，以及“2021 年度金质银行理财产品天玑奖”；
- 4、2021 年 11 月，荣获“金牛奖”的“银行理财公司金牛潜力奖”，以及第五届 CNABS 中国资产证券化年度奖“金桂奖”的“ABS 投资机构金奖”；
- 5、2021 年 12 月，荣获“介甫奖”的“优秀成长力银行理财子公司”和“优秀多资产组合理财产品”。

十七、苏银理财

苏银理财连续 6 年获评《普益标准》“综合理财能力”国内城商行第 1 名，荣获《财视中国》2021 年介甫奖“优秀成长力银行理财子公司”、中国银行业 2021 年度“优秀财富管理银行理财子公司、上交所 2021 年度“优秀债券投资机构”等荣誉称号。

以下为部分奖项展示：

- 1、2022 年 1 月，荣获上海证券交易所债券市场评选的 2021 年度“优秀债券投资机构（银行理财类）”；
- 2、2021 年 12 月，苏银理财资管平台项目荣获中国人民银行主管的《金融电子化》评选的“科技赋能金融业务发展突出贡献奖”；
- 3、2021 年 12 月，荣获《财视中国》2021 年介甫奖评选的“优秀成长力银行理财子公司”；
- 4、连续 6 年获评《普益标准》“综合理财能力”国内城商行第 1 名；
- 5、荣获中国银行业 2021 年度“优秀财富管理银行理财子公司”

第十三章 行业大事记

一、工银理财

(一) 2021年3月26日至27日，工银理财开展了“星能冠军助学活动—工银理财巴中行”，通过定点服务、定向捐赠等方式，努力践行企业社会责任。



(二) 2021年6月10日，在工商银行陈四清董事长和上海市人民政府龚正市长等主要领导的见证下，工银理财有限责任公司与高盛资产管理举行了关于设立合资理财公司的合作备忘录签约仪式。



（三）2021年6月19日，工银理财成功举办庆祝中国共产党成立100周年暨“奋进新时代 永远跟党走”红歌合唱比赛。



（四）2021年7月15日，工银理财发布“碳中和”资产配置指数及绿色金融理财产品。



二、农银理财



2021年4月28日，农银理财与广东省农业供给侧结构性改革基金合作成立广东省农恒乡村振兴基金。通过模式创新，该基金成为全国首只由银行金融机构参与并实现项目投放的省级乡村振兴基金。基金的成立受到了新华社、人民日报、中央人民广播电台等主流媒体广泛关注。



三、中银理财

（一）中银理财开业仪式暨新品发布会



（二）中银理财 - 中银金科战略合作协议签约仪式

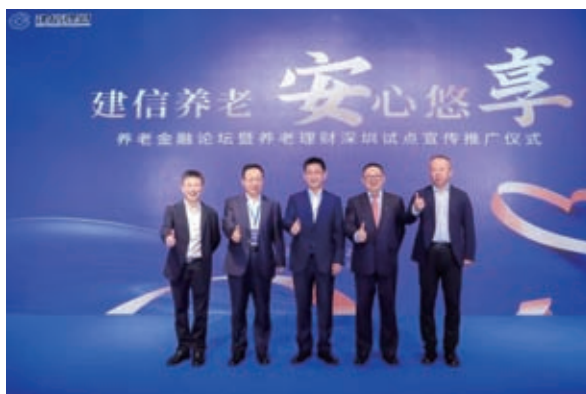


四、建信理财

（一）2021年7月12日，公司承办深伦双城论坛第五期，刘兴华董事长出席会议并发言。本次论坛以“后疫情时代的财富管理”为主题，由深圳市地方金融监督管理局、伦敦金融城联合主办，海内外60余家金融机构参会，受到业界广泛关注。



（二）2021年12月6日建信理财成功发行首只试点“安享”养老理财产品。12月9日，建信理财主办的“建信养老 安心悠享”养老金融论坛暨养老理财深圳试点宣传推广仪式举行。



五、交银理财

2021年8月，积极落实党中央、国务院关于进一步扩大金融业对外开放决策部署，交银理财有限责任公司和施罗德投资管理有限公司共同出资设立的施罗德交银理财有限公司召开第一次股东会。

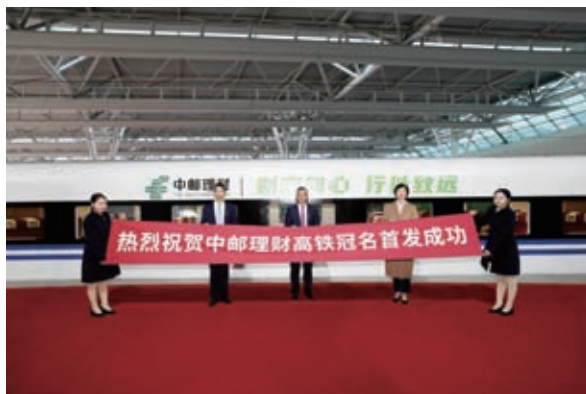
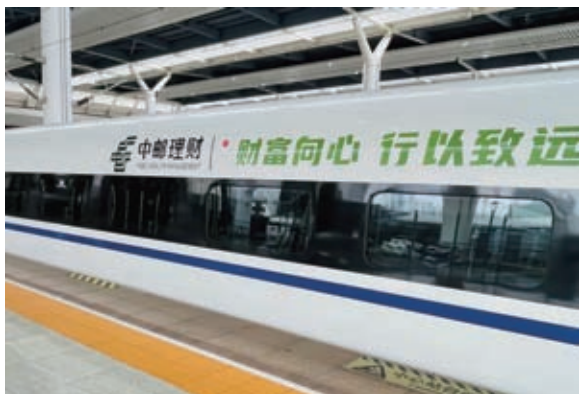


六、中邮理财

（一）2021年10月21日，中邮理财有限责任公司开展了“邮储人共识”宣讲培训及大讨论活动。



（二）2021年12月6日，中邮理财“财富向心 行以致远”京广线高铁冠名品牌专列正式发车；12月7日，沪昆线高铁冠名品牌专列同期启程。随着冠名专列驰骋于中华大地，中邮理财将继续继承邮储银行“普之城乡，惠之于民”的经营理念，加快步伐践行护航居民财富保值增值和支持实体经济健康发展的使命责任，坚定落实国家重大战略部署，做有情怀、有担当、值得信赖的财富管理专家，奋进共同富裕新征程。



七、光大理财

（一）2019年9月26日，光大银行全资子公司——光大理财有限责任公司（下称“光大理财”）在青岛举行光大理财新产品发布暨战略合作启动仪式。这标志着国内股份制银行首家理财子公司正式亮相。

（二）2021年4月2日，光大理财联合光大银行青岛分行举办了“光大理财—青岛市银行业合作伙伴大会”，崂山区委书记孙海生出席会议并致辞，市地方金融监管局副局长王锦玲，青岛银保监局副局长李继明，以及17家商业银行青岛分行的行长、副行长参加会议。孙海生在致辞中首先感谢了光大理财及青岛市各银行金融机构对崂山区金融业发展做出的贡献，肯定了光大理财在过去一年克服疫情困难、艰苦创业所取得的成绩。



（三）2021年5月8日，光大理财联合光大集团下属各投资企业倾力打造光大年度投资论坛，在京举行，现场发布《中国资产管理市场 2020》。



（四）2021年9月10日，银保监会正式批准光大理财等4家银行理财公司在青岛等城市开展养老理财产品试点工作，充分展现出监管部门对光大银行和光大理财能力的认可与信赖。本次养老理财试点是金融监管部门深化金融供给侧结构性改革、推动共同富裕的重要举措之一。2021年12月3日，光大理财的首款养老理财产品——“颐享阳光养老理财产品橙 2026 第1期”面世。

（五）2022年4月21日，光大理财有限责任公司（以下简称光大理财）正式在中国理财网·理财信息披露平台发布2022年一季度理财产品投资报告。

2022年4月24日，中国光大银行及所属光大理财与中国财富管理50人论坛在北京联合举办2022资管峰会。现场发布《中国资产管理市场 2021》研究报告，邀请国内权威专家学者与业界领袖，共同展望资管行业发展趋势。

八、招银理财

（一）“朝朝宝”的发布全面打通零钱理财与活期存款

2021年2月3日，招银理财重磅首发全新零钱理财王牌产品——朝朝宝。该产品为客户提供极强的便利性和不错的理财收益，全面打通零钱理财与活期储蓄。

（二）首支养老理财试点产品发售

银保监会于2021年9月发布《关于开展养老理财产品试点的通知》。招银理财作为首批获批准开展养老理财产品试点的机构之一，于2021年12月开启了首支养老理财试点产品的发售。

（三）对云南省武定县开展定点扶贫

2021年招银理财积极提升社会公益影响，践行社会责任，将云南省武定县狮山镇白邑小学作为振兴乡村教育对象，捐款人民币50万元开展定向教育帮扶工作。主要对学校操场、教学楼墙体和多媒体教室进行维修、升级改造，截至2021年底改造工程已完成80%。



九、兴银理财

（一）2021年6月9日，参观中共一大纪念馆和中共一大会址。图为在中共一大纪念馆内的宣誓墙前，面对党旗，重温入党誓词，庄严宣誓，致敬党的百年历史，感悟初心使命。



（二）2021年7月9日，参观“在国家战略的引领下——浦东开发开放30周年主题展”。



（三）2021年12月17日，兴银理财举办“云端对话”活动直播，帮助投资者探索适合自己的理财之道。



十、信银理财

（一）信银理财有限责任公司（简称“信银理财”）7月10日在上海举办开业揭牌仪式，上海市委常委、副市长吴清，中信银行董事长李庆萍出席开业揭牌仪式。并于开业当天成功举办首届外滩理财发展论坛。



（二）信银理财始终坚持把投资者放在最高位置，积极践行尊客文化，行业内单独成立消费者权益保护办公室，开展“中信理财健康投资者百场万里行”主题活动，计划通过五年时间，面

向全国百余个城市，开展主题投教活动，无差别向投资者宣传行业资讯、理财知识等，目前活动已行至第三年，累计辐射数千万投资者。



（三）信银理财与普益标准联合主办“2021 第十届普益标准财富论坛，探寻银行理财行业高质量发展方向 启航全民共同富裕之路。



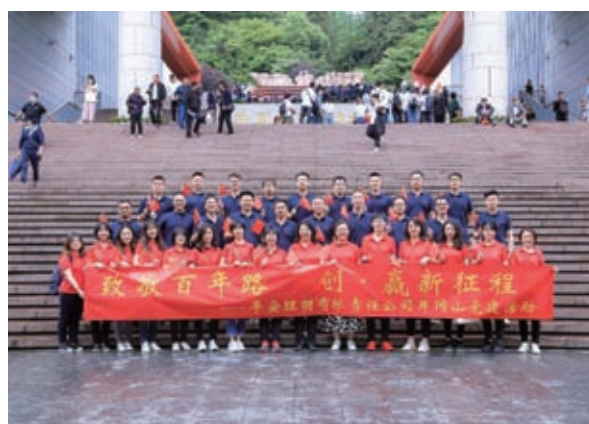
（四）2021年12月19日，由信银理财与上海财经大学上海国际银行金融学院联合举办的“2021 年第六届全国大学生金融创新大赛”以“新金融 · 新未来”为主题，从上海连接全国各地高校，以线上线下结合的形式隆重进行。



十一、平安理财

（一）2021年4月，平安理财首次亮相国内高校，参加国内高校专场招聘宣讲会，吸引了来自高校的优秀应届生，为后续校企联动及优秀人才储备打下基础。

（二）2021年5月，为纪念中国共产党建党100周年，平安理财组织党员干部前往井冈山革命根据地开展“致敬百年路 创赢新征程”党建活动。



（三）2021年10月25日，平安理财携手母行平安银行在深圳举行跨境理财通启航发布会，面向港澳客户推出首批5个系列、8只产品，并在“跨境理财通”开通首日完成首笔“北向通”业务交易。



十二、华夏理财

(一) 2021年6月4日,在通州区金融办大力支持下,华夏理财与中国人寿资产管理有限公司联合开展了ESG主题党建活动,通州区金融办副主任孙国卓,华夏理财党总支书记、总裁苑志宏,国寿资管党委委员、副总裁曹伟清,华夏银行北京分行党委委员、北京城市副中心分行党总支书记、行长唐宇等一行参观了副中心的建设规划,并围绕绿色金融、ESG投资主题开展了交流研讨。



(二) 2021年7月11日,华夏理财成功举办“双碳新时代 资管新机遇”中期投资策略会。



（三）2021年9月27日，华夏理财总裁苑志宏在2021年中关村论坛上发布“北京首发展华夏龙盈接力科技投资基金”。



（四）2021年12月28日，第三届中国资管行业 ESG 投资云端峰会暨华夏理财年度投资策略会召开。在本届论坛上，华夏理财发布《2021 年度中国资管行业 ESG 投资发展研究报告》。

十三、浦银理财

（一）2021 年中国资产管理年会顺利举办，同步通过 30 多家网络媒体线上直播，线上访问量超 1700 万次。此外，于本次年会上发布了《2021 中国资产管理发展趋势报告》，联合 21 财经创设了投教服务基地，荣获 2021 年我行荣获“最佳资产管理银行”、“卓越投教服务机构”、“最具人气理财产品”三项金贝奖，体现了我行资产管理业务的专业实力，以及以客户为本的服务理念，对促进相关业务发展发挥了较好作用。

（二）与主流财经媒体合作打造浦发银行投教服务基地，提升服务体验。该项目策划之初正值理财子获批筹建之际，一方面为响应监管号召，更好地做好投资者教育工作；另一方面为下一步理财子正式开业，出于树立专业形象、体现品牌实力考虑，基于与 21 财经良好的合作基础，共同策划推出十期投教宣传直播节目。该项目设置为每月播出一期，在内容上结合当月市场热点，由产品经理、投资经理结合自有产品及投资策略进行解读，为投资者提供投资建议。直播前后宣传期间累计曝光实现 3.9 亿人次，观看人次超过 500 万，微博话题参与人数超过 310 万。

十四、杭银理财

（一）2021 年 8 月，杭银理财首次发布“杭银理财幸福 99 卓越混合类（三潭映月指数股债轮动策略）理财计划”，产品部分投资于杭银理财三潭映月策略指数 I，该指数为城商行发布的首个策略指数。



(二) 2021年3月，杭银理财 QDII 获批 1 亿美元额度，系国家外汇管理局浙江省分局管辖内首批获批金融机构。

管理信息

索引号：000014453-2012-00282	分类：管理信息 资本项目管理 各类社会公众
来源：国家外汇管理局	发布日期：2022-06-30
名称：合格境内机构投资者（QDII）投资额度审批情况表（截至2022年6月30日）	

合格境内机构投资者（QDII）投资额度审批情况表（截至2022年6月30日）

合格境内机构投资者（QDII）投资额度审批情况表（截至2022年6月30日）

十五、徽银理财

一、2021年4月，徽银理财发行首支混合类产品——徽银理财“智盈”精选 FOF 混合类封闭式净值型理财产品。

二、2021年4月，徽银理财徽安活期化净值型理财产品移行工作圆满收官。

三、2021年4月，徽银理财公司参加中国理财网·理财 20+ 论坛，获选成为创始成员单位，体现了广大投资者、同业机构和社会公众对徽银理财品牌的认可。



四、2021年5月，徽银理财最低持有系列产品规模突破1000亿元。

五、2021年12月，徽银理财公司获颁“2020年庐阳区推动社会经济高质量发展先进单位”荣誉，切实在服务安徽地方经济发展，促进长三角区域金融一体化，满足区域内客户资金融通、资产管理和投资理财需求等方面发挥更加积极的作用。



十六、南银理财

（一）2021年8月，南银理财有限责任公司成立一周年。

（二）2020年8月，公司启动“情暖烛光”公益项目捐赠仪式，通过南京市慈善总会捐赠20万元用于资助贫困教师。



（三）2021年7月至8月，在疫情防控的关键时期，南银理财积极响应号召，充分发挥基层党组织战斗堡垒和广大党员先锋模范作用，主动对接所在社区和团市委，为在一线抗疫的社区工作人员、志愿者及时送去防疫物资，选派党员下沉社区参与志愿服务，同心抗疫，筑牢疫情防控屏障！



（四）2021年8月，南银理财通过南京市慈善总会捐赠20万元定向用于河南水灾救援慈善捐助。



十七、苏银理财

（一）2021年12月，由苏银理财主办的苏银理财大讲堂（第1期）正式开讲。该系列活动，旨在贯彻价值投资理念，搭建服务于资管行业发展和投资者教育的交流平台，为公司、金融同业及广大投资者提供宏观经济、政策解读、行业透视等前沿研究分享。



（二）2021年11月，为深入贯彻落实江苏银行党委关于党史学习教育工作的最新精神，办好“我为群众办实事”实践活动与“两在两同开新局”活动，苏银理财公司党委班子一行走进南京市社会福利儿童福利院开展慰问交流活动。



（三）2022年3月，新一轮疫情波及多地，疫情防控工作面临考验，苏银理财公司在了解到社区相关需求后，组织干部员工走进兴隆街道香山路社区，奔赴抗疫一线开展志愿服务，以实际行动践行“两在两同”，彰显企业责任与担当。



