

上海地区商业银行理财业务 年度报告（2018）

The Overview of Shanghai Banking
Wealth Management Market (2018)

上海市商业银行理财业务联席会议成员单位
Joint Meeting of Shanghai Banking Wealth Management Business

目 录

前言.....	1
概述篇.....	4
一、2018年度我国资产管理市场情况.....	4
二、2018年上海地区银行理财业务特点.....	6
三、银行理财业务监管法规.....	7
转型篇.....	11
一、管理架构转型.....	11
二、产品体系转型.....	13
三、理财投资转型.....	18
四、风险控制转型.....	23
五、投资者权益保护.....	30
六、基础设施转型.....	41
展望篇.....	45
一、银行理财业务发展预判.....	45
二、银行理财业务发展竞争格局.....	50
三、各行理财业务发展规划和举措.....	53

前言

2018 年是资产管理行业监管新规出台年。《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》《商业银行理财业务监督管理办法》《商业银行理财子公司管理办法》等各项新规陆续出台，不仅统一各类资管产品监管标准，推动资产管理业务回归本源，也为银行理财业务规范转型、健康发展、更好服务实体经济指明了方向。截至 2018 年末，全国银行理财业务年末余额 31.16 万亿元，较年初增长约 5%，占各类资管业务 31%，是我国资产管理市场重要组成部分。其中，上海地区银行理财业务余额 2.89 万亿元，较年初增长约 11%，约占全国 9%。

2018 年是银行理财业务转型发展年。为落实资管新规和理财新规，管控好银行理财业务风险，上海地区各商业银行从组织体系、产品净值化、风险管控等方面推进理财业务转型。因此，《上海地区商业银行理财业务年度报告（2018）》分为概述篇、转型篇和展望篇三个部分，以展示上海辖内银行理财业务转型过程中的发展特点和变化情况，以及未来银行理财业务的发展规划。

概述篇回顾 2018 上海地区银行理财业务发展情况。强监管态势下，近年来上海地区银行理财业务从重规模向重质量转变，金融同业专属理财产品压降明显，理财业务逐步回归代客理财本源。监管新规对资产管理行业重塑影响逐步明晰，结构性存款受

保本理财产品分流影响，呈现高速增长态势。短期限开放式产品、中长期产品占比有所提升。

转型篇重点展示银行理财业务转型进展，包括组织体系、产品、投资端、风险控制、投资者权益保护和基础设施等六个方面。组织体系方面，商业银行积极谋划理财子公司建设，优化业务管理架构，加快投研队伍建设，布局未来发展。产品方面，由保本型向非保本、封闭式向开放式、预期收益率型向净值型转型。投资端方面，调整大类资产配置，提升标准化资产占比，压降委外投资规模。建立健全投研体系，优化投资决策流程，加强合作机构管理。风险控制方面，实行全流程优化，加强信用风险、流动性风险、市场风险、操作风险的风险控制。投资者权益保护方面，优化销售管理流程及销售人员资质管理，培育客户投资理念，完善理财产品信息披露，强化消费者权益保护措施。基础设施方面，完善系统建设、理财业务制度等配套支持工作。

展望篇聚焦银行理财业务的未来发展、业务重塑下的竞合格局、各银行业务发展规划和具体举措。我们预判，未来银行理财业务发展将趋于平缓，银行理财展业模式和发展定位出现一定的分化，银行理财子公司成为主流银行开展理财业务的主体，投研能力成为银行理财业务的核心竞争力。2019年，银行需把握好资管新规过渡期窗口，做好银行理财业务转型并防控相关风险，同时，找准银行理财业务在资管市场的竞争优势，并提高自身资产管理能力。

本报告由上海市商业银行理财业务联席会议成员单位¹汇编完成。编纂小组成员包括上海银行陈晨、上海农商银行高蓉、花旗中国李原草、恒生中国林智辉、工商银行上海市分行徐晓杰、农业银行上海市分行蔡景景、兴业银行上海分行薛刚。衷心感谢上海银保监局的悉心指导和大力支持。感谢各联席会议成员单位提供素材支持。

¹2018年度理财联席会议成员单位包括：上海银行、上海农商银行、花旗中国、恒生中国、工商银行上海市分行、农业银行上海市分行、中国银行上海市分行、建设银行上海市分行、交通银行上海市分行、招商银行上海分行、兴业银行上海分行

概述篇

一、2018 年度我国资产管理市场情况

（一）整体情况

截至 2018 年末，全国主要资管业务余额合计 100.62 万亿元，较年初下降 4.19%。资管业务涵盖银行理财产品、资金信托以及证券期货经营机构资产管理业务（以下简称“证券业资管”）。

表 1 2018 年末主要资管业务情况简表

单位：万亿元

	2018 年末余额	占比	2017 年末余额	同比
银行理财产品	31.16	30.97%	29.54	5.48%
资金信托	18.94	18.82%	21.91	-13.56%
券商资管	13.36	13.28%	16.88	-20.85%
基金公司专户	6.04	6.00%	6.43	-6.07%
基金子公司专户	5.25	5.22%	7.31	-28.18%
公募基金	13.03	12.95%	11.60	12.33%
私募基金	12.71	12.63%	11.10	14.50%
期货资管	0.13	0.13%	0.25	-48.09%
合计	100.62		105.02	-4.19%

数据来源：银行理财业务来自中国理财网，资金信托来自信托业协会，证券业资管业务来自中国证券投资基金业协会，其中私募基金为累计备案的认缴规模。

（二）各资管机构发展趋势

业务发展情况看，2018 年整体资管市场规模呈现逐季下降，但各类资管业务呈现不同变化趋势。其中，证券业私募资管、资金信托受资管新规对多层嵌套的规范，下降比例最大，分别下降 21.24%和 13.56%。相对而言，主动管理能力较强的公募基金和私募基金则增长较快，同比增幅分别为 12.33%和 14.5%。银行理财业务规模呈现温和上升趋势，同比增长 5.48%。

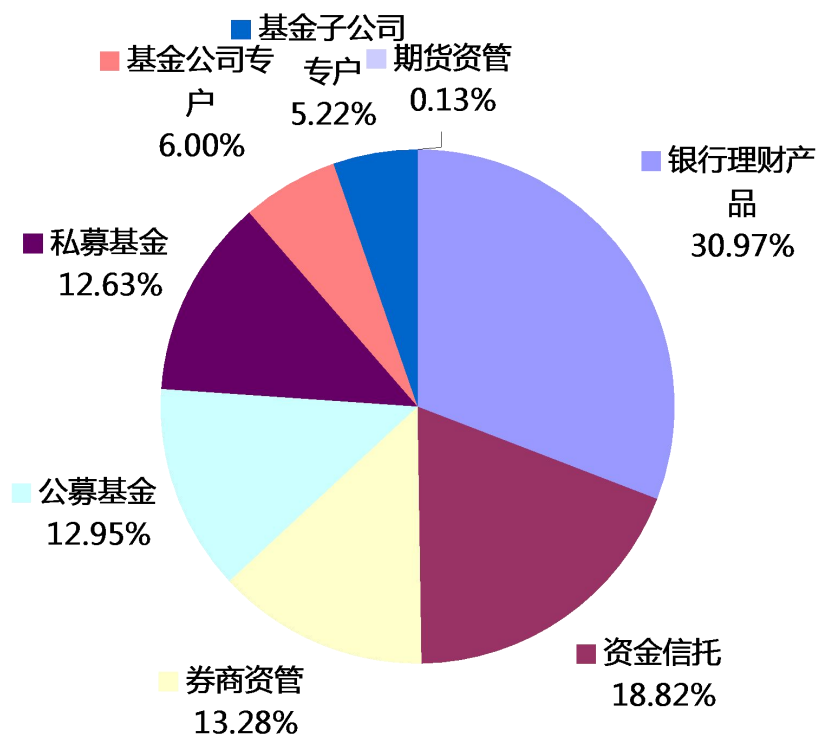


图 1 2018 年末主要资管业务份额情况

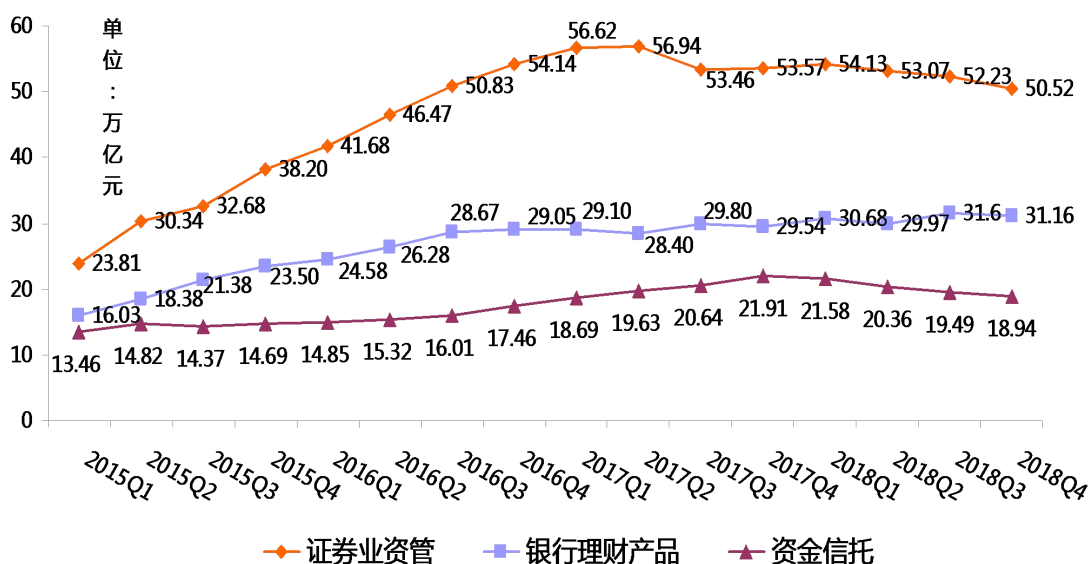


图 2 2015 年以来三大类资管业务余额变化情况

二、2018 年上海地区银行理财业务特点

截至 2018 年末，上海地区银行理财业务余额 2.89 万亿元，占全国 9.28%，占比较年初上升约 0.5 个百分点；余额较年初增长 11.31%。全年理财产品共募集 13.16 万亿元，较 2017 年下降约 13%。其中，一般个人银行理财产品全年销量 7.07 万亿元，与 2017 年基本持平；余额 1.87 万亿元，较年初增长约 23%。

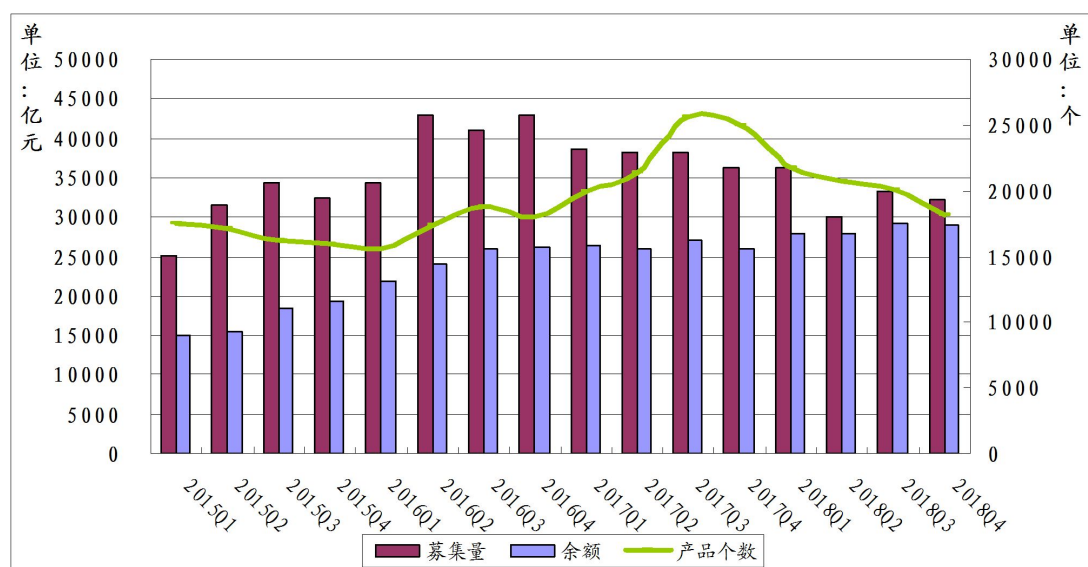


图 3 2015 年以来上海地区理财产品募集量、余额、产品个数

上海地区银行理财业务呈现以下特点：

金融同业专属理财产品压降明显，2018 年末余额占全部银行理财产品的 2.5%。零售产品发力，一般个人客户理财产品全年增速约是整体市场的两倍。

结构性理财产品变化大。一是全年呈现高速增长态势，余额增长约 60%，由股份制银行带动，主要是产品端调整（以结构性存款替代原有保本型理财产品）和客户需求调整（打破刚兑预期下客户偏好低风险产品）。二是四季度规模出现回调，主要是监管明确不具备衍生业务资质银行不得通过任何形式开展结构性

存款业务，导致四季度业务余额环比下降约 5%。三是管理职能从银行的资产管理部门划出，机构、部门和产品间竞争加剧。

新规过渡期，理财产品结构调整，短期限开放式产品、中长期产品占比有所提升。理财收益下降明显，受利差收窄影响，2018 年辖内理财业务净收入呈现逐季下降，全年净收入 80.55 亿元，较 2017 年下降约 13%。

表 2：2018 年末上海地区商业银行理财产品余额排名情况

排名	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
机构名称	浦发银行	招商银行	上海银行	工商银行	兴业银行	民生银行	建设银行	中国银行	交通银行	平安银行
余额（亿元）	4288	2911	2890	2353	1805	1602	1463	1337	1205	1202

表 3：2018 年末上海地区商业银行个人理财产品余额排名情况

排名	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
机构名称	浦发银行	上海银行	招商银行	工商银行	兴业银行	建设银行	中国银行	农商银行	民生银行	农业银行
余额（亿元）	2880	2036	2015	1314	1237	1163	1058	943	887	709

三、银行理财业务监管法规

（一）2018 年度发布的银行理财业务主要监管法规

2018 年以来，为规范金融机构资产管理业务，统一同类资产管理产品监管标准，有效防控金融风险，更好地服务实体经济，为资产管理行业健康发展创造良好的制度环境，监管部门相继发布了资管新规及其相关配套实施细则等一系列文件。

2018 年 4 月 27 日，经国务院同意，人民银行牵头，四部委联合正式印发《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（以下简称“资管新规”）。这是资产管理行业的根本大法，旨在统一

产品标准、消除监管套利、打破刚兑，规范业务发展，资产管理行业整体面临重塑，迈向回归本源之路。

2018年7月20日，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》，明确了过渡期内（至2020年底）的具体业务操作性问题，以促进资管新规平稳落地实施。

2018年9月28日，为落实党中央、国务院关于打好防范化解重大风险攻坚战的决策部署，促进统一资产管理业务监管标准，推动银行理财业务规范健康发展，中国银保监会制定发布了《商业银行理财业务监督管理办法》（以下简称“理财新规”），作为资管新规的配套实施细则。

2018年12月2日，为加强对商业银行理财子公司的监督管理，中国银保监会制定发布了《商业银行理财子公司管理办法》（以下简称“理财子公司办法”）。

（二）银行理财业务监管法规核心要点

资管新规的要点包括：1.界定资管业务属于金融机构的表外业务，金融机构不得承诺保本保收益，不得开展表内资产管理业务，保本理财产品过渡期后将退出历史舞台。2.进一步明确非标准化债权类资产（以下简称“非标资产”）定义，禁止非标资产期限错配，资管产品投资非标资产要求趋严。3.公司治理与业务风险隔离方面，鼓励银行通过理财子公司开展理财业务，金融机构不得为资产管理产品投资的非标资产或股权类资产提供任何

增信措施。4.规范资管业务资金池，非标资产到期日不得晚于封闭式产品到期日或开放式产品最近一次开放日。5.控制公募资产管理产品所投资资产的集中度。6.要求按照资产管理产品管理费收入的10%计提风险准备金，或者按照规定计量操作风险资本或相应风险资本准备。风险准备金余额达到产品余额的1%时可以不再提取。7.资管产品实行净值化管理，打破刚性兑付。8.统一杠杆要求，要求开放式产品杠杆率不超过140%，封闭式产品不超过200%。9.消除多层嵌套和通道，资产管理产品只可以投资一层资产管理产品（公募证券投资基金除外），同时明确给予各类金融机构平等准入，给予公平待遇。10.过渡期安排。过渡期至2020年底，过渡期内，金融机构可以发行老产品对接存量产品所投资的未到期资产，但应严格控制在存量产品整体规模内，并有序压缩递减；过渡期后，金融机构不得再发行或存续违反资管新规规定的资产管理产品。

理财新规规定商业银行应当通过具有独立法人地位的子公司开展理财业务；暂不具备条件的，商业银行总行应当设立理财业务专营部门，对理财业务实行集中统一经营管理。资管新规、理财新规、理财子公司办法三者的关系和定位方面，理财新规是资管新规的配套实施细则，与资管新规监管要求保持一致，适用于银行尚未通过子公司开展理财业务的情形，银行开展理财业务需同时遵守资管新规和理财新规。理财子公司办法作为理财新规的配套制度，与资管新规和理财新规共同构成银行理财子公司开

展理财业务的需要遵循的监管要求，使理财子公司的监管标准与其他同类金融机构总体保持一致。

转型篇

随着资管新规实施，各商业银行积极开展转型，从多个维度布局未来发展。管理架构上，推进理财子公司筹建，着手理财业务组织架构调整。组织管理上，统筹全行资源，发挥部门和条线间的协同效应。产品体系上，根据新规要求和市场趋势，结合自身实际情况，调整产品结构，由保本型向非保本、封闭式向开放式、预期收益率型向净值型转型。投资策略上，主动适应监管政策变化，提升标准化资产占比，逐步、有序压降委外投资规模，构建科学合理的大类资产配置组合，把握资本市场估值较低的投资机遇，在风险可控的前提下，提升组合整体收益。投研管理上，建立健全投研体系，加快投研队伍建设，为资产管理业务的投资运作提供有力支撑。合作机构管理上，加强与优质券商、基金、信托等机构的深度合作，积极参与同业市场，共享优质业务资源。风险控制上，按照投前、投中、投后的过程节点，加强信用风险、流动性风险、市场风险、操作风险的风险控制。投资者权益保护上，优化销售管理和流程，完善销售人员配备和资质要求，加强客户投资理念培育与引导，持续推进理财产品信息披露和消费者权益保护工作。

一、管理架构转型

理财子公司筹建。随着资管新规实施，各商业银行积极谋划理财子公司建设，布局未来发展。截至2019年4月，工、农、

中、建、交五大行及光大、招商两家股份制银行均已获得银保监会批准设立理财子公司。上海辖内银行也在积极进行理财子公司筹备，如 2019 年初上海银行董事会审议通过《关于发起设立理财子公司的议案》；上海农商银行积极探索未来资管业务的发展方向。

组织架构调整。中资法人银行为适应资管新规及业务发展需要，相继对行内理财业务组织架构进行了相应调整。上海银行于 2018 年四季度将原有的金融市场板块调整为新兴业务板块，涵盖了金融市场部、资产管理部及新型机构部，推进集金融市场、资产管理、托管为一体的专营化业务，以同业客户专业化体系建设为中心，大力发展同业业务，带动资管业务、托管业务的持续发展。同时为进一步统一规范全行资产管理、统筹全行资源，充分发挥相关业务部门和条线的协同效应，将原投资银行与资产管理委员会调整为资产管理委员会，统筹管理全行资产管理业务。上海农商银行则通过社会招聘、专业部门引进和内部培养相结合的方式调整中后台人才资源配置，完善中后台科室的相关制度建设，试点成立投研团队，涉及宏观、行业及策略三个领域。短期目标是在对全市场、全领域研究成果的搜集整理下，在小范围行业或领域形成具有部门特色的专业化投研成果，再以此为基础不断扩大研究范围，逐步实现全品种、全市场、全领域的投研覆盖。兴业银行总行于 2018 年 8 月 30 日发布公告对资管业务组织架构体系进行事业部制改革，进一步优化组织架构，完善资管业务保

障体系。事业部下设业务管理部、项目投资部、固定收益部、权益投资部、产品研发部、产品运营部、投资库与策略管理部、风险评审与存续期管理部、风险监测与合规管理部等部门，职能覆盖资管业务相关投研、产品、风控、运营等环节，前中后台体系进一步调整优化，为资产管理业务稳健转型提供体制机制保障，也为理财子公司设立奠定了基础。

中资银行分行则继续在原有架构的基础上，在总行的指导下开展理财产品研发及销售管理工作，并根据总行产品转型计划安排做好业务培训、产品销售推广与宣传、投资者教育等工作，并收集、分析相关市场及客户信息，及时向总行进行反馈。

二、产品体系转型

（一）现有理财产品系列

经过多年的发展，商业银行非保本理财产品体系已较为完备，基本覆盖不同客群对期限品种、申赎方式、投向偏好等各类型、多层次投资需求，形成了开放净值型产品、开放式收益递增型产品、无固定期限 T+0 产品、封闭净值型产品、传统预期收益型产品等多个产品类型。上海农商银行“鑫意”理财非保本产品体系，按销售对象分为个人客户产品和机构客户产品；按照产品存续期间是否开放申购赎回，分为开放式产品和封闭式产品；从产品收益特征划分，分为净值型产品与预期收益型产品。农业银行上海市分行理财产品分为“安心得利”系列、“安心快线”系列、“进取”系列、“安心灵动”系列及“如意”系列等多个产品系列，各个

系列理财产品互为补充，满足不同客户的理财需求。交通银行上海市分行理财产品根据销售对象进行划分，对私理财产品包含交银添利、沃德添利以及私银优享系列等预期收益型周期产品，天添利、私银日享系列等开放式产品，以及私银悦行、开新添利等净值型产品；公司理财产品包含稳得利系列预期收益型理财产品，以及生息365系列、现金添利等开放型理财产品；同业理财产品主要为“交银通业”金系列。招商银行上海分行则根据投资标的的不同将产品分为货币类、债券类、混合类、股票类和结构化理财等五大类，其中货币类产品包括朝招金、日日盈、赛宝金及日日欣等系列；债券类产品包括天添金、周周发、月添利、季开类、半年开、年年享、金色人生、金颐养老、聚益生金、日益月鑫、增利系列、鼎鼎成金、套利系列、金益求金及稳金系列等；混合类产品包括睿远稳健、卓远、睿远平衡及弘远等系列；股票类产品包含恒睿博荟、股票指数收益增强及QDII等。兴业银行上海分行推出了“添利”系列(固定收益-现金管理类产品)、“稳利”系列(固定收益-定期理财类产品)、“聚利”(固定收益-债权投资类)等系列产品。恒生中国和花旗中国则主要以代客境外理财产品为主。

（二）产品体系转型特点

资管新规和理财新规发布后，各商业银行以监管为导向，根据最新监管政策和市场趋势，结合自身实际情况，积极推进产品转型和结构调整，重塑理财产品体系。

上海银行在新产品发行上，实施公、私募协同发展模式。截

至 2018 年末，新产品中私募产品占比 26.19%。新规出台后迅速推出公/私募净值型新产品，完成现金管理类 T+0 产品净值化改造并试点“单产品管理”模式，现有四类产品形态中已有定期开放式产品、现金管理类产品、封闭式产品三类实现净值化运作，净值化管理产品余额占非保本理财产品余额的比例提升至 47.92%，较年初提高约 29 个百分点。

截至 2018 年末，上海农商银行非保本理财产品规模占比达到 78%，较年初增长 2 个百分点，开放式产品规模占比为 39%，较年初增长 15 个百分点，净值型产品规模占比为 23%，较年初增长 16 个百分点。同时产品发行进一步向零售端倾斜。主动减少了机构客户中对同业客户的产品发行量，将重点放在零售产品上，巩固规模的同时优化客群结构。截至 2018 年末，同业产品规模较年初下降 48%，个人产品规模同比增幅达 50%。

工商银行上海市分行的理财产品向开放式、净值型转型，逐步压降传统封闭期次型产品规模和占比，同时避免产品规模大幅波动。截至 2018 年末，分行区域理财开放式产品和净值型产品规模同比增长 73.75%，封闭式产品规模同比下降 33.96%。开放式产品在整体产品中的规模占比已从 2018 年初的 24.19% 提升至年末的 45.64%，封闭式产品占比则从 75.81% 降至 54.36%。

农业银行理财产品按照“总体规划，分步实施”原则转型。银行按计划压降老产品规模，稳步推进新产品研发。新产品研发以承接现有产品为主，兼顾新客户开发，研发锚定存续资金和现有

客户需求，确保新发产品能满足大部分客户需求。目前，已先后研发推出“金钥匙·安心快线·时时付”开放式理财产品、“金钥匙·安心得利·灵珑”期次净值型产品、安心·定期开放等系列净值型产品。

交通银行上海市分行积极推进非保本理财产品净值化转型。加快净值型产品上线，搭建以现金管理类产品为支柱、固定收益类中长期理财产品为特色的产品框架，类货币理财产品规模大幅增长，主题净值型产品线更加丰富，建立了覆盖每日开放、定期开放和封闭式期次型的全期限品种净值型理财产品体系。

兴业银行上海分行按照“整改老产品、发展新产品”策略，大力发展净值型产品，重塑产品框架，搭建“以固定收益为主、权益和其他创新资产为辅”的产品框架，建立固定收益-现金管理类产品、固定收益-定期理财类产品、固定收益-债权投资类产品、混合类-股债混合产品、权益类-股权投资类、商品及金融衍生品类等六大类型，期限覆盖每日开放、定期开放和封闭式的净值型理财产品体系。

（三）净值型理财产品案例

资管新规和理财新规实施后，各商业银行均加快了理财产品净值化转型步伐，或对原产品进行净值化改造，或研发推出新的净值型产品。

上海银行——“净享利”系列定期开放式净值型产品。该系列产品为上海银行首只采用市价法估值的净值型理财产品，基础资

产价格市值变动直接映射至产品单位净值变化；产品募集资金主要投资于符合监管要求的货币市场工具、固定收益类资产，在满足安全性和流动性要求的前提下，合理提高产品收益水平；产品存续期间，根据约定的频率向投资者开放申赎功能，目前已设置1个月/6个月/12个月三种开放期限，客户可根据产品开放特点，灵活安排申赎。

上海农商银行——2018福通月月鑫利人民币理财产品。这是该行推出的首款开放式净值型公募理财产品，该产品在设计上以开放式、净值型为导向，隔月固定频率分红，确认申、赎份额。

花旗中国——QDII海外基金。该产品为投资者提供全球区域、多资产类型、多策略下的投资组合。目前花旗中国不断扩大投资机构合作范围，引入表现优异的基金公司和产品，并追踪在售产品表现，开创退出机制，更新产品清单。

农业银行——“金钥匙·安心快线·时时付”产品。该产品是农业银行总行于2018年6月末推出的开放式净值型产品，风险等级低，产品模式类似于货币基金，采用净值归一的模式；每日开放申购、赎回，T+1工作日起息，赎回实时到账，且首创客户主动偿还信用卡功能。

建设银行上海市分行——“乾元”按日开放固定收益类净值型人民币理财产品。该产品含两款系列，分别设置30天和90天的最低持有天数，客户在持有产品满足最低持有天数后，可按日进行赎回。该产品投资范围为现金类资产、货币市场工具、货币

市场基金和标准化固定收益类资产。产品具有“最低持有天数设计”及“全天候的交易时间与 t+2 日到账的结合”两大特点。

三、理财投资转型

（一）调整大类资产配置

上海银行从调结构为主、提升标准化资产占比方面进行大类资产配置。2018 年末，标准化资产占比显著提升，占比较年初提升 7 个百分点。此外，通过适度增加久期、选择关键时点择机进一步加大对债券和同业资产的配置力度，持续优化资产结构，提升资产组合收益。同时，主动控制委外、通道类资产，2018 年末该类资产占比下降 13 个百分点。

上海农商银行理财资金投资遵循稳健投资策略，以控制风险为首要目标，以债券、资产支持证券等标准化资产为主要投资方向，逐步、有序压降委外投资规模，构建科学合理的大类资产配置组合，在风险可控的前提下，提升组合整体收益。

工商银行上海市分行把握资本市场估值较低的市场机遇。一方面，挖掘辖内上市公司的业务机会，从上市公司、大股东层面建立全面合作框架。通过股票质押式回购、定向增发、员工持股计划、可转债、可交债等产品，找准与实体经济融合互动的契合点，精准发力支持行业龙头企业发展。另一方面，加强与优质券商、基金、信托等机构的深度合作，积极参与同业市场，建立科学沟通机制，共享优质业务资源，为新项目挖掘和推广创造良好合作环境，实现投资共赢。

交通银行上海市分行注重流动性管理和业务转型。一是主动适应监管政策变化，转变流动性管理模式。通过完成理财产品银行间市场开户，提高理财产品直接参与银行间市场交易力度；通过完成产品多项关键指标每日监控，实现分行资管流动性管理方式的重大转变。同时，活跃货币市场交易，积极拓展交易对手、精细化筛选投资货币基金，提高组合流动性管理收益，保持交易活跃度。二是优化资产结构，丰富投资品种，稳步加大债券投资力度。积极优化资产的资质结构，支持国家重大工程建设、科技创新和战略性新兴产业布局，精选行业，降低信用风险。丰富投资品种，新增永续债、熊猫债、挂钩信用风险缓释凭证（CRMW）的民营企业债务融资工具、券商收益凭证，积极推进应收账款ABS、租赁住房ABS等新型资产支持证券投资，增加交易所一般公司债、私募债、银行间定向融资工具等债券的投资比例，债券投资占总资产比例显著提升。

（二）提高投研能力

资管新规的出台要求银行理财业务改变以往的粗放型经营模式，向精耕细作的“真资管”经营模式转型，对投资能力建设及人员配备的要求进一步提高。

上海银行建立健全投研体系。通过加快投研队伍建设，加强市场交流，上海银行不断提高投研能力，为资产管理业务的投资运作提供有力支撑。为服务于固定收益、权益投资和委托投资投研，上海银行已经建立了较为完善的投研联动机制。投研团队围

绕大类资产表现、市场流动性、市场利率变动、信用风险进行跟踪研究，定期撰写投研报告。在新的投资项目启动前，就可行性、市场前景和潜在风险做好充分的研究，为资产选择和配置提供参考。

上海农商银行资产管理部试点成立投研小组，该行通过内部培养、行内跨部门人才引进、公开招聘等方式，加强投研及信评人员配置，采用内部交流、外部培训学习等方式提升团队成员整体业务水平。

工商银行上海市分行进一步加大投研队伍建设，提升投资研判能力，稳固推进标准化资产和资本市场投资业务持续发展。面对新一轮发展问题，工商银行上海市分行整合辖内新老资源，提升自身业务素养。通过提升团队人员投研能力并加强自我培训，来带动风险防范和投后管理质量的实质性提高，提升对存量标准化资产及资本市场项目的风险防控。在具体资产和项目投后管理上配备专人做好盯市管理、合作机构管理、项目穿透管理、估值管理等工作。

（三）优化投资决策流程

上海银行在投资决策流程方面，基于月度配置计划，建立资管组合管理工作小组，结合市场动态变化，决策判断投资时点，把握配置与交易机会，对月度产品发行与资产配置计划推进及完成情况进行回顾分析与后续安排。建立投前审核小组，前端投资部门与中台风险部门对于信用债、非标资产等进行信用分析和讨

论，根据讨论审核结果进行逐级审批与投资决策。同时，探索建立资管部门内部的信用评估体系。

上海农商银行根据新产品发行情况、存续产品运作情况，合理确定各大类资产的配置比例及投资收益要求；同时优化行内转授权制度以及部门内审批流程，依据投资品种、投资金额设置不同审批权限，严防操作风险。

工商银行上海市分行在项目方面，在分行资产管理部内设有投资审查小组，作为投资审议机构，对部门内拟投资项目集体审议。为完善理财资金投资决策机制，从项目源头防范理财投资风险，修订《上海分行资产管理部投资审查小组工作规程》，对工作职能、议事规程等进一步规范。债券直投方面，凡投资符合条件的资产支持证券需由业务发起行或业务发起部门报有权行授信审批部门履行风险审查审批程序。同时，对资产支持证券投资业务的原始权益人、重要债务人、基础资产、交易结构等提出了业务准入管理相关要求。

建设银行上海市分行成立由分行领导、风险部、审批部、法律部及资产管理业务中心等多个部门组成的标准化资产投资决策委员会，对标准化资产的投资进行审批决策，优化决策流程，提高决策效率。

交通银行上海市分行进一步优化投资决策流程，2018年分行建立资审会制度，优化债券额度审批流程，目前理财投资债券额度需经分行、总行两道审批，精选优质债券资产，严控债券投

资风险。

（四）强化合作机构管理

上海银行依据监管要求和行内管理办法，开展委外业务。对合作机构实行名单制管理，严格按照管理要求，在业务发起前，完成相应业务种类的准入或授信审批流程，确保合作机构符合银行管理标准。此外，该行制定有委托投资业务管理规程，明确业务的相关标准和程序，并要求机构准入优先于业务审批。

上海农商银行 2018 年优化合作机构准入管理办法，根据市场实际情况，针对信托、券商、基金、保险及其子公司优化评分项目，设立不同的准入评分体系。合作机构存续期管理方面，稳健有序压降委外资产投资规模，对 4 只产品进行清盘处理，压降 7 只产品规模，整体压缩比例接近 20%。加强委外专户存续期管理，实现优胜劣汰，包括进一步做精细化管理，定期对新增债券进行跟踪评估，根据各专户实际运作情况加以动态调整，并在此基础上对委外管理机构开展跟踪评价。

建设银行上海市分行开展 MOM 模式的资产运作，加强对合作机构的准入管理和合作评价。准入管理上，在总行白名单基础上优中选优，通过定性定量等多个指标的打分，确定合作名单；合作评价上，建立业绩考核和运作考核制度，对管理机构进行综合评价，动态调整各管理机构投资规模。

交通银行上海市分行严格执行总行外部机构合作名单，并按照相关业务规定开展业务合作。交通银行总行确定“分类管理、

透明公开、定期评估、优胜劣汰”的原则，并定期开展资管业务外部合作机构的全面风险评价，确定外部机构合作名单。例如，2018年交通银行总行对原有的货币增强专户进行了统一评估，针对业绩表现不同的专户有进有退，新增了多策略专户机构、量化投资机构的筛选等。

四、风险控制转型

（一）优化风险控制流程

上海银行在投前风险控制方面，不断完善投资决策机制与审批流程，成立投前审批小组，加强对非金融企业信用债、结构性融资等投资的风险把控，制定委托投资管理人评审机制，优化委托投资业务决策流程。在投中风险控制方面，加强对业务审批材料真实性、完整性核查，严格执行授信管理与合作机构名单制管理。在投后风险控制方面，建立风险跟踪、预警与反馈机制，提升风险应对能力，对各类资产进行日常风险跟踪与评估，对存在早期风险的资产给予预警关注，对存在较大风险的资产加强与融资人、管理人、经营单位等相关主体的沟通，建立定期反馈机制，并通过实地尽调等方式，加强对资产风险状况的判断。

上海农商银行 2018 年按照投前、投中、投后的过程节点，逐步梳理信用风险管理的工作流程，并逐步健全资管业务的信用风险管理体系。投前阶段，一是进一步完善主体报审、批量报审的工作内容及流程。对内部推荐项目，确立其报审工作流程及投后信用管理职责；二是参与委外管理人的投前沟通工作。通过充

分的沟通，能在投资计划设立阶段或资产池构建阶段，将整体信用风险控制在相对合理的范围之内；逐步建立禁投库，对在库内的主体，不予授信。投中阶段，进一步梳理授、用信工作流程，将目前的手工录入授信用信信息方式逐步过渡至机控授、用信方式。投后阶段，建立市场负面舆情、异常成交价格的沟通机制，并通过反向自查，排查自有持仓风险；建立持仓信用风险排查的工作流程，包括排查频率、排查方案、排查结果汇报路径等；建立风险预警债券的具体处置流程，进一步完善风险预警债券在预警之后、处置之前的监测及汇报流程。

恒生中国的投资决策通过加强三方面监管不断完善风控体系：一是总行监管。在总行的架构中，内审部直接向董事会负责，对分行的业务运作等作出定期的审核，并将内审情况直接向总行副董事长兼行政总裁汇报。二是上级监管。分行直接由总行管辖，各业务与操作部门（包括个人/公司理财）分别对分行作出支援及监管。所有资本性及营业费用开支，及授信超越分行权限的，均需由专责该业务的副总裁批核，超越其权限的，则拾级而上，至信贷委员会批核。三是分行内监管。以行长为首，领导副行长对五个主要部门（包括授信及业务推广、业务运作、会计、个人理财及总务）作出监管。

建设银行上海市分行在加强对基础资产和合作机构的源头把关的同时继续深化基础资产持续性管理，努力贯彻落实总行风险管理融入要求，在建设银行总行指导意见基础上，制定了《中

国建设银行上海市分行直营业务风险管理融入流程实施细则》，将风险管理融入理财业务操作全流程中，明确了风险评价、风险准入、放款条件落实、风险分类、风险核查、风险信息共享、风险预警跟踪、风险报告等相关要求，努力提升理财业务风险管理水平。

（二）防控信用风险

上海银行在信用风险管理方面，一是提升信用风险分析与评估能力，探索和推进信用风险分析框架与模型的构建，加强信评系统的开发与使用，使信用风险管理更加专业高效。二是对底层信用主体的穿透管理，针对委托投资产品项下的非金融企业信用债实行白名单管理，加强对结构性融资类业务、股票质押式回购业务等业务融资人、担保人的信用资质分析。三是加强信用风险跟踪，对信用主体进行日常舆情跟踪，并以周报形式进行风险预警与报告，对存在较高信用风险的资产，定期跟踪信用主体风险状况，制定和落实风险化解方案，提高风险应对能力。

上海农商银行统筹严控资产管理业务相关信用风险，一是对信用债、资产证券化产品、同业借款等开展投前主体信用评估工作，定期跟踪主体信用情况变化，并根据行内相关要求对信用主体存续额度开展年度批量报审工作；二是实时维护管控授信额度，及时录入授信批复所批额度，每日监测台账数据；三是开展与关联方相关工作，包括配合前台查询信用主体与本行关联情况，配合董事会办公室进行关联方系统开发相关工作，定期报送

关联交易情况等；四是对资产管理部持仓资产的信用风险持续监测及预警，包括授信主体信用风险监测、委外投资资产信用风险监测、定期信用风险评估报告及预警、临时信用风险披露及预警，持续搭建和完善信用风险模型。

建设银行上海市分行通过风险管理融入业务流程十二项规定动作，在授信类理财业务的各个环节，充分做到风险融入。投前经由风险管理部门出具独立评价意见，投中通过放款中心统一审核确保审批条件落实，投后通过按季定期风险分类，在“穿透”识别基础上，区分不同基础资产特征，建立自下而上分类流程，以及风险分类联席会议制度，完善持续预警跟踪机制。同时，定期监测分析资产风险状况，通过风险信息共享加强统一偏好，协力防范信用风险转移或扩散，由业务管理部门与风险管理部门共同及时制订应对措施，妥善化解风险。为进一步动态监测存续期内的理财资产，每季召开风险诊断会，审议重点关注资产存续期情况，及时妥善化解潜在风险。

交通银行上海市分行对所投资产建立了信用风险全流程管理，涵盖了投前审批和投后监控各个环节。在投前审批环节，分行对类信贷资产已建立了完善的以非信贷资产评审会为核心的投前审批制度；针对债券、权益类资产，实行总分行两级资审会制度，协同授信、风险等部门进行资产审批；同业资金类业务在总行表外同业授信体系下开展业务。在投后管理环节，对所投资产的投后管理实现全覆盖，对债券、非标资产比照表内授信进行

持续管理。

（三）防控流动性风险

上海银行在流动性风险管理方面，一是合理设置流动性风险指标，将理财产品分为封闭式、周期开放式和开放式三类，分类设置流动性风险限额指标。二是不断压降流动性支持金额，通过灵活配置流动性资产，提升产品流动性管理能力。

上海农商银行合理确定理财产品及其所投资资产的期限，并加强对理财产品的流动性风险管理。主要包括：本行发行的开放式理财产品所投资资产的流动性应与投资者赎回需求相匹配，并确保持有足够的现金、活期存款、国债、中央银行票据、政策性金融债券等具有良好流动性的资产，以备支付理财产品投资者的赎回款项。

工商银行上海市分行对于发行的标准化公募理财产品不断加强流动性风险监测，建立分行流动性预警模型，提前预测资金缺口。在产品转型初期，为预防产品规模出现大幅波动，分行将加强高流动性资产配置加以应对。首先以确保产品常态化发行来获取稳定资金来源，其次不断提升债券质押融资能力，及时通过债券质押式回购融资来弥补流动性缺口。在特殊情况下，再以赎回货币基金、卖出债券等资产变现手段来缓解流动性压力。当新产品规模趋于稳定后，再逐步进行资产结构调整，适度降低流动性资产比例，增配高收益资产，力争提升产品净值。

建设银行上海市分行定期监测资产组合型产品流动性，分析

组合中现金及银行存款、同业存单、逆回购、国债、央票、政策性金融债等优质流动性资产的配置情况及各类资产限额指标执行情况。

交通银行上海市分行主要围绕投组资产配置及流动性指标要求，对资产负债久期及短中期缺口进行管理。通过合理配置资产负债进行缺口管理，降低关键时点流动性风险，并严格做好产品流动性日常管理。对产品杠杆率进行每日监控，确保新产品穿透后符合监管要求。

（四）防控市场风险

上海银行在市场风险管理方面，针对理财业务设置合理的市场风险限额，并每月实行市场风险压力测试。2018年细化市场风险管理，对不同类别资产，如交易类利率债，根据市场情况、业务状况制订更为详细的市场风险限额与完善的监控流程，提高市场风险监测频率与效率。

上海农商银行统筹严控资产管理业务相关市场风险，实施市场风险监测及预警，包括债券久期和市值监测、委外投资资产占比和市值监测、定期市场风险评估报告及预警、临时市场风险披露及预警等。

工商银行上海市分行一方面加强基础管理制度建设，完善投资准入规程、制定风险预警制度、建立分支行二级日常监测机制等，利用时间窗口对存量资本市场业务进行全面排查，定期对单个股票、债券集中度进行统计分析，并提出相关调整要求，将风

险防控工作落到实处。另一方面不断加强投资研究和盯市机制，结合市场研究和负债情况合理控制投资久期，对市值变动作出提前预判，为管理人和投资经理的决策及时提供预警，防范市场风险传导至理财底层资产。

建设银行上海市分行积极落实风险管理融入流程要求，在资产组合投资方案申报前介入，从产品风险、合作机构风险、业务风险等三方面进行前置核准，确保组合投资方向满足总行风险政策要求，同时建立市场风险信息共享机制，积极监测和共享市场风险信息，并建立穿透识别的基础资产台账，按月对风险限额指标执行情况进行监控，强化银行统一风险偏好。2018年，在建设银行总行风险管理部的指导下，将加强委外管理作为市场风险管理重点工作进行推进，认真开展委外投资风险管理专题调研，通过“请进来、走出去”，从公司基本情况、风控机制、内控管理、IT水平、产品团队、投资决策、资产质量持续管理、风险信息发现与共享等方面入手，全面了解委外机构的风控模式和水平。

交通银行上海市分行更加注重对长期利率风险的管控，以降低因期限错配以及市场利率波动带来的资产收益损失及产品估值波动，使组合的收益回报更加稳定。合理控制资产久期，降低资产负债错配程度。保持投资组合适度杠杆水平，根据市场情况及时调整杠杆比例。严格控制理财产品成本，增加抵御利率风险的安全边际。

（五）防控操作风险

上海银行在操作风险管理方面，一是全面梳理各项业务操作流程，识别业务环节的操作风险点，通过对业务签批、合同用印、业务资料建档保存等环节的规范化管理，防范操作风险。二是加强条线管理，推进和指导经营单位修订操作细则，细化管理要求，同时加强对经营单位业务检查。

工商银行上海市分行执行严密的投资交易审批流程，由行内的专业交易团队作为对外交易的统一出口，在交易环节执行交易价格验证、单票集中度等交易限额控制和风险审查。

建设银行上海市分行理财业务资产审查、投资与运作均由不同团队和不同岗位人员完成，互相隔离。业务部门与风险管理部门、内控管理部门等各司其职，有效防范各类操作风险。

交通银行上海市分行主要以事前、事中流程管控为主，通过严格执行前中后台配合的双线复核流程，降低业务中的操作风险。借助操作风险管理工具，事后定期对关键指标监控，以评估业务中的操作风险，加强防范的针对性。关键指标包括：交易撤单笔数、结算失败笔数、交易价格市场偏离度、单一理财产品资产配置比例等。

五、投资者权益保护

各银行以监管法规为准绳开展理财产品销售管理工作，合规要求覆盖销售全流程，销售前详细了解客户需求及财务状况，对客户进行风险评估；销售时严格遵循匹配要求，确保客户的风险

承受能力符合产品销售要求；销售后进一步完善信息披露管理，优化信息披露流程，相关流程随业务发展不断优化。

（一）优化销售管理流程

上海银行在网点销售渠道方面，不断优化双录操作规程，通过培训指导提升网点执行效率，并通过后续检查保障执行效果；对于自助购买渠道，结合客户满意度调查结果，重塑购买流程及界面展示，帮助客户更好了解产品，从而提升购买体验。2018年，依托客群分析并结合同业定价及行内产品运作情况，建立了理财产品差异化定价体系，通过矩阵式定价模型合理确定产品发行价格、发行规模及发售策略，从而提高产品定价的科学性。

上海农商银行持续对销售流程进行优化，并强调销售管理规范性，强化网点布局，理财业务必须由网点持证销售人员在理财低柜、专区或理财室为客户办理，严格落实销售过程录音录像制度。每笔业务销售过程必须在规定的记录仪下开展，录制文件每日工作结束后，上传至后台统一保管；网点负责人、支行零售部定期对录音录像开展检查。理财业务的合规开展具有明确的业务流程及操作规范，需严格按照总行下发的宣传资料进行宣传，统一全行口径，不得存在误导投资者、捆绑销售、利益输送、线下销售等监管部门禁止的销售行为。

工商银行上海市分行组建分行专业团队持续开展销售服务回访，从客户端了解销售过程情况，结合目前实施的大额理财交易客户回访制度加强合规过程管理，2018年共计对20831人次

的大额理财客户进行了回访，分行每月向支行定向回访反馈情况，做到有回访、有反馈、有通报，切实监督销售行为。在此基础上，每季度通过“神秘人”暗访检查网点服务质量，并对每家网点进行打分。检查结果和整改要求向支行网点及时反馈，同时纳入分行季度服务考核，每季度形成服务质量通报。此外，还开展了客户满意度及产品体验问卷调研，发放客户问卷，向客户征询希望通过何种方式提供金融资讯服务以及理财方面的资金投向意愿等。

建设银行上海市分行根据理财新规文件精神，优化了理财产品销售综合支持系统，在现有风险评估、产品适合度评估基础上，进一步加强系统识别和控制，规范银行理财个人投资者管理，系统上线后将自动认定高资产净值客户等达标客户，对于未达标客户，一律需到柜面提供相关证明材料。

兴业银行上海分行为加强产品销售管理建立一套标准化零售综合理财产品销售流程，具体包括客户识别、了解需求、专区销售、产品介绍、风险揭示、录音录像和售后跟踪七大环节。在流程优化上，重点对识别引导、接触营销和业务处理等多个方面进行优化，提高工作效率、提升服务质量、增强营销能力、控制业务风险，最终达到提高客户满意度的目标。

招商银行上海分行业务设计上严格按监管要求对理财产品销售双录工作在操作制度上进行规范，进一步完善双录软件操作系统、建立产品销售风险提示的标准流程、实现所有产品专区销

售及全面的信息公示制度，离职客户经理在办理完离职手续后须及时在公告栏公示，公示不少于 90 天，并张贴投诉举报电话，为客户提供便利渠道维护自身合法权益。

（二）强化销售人员配备和资质管理

上海银行努力打造一支具有卓越专业能力和优秀服务能力的客户经理队伍，目前理财客户经理平均年龄 32.6 岁，平均金融从业年限 9 年，具有丰富的财富管理经验。客户经理整体学历较高，大学本科及以上占比 95%。同时，为了不断提升队伍的财富管理能力和水平，由总行牵头组织理财类资质的培训和应考，提高金融理财师（AFP）、国际金融理财师（CFP）认证资格的覆盖率，全行客户经理的 AFP、CFP 资质证书持有率超过 40%。

上海农商银行理财销售严格实行持证上岗制度，销售人员只有在完成行内及行外双重资格认证的情况下，方能获得销售权限。目前拥有理财销售资质的人员共 360 名。行外资格认证包括银行从业资格考试、AFP、CFP 等；行内资格认证为本行组织的理财上岗考试。

工商银行上海市分行加强销售队伍建设。2018 年末，工商银行上海市分行个人理财经理队伍人员总量为 819 人，其中具有理财资质人员为 813 人，占比 99.3%；具有保险资质人员为 813 人，占比 99.3%；具有基金资质人员为 757 人，占比 92.4%。

农业银行上海市分行在理财产品推介时，要求营销人员必须具备理财业务从业资格，一般产品销售人员不得向客户提供理财

投资咨询顾问意见、销售理财产品。对公方面，要求客户在办理一般产品业务时，如需要银行提供专业性的相关对公理财顾问或综合理财服务，一般产品销售和服务人员应将客户移交对公理财业务人员，同时要求对公理财业务人员必须持有总行人力资源部统一核发的“对公客户经理岗位资格考试合格证书”或“产品经理岗位资格考试合格证书”。对私方面，只有取得银行业协会颁发的中国银行业从业人员（个人理财）资格认证，取得AFP、CFP等的理财师持证人，以及取得中国农业银行个人理财业务从业资格证的员工，方可从事个人理财产品销售工作，目前持证人数2162人。

中国银行上海市分行为规范销售行为，统一分层销售管理，控制产品销售风险，根据总行要求制定了相关制度规范，明确职责分工、规范管理内容和流程、严格销售资格准入等。根据上述工作要求，所有销售人员在通过“个人投资产品销售资格考试”认证后获得相应等级的销售资格，此后方可向投资者销售相应等级的个人投资产品；未获得销售资格的人员不得向投资者进行任何形式的产品介绍、风险揭示、办理申购赎回业务等销售活动。截至2018年末，分行全辖在编且在岗的理财经理427人全部获得销售资格认证。

交通银行上海市分行严格要求从事理财产品销售的客户经理或私行顾问取得相应资质。分行每年组织各类销售人员开展线上线下的理财产品基础知识、销售技能提升和职业操守培训、业

务知识培训、销售技巧培训等教育活动，确保销售人员掌握理财业务监管政策、规章制度，熟悉理财产品宣传销售文本、产品风险特性等内容。公司及同业理财产品销售人员也均为对公及同业客户经理，接受行内相关业务培训及认证。

招商银行上海分行加强销售人员资质管理。截至2018年末，招商银行上海分行从事财富管理人员共843人，其中财富主管76人，贵宾客户经理381人，理财专员386人。该行所有销售人员均需通过“岗位资格”考试后才能销售理财产品，需取得“基金从业资格”“保险从业资格”才能允许代销基金、保险业务。另外该行从员工技能及客户体验角度，鼓励销售人员参加AFP、CFP等项目学习。

（三）培育客户投资理念

上海银行积极顺应资管新规要求，一是配合预期收益型向净值型产品转型，通过线上微信、线下客户沙龙等方式引导投资者逐渐打破刚性兑付思维；二是为加强政策传导，在推动理财产品体系重塑和产品结构转型的同时，积极引导客户认购风险等级与其风险承受能力相匹配的理财产品；三是引导客户做好大类资产配置，强化组合投资思维，抵御短期市场波动风险，做长期价值投资的践行者。

上海农商银行积极开展对客户投资理念培育与引导工作，使客户树立“卖者尽责，买者自负”的理念，切实履行信息披露职责，将产品的投资范围、风险收益特征等信息完整地向客户进行披

露。通过理财经理与客户的日常沟通，反复宣导正确的投资理念，培养客户的风险意识，树立买者自负的理念。此外，还通过普惠金融宣传等多种社区活动，以及互联网、移动端等多样化的渠道，向客户和公众宣传理财知识，帮助培育正确的投资理念。

农业银行上海市分行跟随农业银行总行产品转型的步伐，积极开展产品普及及培训工作，先后多次邀请总行专家来上海分行进行相关现场培训；为便于基层员工迅速掌握净值型产品要点，将总行编纂的《理财产品净值化转型分行营销培训手册》印发至各经营行网点，内容涵盖净值型产品简介、本行净值型理财产品介绍、净值型产品信息披露及相关规则、净值化转型背景和工作安排、常见问题等五个部分。同时，该行通过微信公众号等渠道普及净值型产品信息。

中国银行上海市分行持续加强投资者教育和投资理财知识普及工作，通过公众号、理财教育活动和宣传折页等方式加强普通投资者的理财知识培训，推广理财业务“卖者尽责，买者自负”的理念，促进理财业务回归“受人之托，代客理财”的本源。该行在实际理财业务办理过程中也加强了对客户的风险揭示与普及教育工作，严格执行录音录像工作，做好客户与产品的销售适当性匹配管理，严控销售风险。

（四）进一步加强理财产品信息披露

上海银行在原有信息披露规范的基础上进一步就披露对产品生命周期的覆盖、披露的频率和披露内容细化等方面结合新规

要求进行了全面审视及完善，通过对资管系统的改造，利用系统资源支撑信息披露相关的数据提取和分析汇总。下一步将继续对产品持仓资产所面临的各类风险进行深入剖析、研判，更加全面、充分地向投资者传达风险状况及提示。总体上，通过统一归口管理、统一披露模板、专人操作及定期检查的工作制度安排，提高信息披露的工作效率和整体质量。

农业银行总行根据监管规定制定印发了《中国农业银行理财产品信息披露管理办法》《中国农业银行理财产品信息披露操作规程》，明确了信息披露工作原则、行内部门分工、相关产品披露频次及流程，并按照相关要求对新发行的产品进行信息披露。对存续产品，根据监管要求，遵循客观、及时、全面的原则，通过事前、事中、事后的持续性披露，不断提高理财产品的透明度。

恒生中国客户可以通过每月账单、网上银行等渠道清晰掌握已购买的理财产品结余与参考市值，做到信息透明。恒生中国每月在向客户提供的账户结单中告知客户所认购的投资产品的信息，包括投资产品的种类、投资本金、产品挂钩标的表现、投资产品的认购和提前到期（如有）或到期情况、参考投资市值、投资回报包括期中回报（如有）的支付情况。

兴业银行总行于2018年末修订印发《兴业银行理财产品信息披露管理办法》，文件明确新的监管要求下产品信息披露的内部职责分工，根据产品募集方式的不同，分别对公募理财产品和私募理财产品信息披露的内容和标准进行了细化严格规定，并根

据信息披露公告种类的不同，明确了具体的信息披露平台和发布流程。

（五）强化消费者权益保护措施

上海银行 2018 年将消费者权益保护部由总行零售业务部辖属二级部升格为总行一级部，统筹负责全行消费者权益保护工作。一是健全售前评审机制。根据产品审核委员会工作细则，开展新产品消保审核及后评估工作，设置产品与服务消费者权益保护审核要点，聚焦问题重点，逐步细化审核标准，持续优化评估流程。二是加强合规销售管理。增强理财及代销业务合规行为管理，完善管理流程、组织相关培训、健全内部检查机制。升级双录监控系统，技术上增强风险防范，防范文件篡改、保存不当等风险问题。三是潜在风险提前排摸。建立财富类产品潜在风险提前排摸与事前审核对接机制、疑难投诉会商机制，提前制定好处置预案。四是增强公众宣传教育。组织开展“3·15 金融消费者权益日”活动、“远离非法集资”、“普及金融知识，守住钱袋子”、“金融知识万里行”、“金融知识进万家”等多次专题宣教活动，普及消费者金融常识，提升客户理财认知。

上海农商银行严格执行分区销售制度，在销售专区公示监管部门要求的所有信息；销售人员持证上岗，拥有行内行外双重销售资质；建立健全产品信息披露制度，清晰展示投资范围、产品费率、风险收益特征等相关信息；将合规销售纳入考核，遵循销售适当性原则，向合适的客户推介合适的产品；对每笔交易通过

录音录像完整记录，建立定期检查机制，监督销售人员销售行为；畅通投诉渠道，客户可通过物理网点、客服热线、信访热线等反馈相关信息，帮助银行将消费者权益保护工作落到实处。

工商银行上海市分行于2018年印发“双录”管理细则，细则在原有的基础上根据监管及总行最新要求修订了2018版销售话术，新的话术由“征求客户意见、明示身份、产品属性及发行主体、产品保本属性和收益水平、投资范围及风险适配度、产品期限及开放规则、手续费率及收取方式、自有资金提示、风险提示、操作提示”十个部分组成，真实披露产品和服务的特点、主要风险、手续费率及收取方式。在营业网点显著位置公示投诉指南及95588客户服务热线或网点服务质量监督电话。同时在银行官网“消费者权益保护”栏目亦公布客户投诉指南，包括95588举报电话、门户网站、网上银行在线客服、短信银行、微信公众号等各类投诉举报渠道，便于消费者向银行反映违规销售、私售产品等行为。

农业银行上海市分行已逐步形成以总行《消费者权益保护工作办法》为总纲，以相关规章制度和文件为具体落脚点的消费者权益保护内控制度体系，不断完善本行消保工作的各项内控制度，落实和细化个人金融信息保护、金融产品和服务信息披露及查询、金融消费者风险等级评估、金融消费者投诉处理、金融知识普及和金融消费者教育、金融消费者权益保护工作考核评价、金融消费者权益保护内部监督和责任追究、重大事件应急、普惠金融等

工作机制。在产品营销推介和信息披露方面，一是要求投资者风险承受能力与产品风险评级必须匹配，严格遵循“客户利益至上、风险等级匹配和客户分层管理”三大原则。在金融知识宣传与教育工作方面，积极开展常态化、公益性宣传普及活动，积极参加监管机构、行业协会等组织的金融消费者教育活动，并由分行消费者权益保护办公室牵头，认真组织辖内以金融消费权益保护为主题的宣教活动，大力普及现代金融知识，引导公众增强风险防范意识。

建设银行上海市分行主要通过加强网点营销过程管理来保护消费者权益，严格执行“谁营销、谁提示、谁双录”的原则，营业网点销售的每笔产品的销售过程均要同步录音录像，对于购买理财产品的客户年龄超过65岁（含）的，网点营销主管或网点当日主持营销工作的负责人员应再次进行风险提示，若网点人员陪同客户或者销售人员在网点营销推荐后，客户通过自助渠道购买理财产品的，均须到销售专区进行双录。

恒生中国积极开展各项宣传教育活动，成功举办“3.15 消费者权益日”“金融知识万里行”“金融知识进万家”“加强信息保护和支付安全防范电信网络欺诈宣传”以及投资者教育论坛等活动。配合各项宣传教育活动，恒生中国在媒体期刊杂志及各类新闻财经网站发布或转载各类投资者教育、消保相关宣传稿。该行消保制度体系内容包括对产品和服务的信息披露、消费者投诉处

理机制、金融知识教育宣传培训、消费者个人金融信息保护、内部审计、考核评价、应急预案等 7 项制度和要求。

兴业银行上海分行在客户业务咨询和投诉处理工作上，采取“统一管理、分级处理、专人负责、逐级上报”的管理模式，按照《兴业银行消费者权益保护工作管理办法》《兴业银行上海分行业务咨询及投诉处理流程》相关要求受理、处理投诉。分行零售金融部负责人为分行客户投诉管理第一负责人，分行其他职能部门及经营机构负责人是客户投诉处理工作的第一责任人。各经营机构及分行零售金融部各组成部门均至少指定 2 名消费者权益保护工作专员及零售负责人（分别为 A、B、C 角）负责客户投诉管理工作，并确保 24 小时通信畅通。

六、基础设施转型

（一）启动系统规划和建设

为进一步发挥系统对业务发展的支撑作用，各商业银行围绕新规下产品转型需求及业务发展需要，持续进行系统开发与优化。

上海银行为支撑产品转型，2018 年顺利完成两款易精灵和福利派产品的净值化改造，对电子渠道界面布局进行了重构，配套嵌入历史净值查询、业绩走势图等功能；并启动封闭式净值型项目；为配合监管数据报送，成功上线理财直联项目并通过理财登记托管中心的验收，实现了投资者基本信息及持有信息的直联登记；更新理财信息登记模板，在理财登记报送上进一步实现了

数据自动化出表，提升了数据质量和报送效率。

上海农商银行积极推进与资管业务相关系统改造工作，一是在理财销售系统中新增封闭式净值型、现金管理类净值型、客户周期净值型三类产品，通过配套改造个人网银系统、企业网银系统、手机银行系统、微信银行系统等，支持上述三类净值型产品的销售发行工作。二是全面升级改造理财产品管理系统，支持理财产品净值化转型。新增功能主要包括：净值型产品管理、投资交易流程重塑、资产底层穿透管理及风险监控、净值型产品估值核算、信息披露、监管报表报送等。目前上述系统改造均已完成需求撰写、评审及立项工作。

中国银行上海市分行对私理财业务于2018年正式上线新版投资产品销售平台，该平台正式上线后实现的主要功能亮点包括：一是升级功能、提升客户体验，全面整合前端展示和后台交易。二是夯实基础，在手机银行前端首次实现客户视角的全产品分类展示，为下一步面向全量客户推出资产诊断、配置建议及个性化产品推荐功能奠定系统基础。三是构建闭环，力争建立起客户关系管理、产品销售、营销活动的闭环。

（二）完善理财业务制度建设

银行理财业务经过多年发展，各商业银行制度体系相对比较完备，制定了理财相关业务管理办法、各类投资操作规程、销售管理办法等以规范业务健康有序发展，新规实施后，各商业银行积极适应新规，持续修订完善理财业务制度体系。

上海农商银行新制订净值型理财产品估值管理办法、净值型理财产品管理办法、理财产品信息披露管理办法及压力测试管理办法等4项新制度，修订13项存量业务制度，涵盖理财产品开发、销售、债券投资、非标资产投资、委外业务投资、投资交易等环节。

工商银行上海市分行修订《上海分行资产管理部投资审查小组工作规程》、制订《上海分行资本市行代理投资业务风险监测预警操作实施细则》，完善理财资金投资决策机制，构建全行预警管理的组织体系。

农业银行总行印发《中国农业银行理财产品信息披露管理办法》《中国农业银行理财产品信息披露操作规程》，进一步加强信息披露管理；在投资方面，印发《中国农业银行理财融资业务管理办法》《中国农业银行产业基金投资业务管理办法》《中国农业银行理财资金权益类投资业务管理办法》等相关制度，明确业务办理条件、业务流程及实施、投后管理等要求。印发《中国农业银行理财业务应急处置预案》《中国农业银行理财产品净值异常管理办法（试行）》，进一步完善理财业务管理制度。

兴业银行发布《兴业银行关于调整全行理财项下风险授权规则及业务报审规则的通知》《兴业银行理财项下本外币债券及标准资产证券化产品投资业务风险评审实施细则》《兴业银行理财项下非标准化债权资产投资业务风险评审实施细则》等文件，明确了改革和调整全行理财项下业务的授权规则和报审规则；修

订《兴业银行理财项下人民币债券业务管理办法》《兴业银行理财项下总分联动人民币信用债券投资交易业务操作细则》《兴业银行理财项下信用评级尽职管理办法》《兴业银行理财债券投资内部信用评级方法细则》《兴业银行理财债券投资内部信用评级后评价管理办法》等文件，进一步规范理财项下债券投资业务，提高债券专业化管理水平奠定了基础。

展望篇

2018年，资管新规和各项配套制度落地，资管市场监管标准实现进一步统一。强监管的多项措施有效遏制不利于服务实体经济和行业可持续发展的现象，资产管理行业逐步回归业务本源。从资管全行业看，监管环境变化下的业态将面临重塑，泛资管差异化竞争愈加激烈，金融科技的行业参与度亦必将进一步深化。从银行理财角度而言，资管新规、理财新规、理财子公司办法的出台和落实势必重塑银行理财市场。资管新规过渡期内，银行理财市场发展将趋于平缓，各机构业务定位产生分化。银行理财或将在市场规模、利润收入、客群分化、业务系统开发、组织和人员架构等多个方面同时承压。资管新规过渡期后预计其展业模式和面临的市场环境都将出现新的格局。理财子公司模式成为主流银行开展理财业务的载体，客群分层分流伴生泛资管机构差异化发展，投研能力成为银行理财核心竞争力。资管新规后，同类资管业务监管政策趋向统一，各类资管机构面临竞合新格局。银行需重新思考资产管理业务在全行战略发展的地位，并理顺资产管理部与行内其他业务部门、理财子公司与母行体系的关系，找准银行理财业务在资管行业的竞争优势。

一、银行理财业务发展预判

（一）资管新规过渡期内

1. 银行理财市场发展趋于平缓，新老产品平稳承接是业务发

展的主题之一。

银行理财行业体量将近 30 万亿，过渡期内回表的数量占比有限，大部分主流银行可能均需通过新设理财子公司进行承接，以有序降低老产品存量规模，减轻新老产品承接过程中的压力和风险。业务发展将呈现四方面变化：

一是资管新规中私募产品的合格投资者认定门槛大幅提高，且明显高于先前银行对“高资产净值客户”的认定条件，同时强调了投资于单只资产管理产品不低于一定金额，预计相对应的个人产品规模增长亦将出现放缓。

二是非自有资金禁止投理财可能导致机构客户可用于购买理财产品的资金量减少，预计相对应的法人产品规模将会出现下降。

三是资金投资期限进一步拉长。按照新规要求，“封闭式资产管理产品期限不得低于 90 天”，以及对资管产品直接或间接投资非标资产的禁止期限错配限制，将意味着封闭式产品的资金投资期限进一步拉长，而封闭式产品在流动性方面的劣势可能意味着该类产品的吸引力出现下降。

四是理财产品向开放式和净值型理财产品转型。由于原有保本型理财产品的减少，对于部分风险偏好较低的投资者而言，其投资产品可能由理财产品资金转向银行储蓄存款，或是投资风险系数相对低的货币基金等。

2. 银行理财业务定位分化，主动产品转型、系统和投研投入

并具有主动管理能力的银行将在此轮转型发展中具有一定先发优势。

一是监管政策指导下，各行在规范转型过程中，不仅要补齐短板，更要重新思考理财业务定位。因此，银行经营者需重新定位理财业务，例如是否持续追求业务规模的单边增长，主动管理与产品代销的取向抉择，业务收入来源构成等都是需要抓紧研究考虑的问题。

二是部分银行具有一定先发优势。过去十多年间，虽然银行理财整体规模出现了爆发式增长，但由于产品形态和投资模式的相对单一，业务同质化程度较高，不同银行的理财业务发展区别也主要通过规模维度来衡量，无法充分体现其他方面，如前期投入和储备积累的优势。在行业整体规则统一后，在前期发展中具有主动管理能力、产品形态转型、系统和队伍建设基础的银行具有一定先发优势，也会较其他行业参与者出现定位分化。

三是银行理财业务需要增强相适应的资产管理能力。资管新规明确“公募产品主要投资标准化债权类资产以及上市交易的股票”，因此，银行理财资金投向将转向标准化资产为主，对于过去多年来普遍将非标资产视为某种竞争优势甚至是用作理财规模扩张中“资产压舱石”的银行来说，需要尽快从泛资管的大视野中取长补短，迅速提高自身在投研、风控、系统、人员队伍等方面的综合实力，方能在过渡期结束后占得业内发展先机。

（二）资管新规过渡期后

银行理财业务的展业模式和市场环境都将出现新的格局。理财子公司模式成为主流银行开展理财业务的主体，在泛资管机构差异化发展的大背景下，银行理财将不断强化投研体系，积极打造主动管理能力，不断提高客户主动服务能力。此外，银行理财业务对信息科技、系统建设的重视程度将不断提升，金融科技与银行理财业务将深度融合。

一是商业银行理财业务将全面回归“受人之托，代客理财”的本源。随着刚性兑付逐步破除，未来理财投资者获得与其所承担风险相称的收益，银行理财将切实履行“诚实信用、勤勉尽责”的义务，对受托的投资者财产进行投资和管理，银行理财的盈利主要来源于相应的管理费用和超额业绩报酬。

二是理财子公司模式成为主流银行开展理财业务的主体。未来理财子公司在银行理财业将占有更大的市场份额，并且因理财子公司模式在投资范围、合作机构、经营机制等方面更具备优势和灵活性，使得理财子公司进入更良性的发展循环，变得更加专业化、更有竞争力。

三是客群分层分流伴生的泛资管机构差异化发展。过渡期结束后，部分理财投资者可能从银行理财向其他产品分流，沉淀后的客户将成为后续银行理财稳定的投资者。银行理财将通过财富管理、私人银行、特定合格投资者等细分方式为其客群提供更专业的差异化服务，而另一部分客群或将逐步转向基金、券商、保

险、信托等各类资管机构发行的资管产品。银行理财发展模式也将会从以往追求做大转向追求做精。

四是银行理财将更加重视增强主动服务能力。银行理财将摒弃“等客上门”的观念，加强产品团队、投资团队、营销团队和直销团队建设，渠道方面常规营销和机构直销并重。同时，在做好客群和市场细分的基础上，将结合大类资产配置研究成果，围绕客户风险偏好、投资期限、保值增值的差异化需求，提供不同的资产配置建议，派生诸如投资顾问等高附加值金融服务模式。

五是强化投研体系，积极打造主动管理能力。从中长期看，各家银行会在进一步加快自身投研团队建设的基础上，深化大类资产配置和标准化资产投资研究，在研究与投资之间建立起良性互动机制。同时不断完善大类资产配置、投资决策和风险控制等体系，进一步提升交易能力，提高交易对理财投资收益的贡献度，国内银行理财将彻底从传统上相对“重产品、重销售而轻投研”的固有形态中蜕变出来。

六是金融科技与银行理财业务将进一步融合。随着互联网金融概念全面深化，未来银行理财业务对信息科技、系统建设的重视程度也将不断提升。尤其是随着资管新规落地，监管部门对金融科技采取引导规范而非否定限制的态度，加上“产品净值化”和“资产标准化”对系统建设和科技保障的要求大幅提升，金融科技与理财业务的深化融合是大势所趋，投资管理、风险控制、产品参数设置、客群评估分析、运营系统建设等都将涉及上述融

合过程。

二、银行理财业务发展竞争格局

资管新规引导资管业务进一步回归本源，统一的监管标准将形成各类资管机构竞争和合作新格局。银行理财作为资管市场的重要组成部分，在客户资源、销售渠道、项目投资信用风险管理等方面具有一定优势，未来，需要在比较的基础上把握业务定位，加强与市场其他类型参与机构的优势互补和协作。

（一）监管环境变化下的业态重塑，泛资管差异化竞争愈加激烈

在资管新规全面落地后，银行、基金、券商、保险、信托等各类资管机构都将从资管业务本源这一起跑线上同时起跑，在此形势下，找准自身在行业中或是产业链上的定位尤为重要。综观国内外资管行业发展历史，在充分竞争的市场环境下，“大而全”的巨无霸只是少数，与过去普遍信奉“先做大后做强”的粗放式发展模式不同的是，未来资管行业将进入精细化分工时代。精细化分工时代下，银行、基金、券商、保险、信托等行业竞争参与者都需确保并巩固自身在渠道、投研、风控等领域中的比较优势，并联合其他合作机构加快弥补自身在业务链条中特定环节的短板，以获得足够的生存成长空间。

（二）各类资管机构各具优劣势

商业银行基于其结算账户功能，在客户资源及渠道方面具有不可替代的优势，理财业务基础扎实，在非标投资方面也具有较

强的经验和风控能力。但由于商业银行理财业务队伍建设和激励机制尚不完善，未实现完全市场化，短期内将制约其投研能力的增强。

证券公司投研体系相对成熟，覆盖的投资标的最为齐全，大型证券公司也有遍布国内和海外的网点渠道，拥有一定的对私和对公客户资源，但相较商业银行，渠道优势尚有差距。从投资端来看，除标准化证券（股票、债券等）外，另类资产亦有涉及，此外还通过直投子公司等实体参与管理非上市股权等标的。

基金公司的核心优势是标准化证券投资管理，且已形成较为成熟的投研体制，并实施市场化的激励机制等。但由于渠道、网点等的制约，基金公司对外部代销渠道的依赖度较大，客户基础方面远不如商业银行和大型证券公司。

信托公司能够提供的资产类别和业务范围最为广泛，近年来多从事类信贷业务、投放信托贷款以及通道业务，随着新规要求去通道后，信托公司的通道类业务已大幅压降。未来将走上回归本源之路，侧重财富管理，包括养老信托、家族信托等。

（三）银行理财与各机构的竞争与合作

银行理财与其他资管经营机构之间在重叠的领域有竞争，在互补的领域又有合作。银行理财产品作为低波动产品，也是资管市场中的重要产品类型，与其他产品在客群上存在一定差异，形成优势互补。此外，银行理财的销售渠道和客户量级较其他资管经营机构仍具有优势，银行理财若要继续保持该优势必须在产品

和服务上向优秀的其他资管机构学习并持续创新。此外，银行理财业务为自身客户提供优质的金融服务，满足客户的投融资需求时，若因短板无法更好地满足客户需求，如股票、非上市公司股权、另类资产管理等资产领域，委外投资将是一种可行的选择。

1. 银行理财业务将逐渐独立于传统银行业务，资产渠道需要重新搭建，将更需要借助同业机构的资源优势。相比其他资管机构，银行理财在资本市场领域要走出差异化的发展道路，应着重发展资产组合配置能力，一方面通过构建多资产、多策略、多管理人的委托投资组合为银行理财客户提供相对稳定的收益回报；另一方面，借助委托投资资源，借力其他机构投研力量，通过参与委托投资策略研究与回顾，拓展银行理财在权益投资、量化投资、另类投资等领域的人才梯队建设。

2. 银行理财业务需更辩证的看待与其他机构在资管业务上的竞争与合作，重点在渠道、投研和基础设施等方面与其他市场竞争者进行优势互补，开启转型步伐。渠道方面，银行理财长项在于传统销售渠道，弱项在于互联网布局，后续需积累业务场景和客户行为的动态数据，加强互联网直销网络布局，开发更适合客户需求的产品体系。投研方面，银行理财投资维度广泛，在大类资产配置、自主资产创设、传统固收、非标资产等方面有一定优势，但银行理财激励约束机制上落后于其他资管机构，导致人才储备不足，使得大部分资产领域的主动管理及研发能力落后。基础建设方面，银行理财具备持续进行资源投入的资金实力，具

备成熟的托管、运营和风控能力，但大数据和资管 IT 系统建设相对滞后，特别是应对产品净值化挑战上，而在基础建设方面公募基金则具备较成熟的经验及成果，可供借鉴。

3. 银行理财业务与同业机构传统的合作模式需要转型。资管新规发布后，银行理财与同业机构的合作开始呈现新状态。新规要求消除多层嵌套，并且产品期限要匹配项目期限，这就要求银行理财与同业机构传统的合作模式进行转型。如，工商银行上海市分行在 2019 年准备重点推动的 PRE-ABS、非标转标、同业结构化、上市公司融资（定向增发/可转换债券）、大股东融资（增持/股票质押回购/可交换债券）、科创板投资等业务，以上业务需要和同业机构进行深入交流，在新规框架下探索业务合作新模式。

三、各行理财业务发展规划和举措

（一）理财业务发展战略

未来发展战略主要落在产品转型、大类资产配置、投研建设、风险管理和人才培养等方面，以期实现业务的核心竞争力。

上海银行以产品转型为核心的发展战略：加快产品转型，逐步建立公、私募并行的净值化产品体系；加强配置时机、期限结构管理、杠杆策略、套利策略的研究运用，进一步完善单产品投资配置策略及产品运营机制；以固定收益类资产为重心，布局大类资产配置框架；完善投研框架和体系，建立健全以投资需求驱动研究、研究策略进一步支撑投资的联动融合机制；加快完善各

类风险的管理架构，健全募投管退全流程风险管理体系；做好信息系统的前瞻性开发设计，提高资管业务的数字化功能和智能化水平。

上海农商银行将资产管理业务提升至全行新兴业务高度予以优先支持发展，并确定了“创新模式、转变理念”发展方针，随着资管新规及理财新规正式发布，上海农商银行也对理财业务发展战略进行了动态调整，明确相关发展要点及配套举措。

工商银行上海市分行理财业务从战略高度出发，围绕服务实体经济、防控金融风险、深化改革创新“三大任务”，借助资管投融资平台与分行各业务条线积极联动并取最大公约数，业务经营上实现“量、价、质、效”的协同提升。

农业银行上海市分行持续推进理财产品净值型产品转型，做大理财销售规模；顺应监管要求积极创新，提升推荐总行理财投资资产规模；密切关注资本市场的动态，加大与券商的合作，深度挖掘上海本地上市公司及国有大型投资公司，择机推进权益类业务。

兴业银行理财业务在目标客户方面，定位为资管业务综合服务银行，以零售客户为主，企业和同业客户为辅，逐步加大机构客户市场拓展和规模占比。产品体系方面，定位以客户为中心建立全谱系产品。投研体系和运营管理方面，定位建立完善转型业务相适应的资产管理业务投资管理体系。风险控制方面，资管业务的风险管理职能重心将转变为从勤勉尽责角度对投资与运营

过程开展监测与管理。

（二）各法人银行有序推进规划和筹建工作

在理财子公司建设方面，农业银行设立的农银理财在筹备期间，先行成立投资决策、风险控制、财务审查等专业委员会，并成立相应的职能单元或工作团队，实现流程化管理。

交通银行设立的交银理财在组织架构方面，拟在公司本部设19个部门，人员配备方面，目前交银理财除现有交通银行资管中心人员99人外，还通过集团招聘、借调等方式招聘补充了员工17名，绝大多数员工具有5年以上银行从业经验。兴业银行在过渡期内成立子公司前，将积极推进行内理财业务组织架构及体制机制调整，事业部下设各相关部门根据需要增配若干专业团队，逐步建立和实行符合资产管理人才发展特点和体现岗位价值的各细分专业序列，为加快推进理财子公司筹备设立奠定基础。过渡期内成立子公司后，在事业部经营管理层组织架构基础上，建立子公司经营管理层之上的公司治理架构。上海银行一方面对现有组织架构及人员进行梳理盘点，为架构调整做好准备；另一方面于2019年初开始加大人员的引进力度，涉及前台的投资经理、投资研究，中台的信用评估、风险管理，后台的业务支持、IT等多个岗位。上海农商银行2018年通过同业调研与学习交流，与监管实时沟通、汇报，并在此基础上初步形成了设立理财子公司可行性评估报告及筹建方案。

（三）传统产品与新规产品的衔接

银行理财业务转型的基本思路是压降老产品、推出新产品。商业银行承担存量资产处置和理财业务转型的主体职责。各商业银行利用资管新规过渡期，抓住存量资产处置关键环节，稳步推进产品转型，积极压降老产品，大力发展新产品，逐步实现新产品全覆盖，为有效落实资管新规和促进理财业务转型奠定良好基础。

上海银行为引导客户需求平稳过渡至净值型产品，在新产品创设顺序、收益波动方式等方面制定了分步走策略。上海农商银行对标银行同业、基金等各类资管机构的产品体系，完成传统产品与新规产品的有效衔接。工商银行上海市分行合理拉长期次型固定期限理财产品的整体久期，并加快私募产品客户储备工作。农业银行上海市分行加快产品研发，构建满足不同客户需求、功能齐全的净值产品图谱。建设银行上海市分行将形成多部门合力，通过大数据筛选净值型目标客户，推动净值型理财产品的精准营销。交通银行上海市分行升级运营系统、加强风险管理，同步推动估值体系、风控体系、信披体系等各类配套体系和系统建设。招商银行对目标收益型产品做压退处理，对 T+0 现金类产品实行就地改造，目前主要推出以半年以上定期开放固收类产品为主的新产品。兴业银行在已推出的“添利”“稳利”“聚利”等新产品的的基础上，进一步推出股债混合产品、商品及金融衍生品类产品、第三支柱的养老产品等创新产品，做大类货基以及项目投

资类产品规模。

（四）风险管理措施优化

资管新规后，对理财业务的风险管理提出了更高的要求，需更全面、审慎地把控风险。上海银行做好制度先行，建立起覆盖各类风险的全面风险管理体系，同时加强风险应对与处置，完善风险补偿机制，提高风险管理的量化水平与自动化水平。上海农商银行确立各资产信用评审分析框架，形成报告模板，并建立授信否决主体名单。逐步推行“行业分析师”模式，提升评审人员专业能力。工商银行上海市分行区域理财建立了分支行二级日常监测机制，实施表内外一致的全流程风险控制机制。农业银行拟设立的子公司农银理财将以风险隔离为原则，以并表管理为导向，建立健全资产管理业务风险管理与内部控制体系，并纳入全行统一管理。中国银行上海分行强化资管产品分级管理、客户风险能力测评，加强投资者适当性管理，实现充分的风险揭示和满足投资者的知情权，实现银行理财产品价格公允化，让业务信息得到披露，解决银行与投资者之间的信息不对称问题。交通银行上海市分行完善现有的流动性风险监测及管控流程，加强对固收类、权益类资产的市场研究，加强理财资产的投前审核以及投后管理工作，做好表外、表内业务信用风险的协调管理工作。兴业银行上海分行理财业务着手打造“矩阵式”立体化风控体系，做到风险和收益相匹配，实现由“点”及“面”的多层次平衡、全流程风险管理。