

上海地区商业银行理财业务 年度报告（2017）

The Overview of Shanghai Banking
Wealth Management Market (2017)

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、2017 年度我国资产管理市场发展情况.....	4
二、2017 年上海地区银行理财业务特点.....	6
三、2017 年度上海地区个人理财产品收益率情况.....	8
四、2017 年度我国主要资产管理业务领域监管政策简介.....	10
亮点篇.....	16
一、业务架构和管理架构的调整.....	16
二、产品端转型.....	19
三、投资端优化.....	26
四、产品销售环节的风险管理.....	33
五、结构性理财.....	38
改革篇.....	43
一、产品类型应对准备.....	43
二、资产组合应对准备.....	44
三、投研能力应对准备.....	45
四、风控与合规应对准备.....	46
五、未来银行理财业务发展预判.....	47

前言

2017 年是银行理财转型变革之年。在改革不断深化、货币政策维持稳健中性、政策环境趋严的大背景下，面对流动性和维持理财业务规模双重压力，上海地区银行理财业务主动转型发展策略，压降同业理财规模，提升理财零售能力，理财业务逐步回归“代客理财”本源。2017 年银行理财保持稳健特性，是我国资产管理市场的重要组成部分。至 2017 年末，我国各类资管机构管理资产总规模约 105 万亿元，同比增长约 4%，其中银行理财业务余额 29.54 万亿元，市场份额 28%，占比最高。上海地区银行理财业务余额 2.60 万亿元，约占全国 8.8%，同比下降 0.46%，较 2016 年超 30% 的增速大幅放缓。

《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》于 2017 年 11 月 17 日发布征求意见稿、2018 年 4 月 27 日正式发布，为资管行业健康发展搭建统一监管框架，明确监管标准，消除监管套利空间，创造良好制度环境。产品净值化、打破刚性兑付、消除多层嵌套、控制期限错配等各方面规范，也明确了银行理财业务转型发展方向。因此，《上海地区商业银行理财业务年度报告（2017）》除延续原有编制体例，总结上海地区银行理财发展特点之外，今年重点聚焦银行的转型和发展，既包括银行已开展的转型准备，也包括对今后银行理财业务体系发展的探索和思考。

报告分为三个部分：概述篇、亮点篇和改革篇。**概述篇**总结 2017 年上海市场银行理财发展三个特点，分别为销售对象变化

明显，一般个人客户理财产品上升迅速，而金融同业专属理财产品降幅明显；资产投向维持稳健风格，仍以债券及货币市场为主；在货币政策维持稳健中性大环境下，银行间市场流动性相对紧张，全年上海地区债券和货币市场类个人理财产品收益率呈现逐月攀升态势，年末理财产品平均收益率突破 5%。**亮点篇**展示 2017 年度银行理财业务四个变化。一是业务和管理架构进一步调整。二是产品端尝试封闭式向开放式、预期收益型向净值型产品的转变，并不断满足投资者差异化需求、细化产品分层，推出定制化理财产品。三是投资端调整，投资方向紧跟国家重大发展战略，加大对实体经济的支持力度；投资策略以降杠杆、去通道、降久期为核心，拓宽债券投资主体，创新驱动促进转型发展，增强组合流动性；投资操作中抓住窗口机遇，储备高质量资产，合理配置流动性资产，保持合理杠杆比例并根据市场变化及时调整；四是内部控制与风险管理上进行全流程优化，不断改进投资者适当性、理财信息披露等销售环节的风险管理。**改革篇**聚焦四方面转型准备。产品类型上，银行已开始分流保本理财产品，分步骤有序推进产品净值化转型，同时合理设置产品期限结构，加强投资者引导教育工作。资产组合上，通过调整资产配置以及组合杠杆水平，控制非标资产占比，积极拓展标准化资产领域，强化权益类资产投资。投研能力上，提升研究分析能力，加强委托投资业务研究，探索创新业务模式。风控和合规上，优化完善行内规章制度，严控信用风险，加强流动性监测，引入风险管理工具和系

统。此外，报告对各类资管政策进行梳理，对结构性理财产品进行专题介绍。

展望 2018 年，在国内经济由高速增长转向高质量发展的背景下，随着资管新规进一步落实，将对资产管理行业的管理机制和投资水平提出更高要求，未来银行资管业务模式和理财市场将出现新格局，银行理财需要抓住发展契机，主动转型，转变原有靠扩大业务规模的粗放型发展模式，回归“受人之托，代客理财”的本源，探索形成自身资管特色，培养在特定产品或行业中提供具备专长的精品资管模式，实现由做大向做精的转变。

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**上海银行李浩、花旗中国李原草、恒生中国盛海伦、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。

¹2017 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、2017 年度我国资产管理市场发展情况

（一）整体情况

2017 年末，我国主要资管业务余额合计 105.02 万亿元（不考虑交叉重复因素），同比增长 4.34%。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 2017 年末主要资管业务情况简表

单位：万亿元

	2017 年末余额	占比	2016 年末余额	同比
银行理财产品	29.54	28.13%	29.05	1.69%
资金信托	21.91	20.86%	17.46	25.49%
券商资管	16.88	16.07%	17.58	-3.98%
基金公司专户	6.43	6.12%	6.38	0.78%
基金子公司专户	7.31	6.96%	10.50	-30.38%
公募基金	11.60	11.05%	9.16	26.64%
私募基金	11.10	10.57%	10.24	8.40%
期货资管	0.25	0.23%	0.28	-12.21%
合计	105.02		100.65	4.34%

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

截至 2017 年末，各资管业务市场份额如下：银行理财产品 28.13%，资金信托 20.86%，证券业资管为 51.01%。2017 年末银行理财产品市场份额与上年末基本持平，资金信托与证券业资管份额占比呈现一升一降态势。

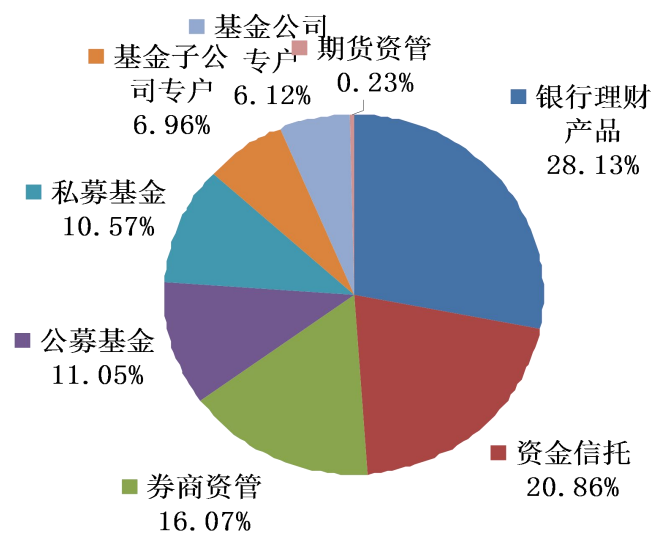


图 1 2017 年末主要资管业务份额情况

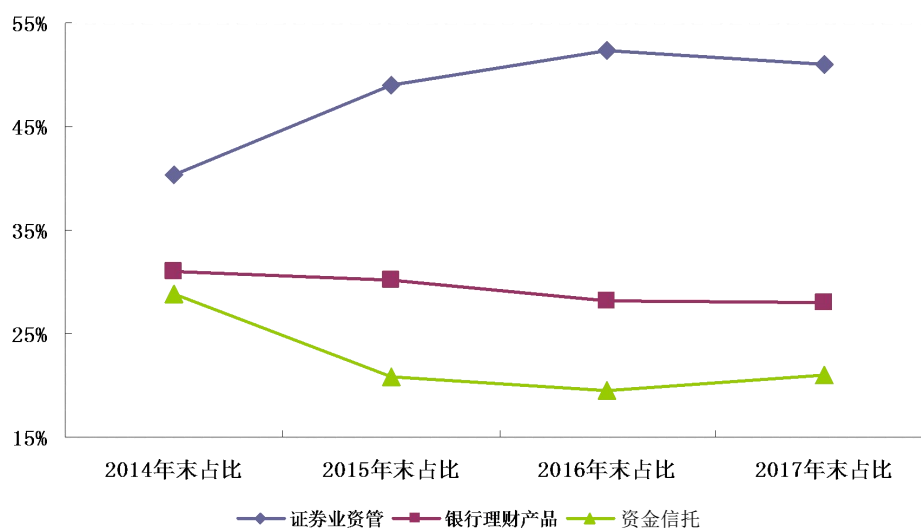


图 2 2014 年来主要资管业务份额变化情况

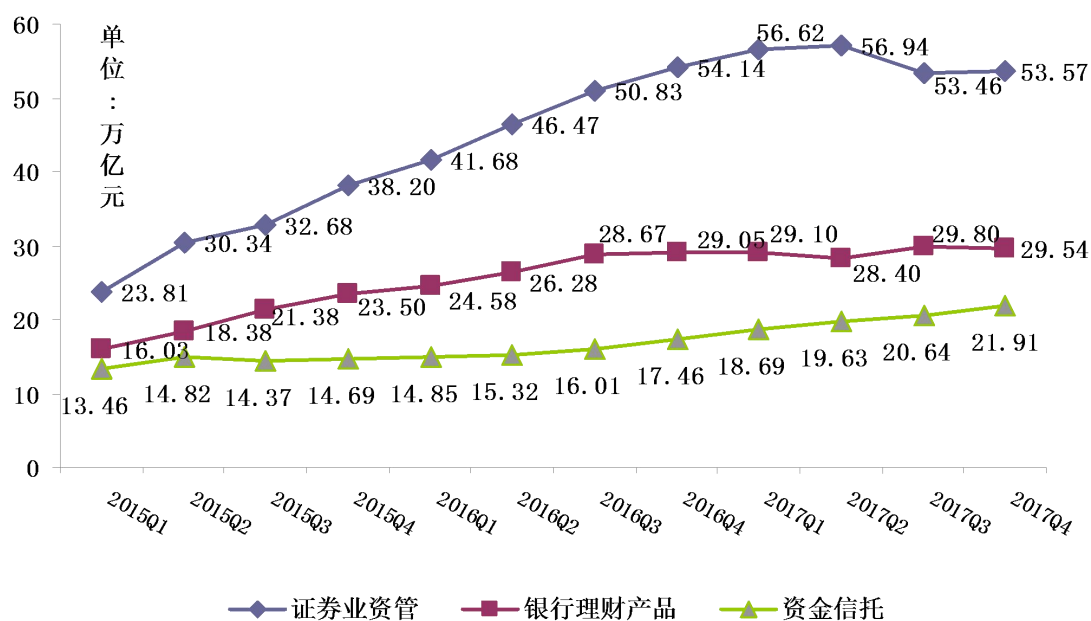


图 3 2015 年以来三大类资管业务余额变化情况

二、2017 年上海地区银行理财业务特点

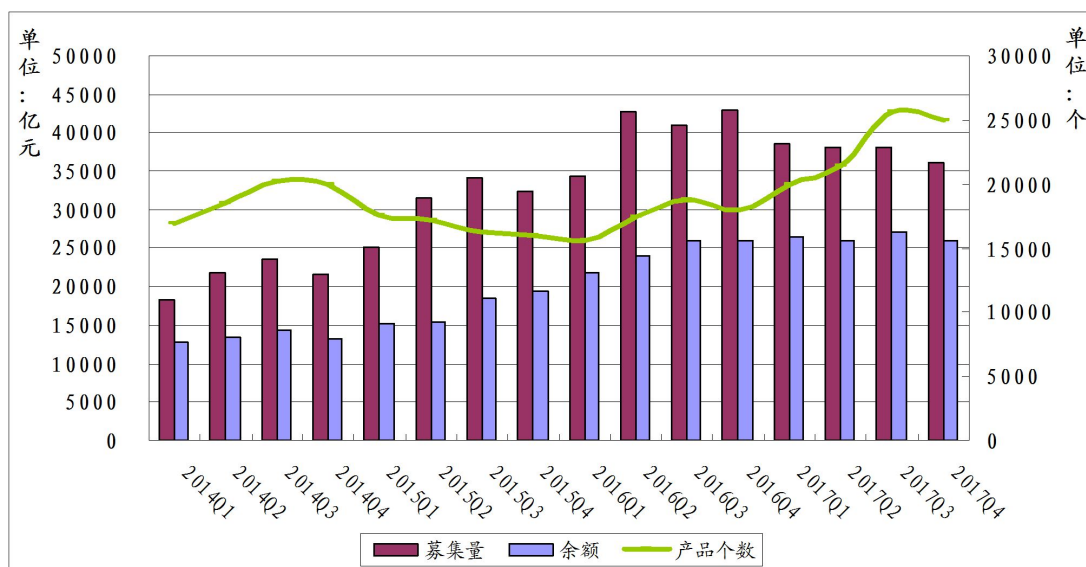


图 4 2014 年以来上海地区理财产品募集量、余额、产品个数

（一）整体情况

截至 2017 年末，上海地区银行理财业务余额 2.60 万亿元，约占全国 8.8%，同比下降 0.46%，较 2016 年超 30% 的增速大幅

放缓，且低于全国水平。2017 年共发行理财产品 91981 只，募集量 15.10 万亿元，较 2016 年同比下降 6.25%，增速较 2016 年同样出现大幅放缓。

1. 一般个人客户理财产品占比上升迅猛，金融同业专属理财产品降幅近半。2017 年末，上海地区一般个人客户理财产品余额占有所有产品余额的比重从 2016 年末的 45.38% 升至 58.46%，私人银行客户专属理财产品的占比从 8.26% 升至 10.15%。机构专属理财产品²余额同比下降 32.61%，其中金融同业专属理财产品降幅明显。金融同业专属理财产品在经历 2016 年的快速增长后，出现明显回调，在表外理财纳入 MPA 考核以及监管趋严的大环境下，银行综合考虑收益、成本，主动调整业务结构，压降同业理财规模，重点拓展相对稳定的个人客户。对私理财产品与对公理财产品的一升一降是 2017 年理财业务发展的主要特点之一。

2. 投向以债券及货币市场为主。截至 2017 年末，债券市场及货币市场工具类理财产品占比 49.92%，资管类理财产品占比 35.93%，结构性理财产品占比 11.48%，代客境外理财产品占比 0.66%，其他类占比 2%。2017 年全年，债券市场及货币市场工具类理财产品占比在 50% 上下持续波动。受去通道影响，资管类产品下降幅度较大，而结构性理财受资管新规影响，对保本理财形成分流，增幅明显。

²此处机构专属理财产品包括机构客户专属理财产品与金融同业专属理财产品。

表 2：2017 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	上海银行	招商银行	工商银行	兴业银行	交通银行	中国银行	民生银行	建设银行	平安银行
余额（亿元）	3632	2615	2580	2090	1617	1572	1189	1114	1068	1014

（二）个人银行理财业务情况

2017 年度，上海地区个人银行理财产品销量 7.16 万亿元，同比增长 1.27%；截至 2017 年末，期末产品余额 1.52 万亿元，与 2016 年末相比增长 28.24%。机构类别来看，2017 年，个人理财业务主要由股份制银行及国有五大行拉动，余额占比分别为 48.86%和 28.11%。

表 3：2017 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	招商银行	上海银行	工商银行	兴业银行	交通银行	中国银行	建设银行	民生银行	农业银行
余额（亿元）	2222	1696	1554	1080	1063	874	823	769	727	723

三、2017 年度上海地区个人理财产品收益率情况

（一）整体情况

2017 年以来，央行渐次调升 MLF、逆回购、SLF 等操作利率，银行间市场流动性相对紧张，理财整体规模受限下银行存在维持客户压力。2017 年全年上海地区债券和货币市场类个人理财产品收益率整体延续 2016 年四季度以来的走势，呈现向上攀升态势，年末突破 5%。

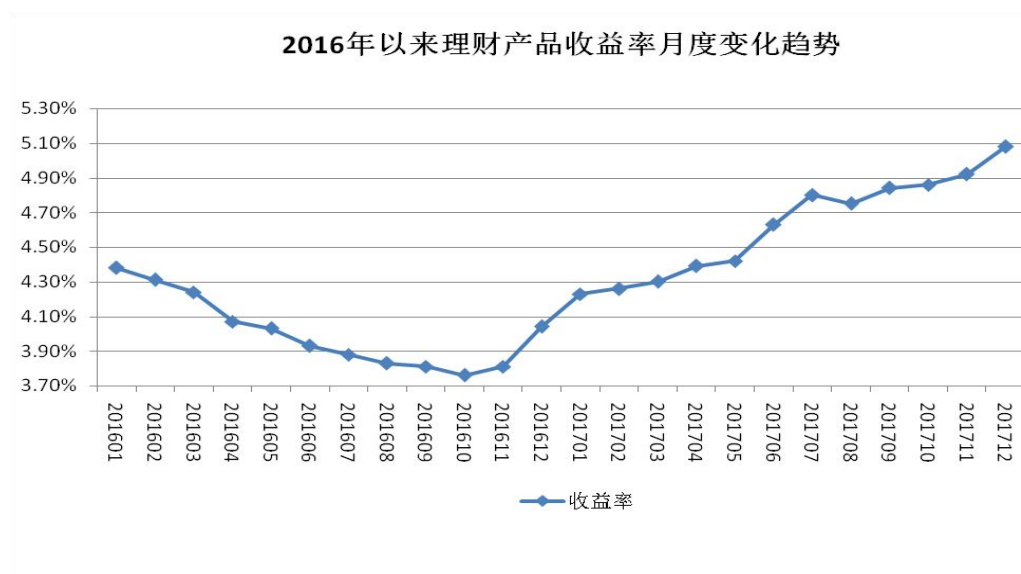


图 5 2016 年以来理财产品收益率月度变化趋势

（二）期限收益率

2017 年各期限产品收益率与个人理财产品的总体收益率走势相似，呈现不断攀升的态势。至 2017 年末，1 个月期产品收益率为 5.00%，3 个月期产品收益率为 5.09%，6 个月期产品收益率为 5.08%。

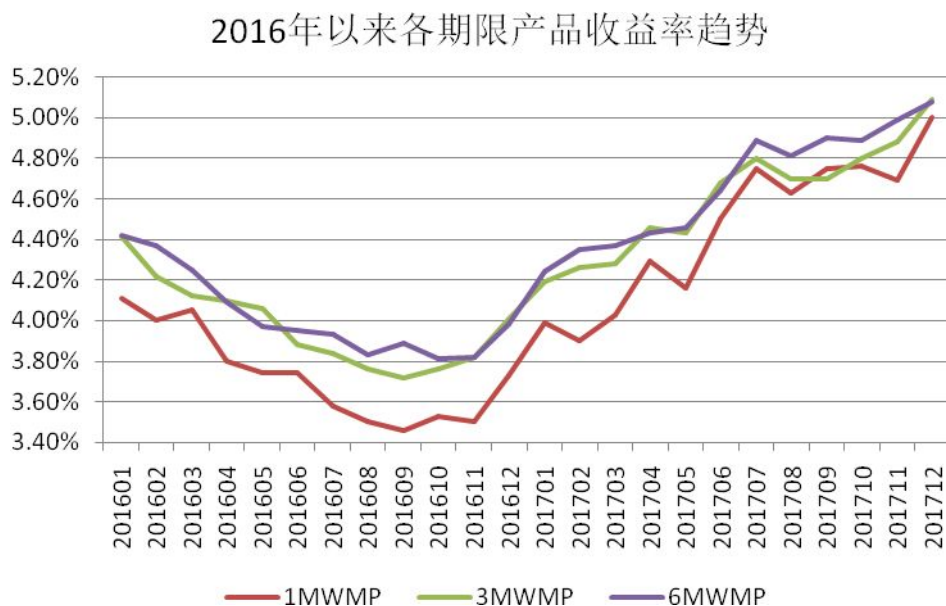


图 6 2016 年以来各期限产品收益率趋势

（三）主体收益率

2017 年，各主体理财产品收益率抬升明显。上半年，股份制银行理财产品收益率出现高于城商行的情况，而下半年有所缓解，两者与国有银行的利差在 2017 年呈现缩小-扩大-缩小的走势。



图 7 2016 年以来不同类型银行收益率走势

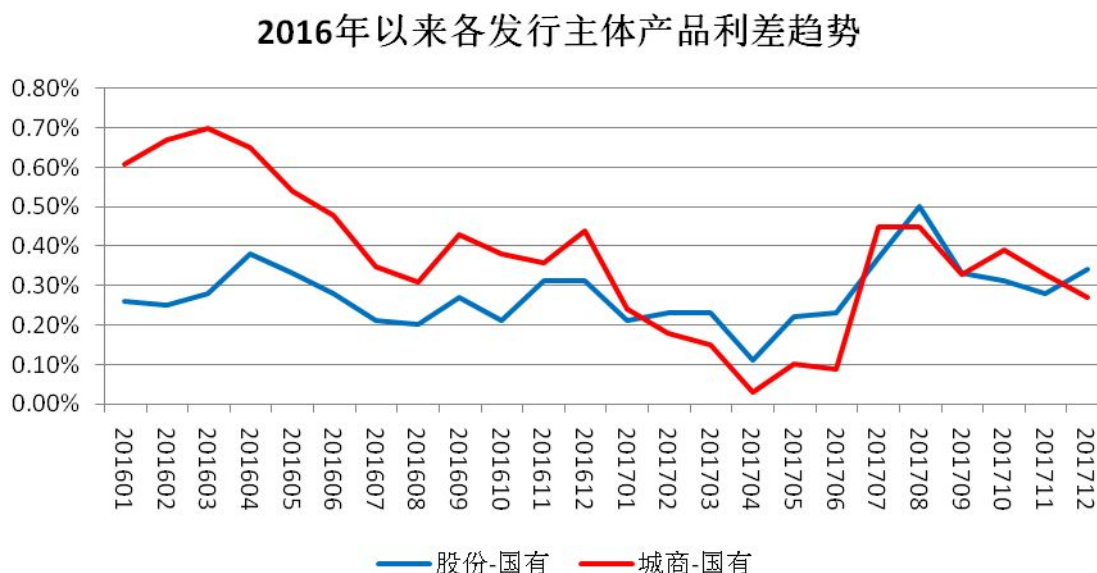


图 8 2016 年以来各发行主体产品利差趋势

四、2017 年度我国主要资产管理业务领域监管政策简介

2017 年以来，监管部门制定并发布了一系列与资产管理业

务有关的政策制度，从市场销售、客户管理、投资运作、风险管控等方面对资产管理业务强化监管要求，进一步为资产管理行业健康发展创造良好的制度环境，有利于促进资管业务持续稳健发展。

（一）央行

2018年4月27日，经国务院同意，中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、国家外汇管理局联合印发《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（银发〔2018〕106号）。资管新规按照资管产品的类型制定统一的监管标准，对同类资管业务做出一致性规定，实行公平的市场准入和监管。

（二）原银监会

2017年8月23日，原银监会发布《银行业金融机构销售专区录音录像管理暂行规定》（银监办发〔2017〕110号），要求银行业金融机构实施专区“双录”，即设立销售专区并在销售专区内装配电子系统，对自有理财产品及代销产品销售过程同步录音录像。《规定》共六章三十条，主要涵盖了总体要求、产品销售专区管理、录音录像管理、内部管理制度、监督管理等方面，对规定适用范围、信息查询平台、录音录像内容、销售话术标准等重点事项提出明确监管要求。《规定》于2017年10月20日起施行。

2017年12月22日，原银监会发布《关于规范银信类业务

的通知》，分别从商业银行和信托公司双方规范银信类业务，并提出了加强银信类业务监管的要求：一是明确将银行表内外资金和收益权同时纳入银信类业务，并在此基础上明确了银信通道业务的定义。二是要求在银信类业务中，银行应按照实质重于形式原则，将穿透原则落实在监管要求中，并在银信通道业务中还原业务实质。三是分别从转变发展方式和履行受托责任两个方面对信托公司开展银信类业务提出了要求。四是加强银信类业务的监管，依法对银信类业务违规行为采取按业务实质补提资本和拨备、实施行政处罚等监管措施。

2018年1月5日，原银监会发布《商业银行委托贷款管理办法》（银监发〔2018〕2号），明确委托贷款的业务定位和各方当事人职责，规范委托贷款的资金来源和资金用途，要求商业银行加强委托贷款风险管理。同时，明确商业银行不得接受委托人受托管理的他人资金发放委托贷款。

（三）证监会系统

2017年1月24日，证监会发布《关于避险策略基金的指导意见》（证监会公告〔2017〕3号），对《关于保本基金指导意见》（证监会公告〔2010〕30号）进行修订。为避免产生刚性兑付预期，将“保本基金”名称调整为“避险策略基金”。同时，取消连带责任担保机制；完善对避险策略基金的风控要求；限定避险策略基金规模上限，防范相关风险；完善基金管理人风控管理要求。

2017年2月13日，基金业协会发布《证券期货经营机构私募资产管理计划备案管理规范第4号——私募资产管理计划投资房地产开发企业、项目》，对私募资产管理计划投资于房地产价格上涨过快的16个热点城市普通住宅地产项目、底层资产穿透审查、向房地产开发企业提供融资等进行规范。

2017年4月18日，证监会发布《期货公司风险监管指标管理办法》（证监会令第131号），对现行净资本监管制度进行了修订，并提升为部门规章。同时，制定了《期货公司风险监管报表编制与报送指引》（证监会公告〔2017〕8号），作为实施该规章的配套文件。本次调整内容主要有以下四个方面：一是提高最低净资本要求至3000万元，加强结算风险防范；二是按流动性、可回收性及风险度大小进一步细化资产调整比例，提高净资本计算的科学性；三是调整资产管理业务风险资本准备计提范围与计提标准，提升风险覆盖全面性；四是进一步强化对期货公司的监管要求，加大监管力度。《办法》将于2017年10月1日起施行。

2017年4月24日，证监会证券基金机构监管部发布《基金中基金（FOF）审核指引》，进一步明确基金管理人申报FOF须提交的申请材料。

2017年6月28日，基金业协会发布《基金募集机构投资者适当性管理实施指引（试行）》，《指引》按照《证券期货投资者适当性管理办法》等相关法律法规的规定，统一了私募公募基金适当性管理实施标准，加强投资者保护。

《证券期货投资者适当性管理办法》自 2017 年 7 月 1 日起开始施行，该办法形成了依据多维度指标对投资者进行分类的体系，统一了投资者分类标准和管理要求；突出对于普通投资者的特别保护，向投资者提供有针对性的产品及差别化服务；规定了经营机构在适当性管理各个环节应当履行的义务，建立层层把关、严控风险的产品分级机制。

2017 年 8 月 31 日，证监会发布《公开募集开放式证券投资基金流动性风险管理规定》（证监会公告〔2017〕12 号），《规定》共分为十章四十一条，涉及基金管理人内控管理及开放式基金产品设立、投资运作、申购赎回、估值与披露等具体业务环节的规范。《规定》自 2017 年 10 月 1 日起施行。

2017 年 9 月 5 日，证监会发布《中国证监会关于证券投资基金估值业务的指导意见》（证监会公告〔2017〕13 号），《指导意见》就基金估值业务和份额净值计价有关事项进行规范，自公布之日起施行。《指导意见》共包括估值业务基本要求、估值的基本原则、估值工作机制、计价错误的处理及责任承担、附则等五个部分。

（四）原保监会

2017 年 1 月 24 日，原保监会发布《关于进一步加强保险资金股票投资监管有关事项的通知》（保监发〔2017〕9 号）。明确禁止保险机构与非保险机构一致行动人共同收购上市公司。同时，将股票投资分为一般股票投资、重大股票投资和上市公司收

购三种情形，实施层层递进的差别监管。

2017年12月27日，原保监会发布《关于保险资金设立股权投资计划有关事项的通知》（保监资金〔2017〕282号），规范保险资产管理机构股权投资计划设立业务，切实防范保险资金以通道、名股实债等方式变相抬高实体企业融资成本。

（五）其他

2017年6月30日，财政部联合国税总局发布《关于资管产品增值税有关问题的通知》（财税〔2017〕56号）。正式明确资管产品运营业务暂适用简易计税方法，按照3%的征收率缴纳增值税并自2018年起实施。56号文还对资管产品管理人和资管产品的范围、资管人的资管产品运营业务和其他业务计税区分进行了明确。

2017年8月30日，国务院法制办发布《私募投资基金管理暂行条例（征求意见稿）》及其说明，征求社会各界意见。《条例》共11章58条，主要包括条例适用的对象、私募基金管理人和托管人、私募基金的资金募集和投资运作、私募基金业务相关方的信息提供、行业自律和监督管理、创业投资基金、违反相关规定的法律责任等。

亮点篇

近年来，在监管机构引导下，银行理财业务更为重视专业性和可持续性。国内银行普遍认同资管行业和理财业务改革的正确性和必要性，已经开始从思想上和行动上直面这一大命题。尤其是理财业务回归资产管理本源背景下，各参与主体认识到，业务提升和完善不能只停留在“头痛医头、脚痛医脚”局部打磨，而需要银行主动转型，放弃一些习惯做法和传统优势，且必须提前准备，加大成本投入，进行尝试和探索。因此，亮点篇在展现工作成果的同时，还以较多篇幅介绍了银行理财转型的先期探索，以及系统、业务、能力的准备。

本篇聚焦各成员单位在业务架构、产品端、销售端、投资端的优化情况，并就结构性理财市场代表性银行的产品及其收益实现情况进行专题介绍。

一、业务架构和管理架构的调整

（一）中资法人银行

1. 上海银行将该行原资产管理委员会调整为投资银行与资产管理委员会，规范管理、统筹资源，充分发挥相关业务部门和条线的协同效应，促进资产管理业务健康发展。行内资产管理部、公司业务部、零售业务部、私人银行与财富管理部、投资银行部等理财相关条线部门根据委员会的统筹规划协同推进全行理财业务。行内法律合规部、风险管理部、渠道管理部等业务相关部门也共同参与，汇聚行内各专业部门力量推动全行资产管理业务

健康发展。

2. 上海农商银行以该行资产管理部升级为总行一级部室为契机，整合资源，重塑组织架构，提升精细化管理，加快市场化人才队伍建设，进一步推动全行理财业务向“专业化、市场化、公司化、可持续化”的发展方向前进。在组织架构方面扩充至6个科室，其中销售管理科负责同业理财产品直销及业务管理；产品设计科负责全行本、外币理财产品的研发设计；投资管理科和专户管理科负责全行理财业务相关的金融市场投资管理，动态调整资产结构；产品交易科负责理财产品资产配置计划的制定及产品的资金清算；风险管理科负责发起全行理财业务相关各类金融资产的初审，配合落实风险管理政策，防范理财业务风险等，开展各项风险指标的日常监控。

（二）中资银行分行

1. 2017年工商银行上海市分行作为工行系统内首批开办区域资产管理业务的分行，获批成立专职的资产管理部。部门的设立提升了分行资产管理业务的机制灵活性、架构有效性、行内协同性等，有助于适应市场发展和竞争。此外，工商银行上海市分行还设有四个委员会统筹相关工作：一是金融资产服务业务管理委员会，作为分行资产管理业务当前管理架构的核心，负责包括资产管理业务在内所有金融资产服务业务的统筹工作；二是资产管理业务推进委员会，由分行资产管理部牵头负责推进分行资产管理业务，研究并解决业务开展过程中面临的各项问题，投行、

机构、公司、个金、结现等 20 个部门共同参与下，强化行内各部门的协同合作，提高资产管理业务发展的推进效率；三是风险管理委员会，负责将分行资产管理业务涉及的信用风险、市场风险、操作风险等纳入全行风险管理，并实施表外业务风险监控预警机制；四是代理与投资审查委员会，专门对分行资产管理业务投资项目的信用风险进行审议并出具审核意见。

从资管专职部门层面看，分行资产管理部成立后，在部内分设产品、项目、标准化投资、营销等四个专业团队，并为各团队制定明确的岗位职责，落实各业务环节的管理责任。从下设支行层面看，工商银行上海市分行将资管条线专业团队延伸至各重点支行，并成立专门的资产管理业务营销团队，由专人负责维护重点客户的投融资需求，为业务拓展打下了基础。

2. 兴业银行总行业务和管理架构进行三个方面调整。一是精简部门，减少管理层级，体现扁平化和专业化。总行设立企业金融、零售金融、同业金融、投行与金融市场四大部门群组，其中投行与金融市场部门下设资产管理部，负责全行资产管理业务。二是传统业务和新兴业务分离。资产管理业务作为新兴业务，服务零售、企业、同业三类客户部门。三是配套风险管理机制。总行投行与金融市场风险管理部负责所有新兴业务风险管理与审查审批，并内嵌至相关业务条线，有助于形成全流程的风险管理机制。总行架构调整促进兴业银行上海分行业务构架和职责更加清晰，上海地区资产管理部接受总行统一管理，负责上海地区理

理财产品落地发行以及理财项下基础资产的推荐。

二、产品端转型

产品端转型是资管行业回归本源的最直观体现，业务架构和管理架构的调整，投研能力和风控能力的提升，信息披露机制的健全以及狠抓落实的合规销售和投资者教育，都旨在为产品端的最终全面转型打下可靠基础，确保转型成功。同时，由于产品作为金融机构连结广大理财投资者的纽带，影响面广，独立事件的行业乃至社会放大效应很强，产品端转型难度和要求也是最高的。本次白皮书特别以转型为背景，聚焦以下上海地区银行理财产品出现的变化迹象。

（一）产品体系的变化特征

不论从各行现有的产品体系以及产品转型准备，银行均积极主动的向净值化产品转变。

1. 现有产品体系

工商银行上海市分行自得到总行授权开办区域理财业务以来，从最初较单一的期次型预期收益产品开始，根据监管要求并顺应市场趋势，打造相对完善的产品线。目前，产品类型具体包含：

- （1）“易申利”品牌开放式收益递增型产品；
- （2）“易申利 2 号”品牌 T+0 超短期产品；
- （3）“周申利”品牌开放净值型产品；
- （4）普通开放净值型产品；

（5）普通封闭净值型产品；

（6）期次型产品（即封闭式预期收益产品）。

从产品形态角度看，以上（1）-（6）均具备开放申赎的产品特点，适合上海地区较为普遍的，对资金流动性有较高要求的客户，也是产品净值化转型的合适载体。其中，（3）-（5）均具备通过净值波动反映投资损益的产品特点，符合监管所引导的银行理财产品发展方向。第（6）类产品因相对更符合当前相当数量的客户对银行理财产品的投资习惯，以及对产品期限和收益的理解方式，故仍具有可观的客户基础。

招商银行上海分行 2017 年整体呈现出控制保本产品 and 预期收益型产品规模，进一步将发展重心向净值型产品转移的趋势。该行 2017 年发售的理财产品具有以下主要特征：（1）产品以净值化为主。其中股债混合类产品“卓远”系列产品累积发售三期，纯债一年期定开产品“年年享”累积发售四期；（2）增加结构型产品发售力度。考虑到目前有较多客户不仅仅满足于固定期限预期收益产品，该行发售了较多以“沪深 300 指数”“中证 500 指数”为挂钩标的的看涨结构理财产品；（3）控制保本产品 and 预期收益型产品规模。此外，招行总行于 2017 年 4 月在对公渠道推出“聚益生金”系列净值型产品。该系列产品运作更加趋向于监管和未来行业导向，避免产品间频繁交易，收益表现随行就市。

2. 产品转型思路与实践

2017 年末，央行发布《关于规范金融机构资产管理业务的

指导意见》（征求意见稿），对各家银行理财产品转型思路和实践带来了深远的影响。

上海银行已启动产品转型工作。该行在产品端加快调整产品布局规划，合理优化产品结构，提高非保本产品占比，推进现有非保本预期收益型产品向净值化转型。同时在客户端加强投资者引导和教育，为持续推进产品转型做好市场铺垫。

中国银行总行在产品转型方面提前进行布局，同时也体现了“分步走”的特征。产品由封闭式预期收益型向半开放式、开放式预期收益型以及净值型产品发展，新增了半开放式产品-智富融荟、稳富融荟，开放式产品-日积月累（美元版），净值型产品-中银策略、全球配置，海外资管产品-结构性票据、UCITS 基金、SIF 基金。此外，该行还推出了流动性较高“日积月累-乐享天天”净值型现金管理类产品。

农业银行总行在原有产品系列的基础上更加细化，2017 年陆续推出针对新客户新资金的“新客户新资金专享”产品、针对代发工资客户的“薪资专享”产品、增强现金流的“多次派息”产品等，更好地维护了客户，增加客户体验度。同时对部分产品功能进行了升级优化，如推出美元固定频次起息产品，满足客户外币理财需求。

3. 产品创新案例

上海银行在产品创新方面一是通过推出形态上周期开放的理财产品，推动了该行产品由封闭式向开放式转型。周期开放的

理财产品每日可认购，次日起息，优化了客户体验，提高了产品市场竞争力。二是推出了“净享利”系列净值型理财产品，该款产品每月定期开放，客户定位为有一定流动性需求的高资产净值客户，募集资金主要投资于符合监管要求的货币市场工具、固定收益类资产以及部分权益类资产，在满足安全性和流动性的前提下，争取提高理财产品的收益水平。

花旗中国拓宽理财产品类型，为投资者提供多样化的选择，分散投资风险。2017年5月该行与海富通基金合作，成功推出特定客户资产管理计划产品“海富通丰睿1号资产管理计划”。该产品为“国内+国外”混合型专户产品，产品结构较单纯投资于海外基金更为创新，为投资者提供了既能参与境内市场亦能投资海外市场的机会。在境外基金方面，花旗中国拥有两支独家销售的“基金中的基金”——富兰克林领步动力增长基金和富兰克林均衡增长基金。基金的创新之处在于其投资多资产类别，采用多元策略，涵盖不同基金管理人，有助于投资者有效分散投资资产。

（二）产品发售的变化特征

1. 对私客户产品，在符合银行理财转型的整体趋势上融合上海地区特色。

2017年，上海农商银行对私客户产品呈现三个变化。一是细化个人产品分层、丰富产品体系。上海农商银行个人理财产品按发行对象不同，既有结合社区银行定位发行的社区养老产品

12 款，也有为持有工会卡及敬老卡的客户推出的工会卡专属产品 75 款、敬老卡专属产品 21 款。此外，该行还发行高净值客户专属产品 268 款，新客专享产品 46 款等。二是个人产品转型初见成效。上海农商银行进一步推进理财产品体系实现三个转型：由保本型向非保本转型，由封闭式向开放式转型，由预期收益率型向净值型转型，并且要求全行零售人员以此为导向持续引导客户投资理念转变。截至 2017 年末，该行非保本理财产品规模占比达 98%、开放式产品规模占比为 23%、净值型产品规模占比为 10%，均较去年同期有显著增长。三是推进个人理财销售线上化转型。上海农商银行进一步加强对网上银行、手机银行、电话银行等电子销售渠道宣传，提高发行效率、提升客户体验，以顺应未来资产管理业务电子化的发展趋势。

工商银行上海市分行在银行理财打破刚兑的背景下，提前部署推动总行挂钩类产品。一方面借此向客户逐步传递银行理财产品存在收益波动的理念，另一方面也逐步培养起产品营销人员对于浮动收益类产品的营销解释能力和投资者教育能力。此外，工商银行总行自 2017 年年中开始推出三年至五年期限的理财产品，旨在为理财投资者提供长期限理财产品可选方案，同时也是面向未来产品与资产标的间逐步消除期限错配的铺垫。

农业银行上海市分行在对私客户产品方面主要采用“客户分层管理原则”，区分一般个人客户、高资产净值客户、私人银行客户，并在客户分层管理的基础上，综合客户的风险承受能力、

投资偏好、年龄等方面进行全面客观的评价。对一般个人客户，一般仅提供货币市场和固定收益类等较低风险、收益稳健的理财产品。对高资产净值客户，根据其风险承受能力，以产品组合的形式提供各类风险等级的产品。对私人银行客户，则更多地以资产配置的方式提供全面的资产管理服务。

2. 对公客户产品，随着央行宏观审慎评估体系考核及各项监管政策的出台，银行主动减少同业客户的产品发行，转向一般法人客户。

工商银行上海市分行基于业务开展经验分析认为，上海地区财政预算等机构客户较多，对于法人产品购买有严格的要求，较多客户只能购买保本理财。从现阶段看，该项需求仍可以得到一定程度上的满足，但是资管新规出台后保本产品逐渐消亡，如何引导风险偏好较低，内部章程严格限制购买非保本产品的法人投资者适应未来银行理财的发展趋势，确实任重而道远。此外，上海地区法人客户对于资金流动性要求较高，对于超短期产品有显著的投资偏好。这使得银行不能过于依赖传统的封闭期次型产品来应对客户需求，势必需要开发出更多的开放式、无固定期限产品，产品投资期限和申赎权限由客户掌握，提升交互式体验。

农业银行上海市分行在对公客户理财产品发展上，实行三级核心客户管理方式，即总行级核心客户、分行级核心客户和支行级核心客户的名单制管理。在营销服务上实行“团队管理”“系统管理”和“属地管理”，对核心客户逐户建立营销管理团队，

负责核心客户的日常管理、服务维护等工作；充分发挥一级法人优势，强化核心客户管理行及管理部门系统联动，形成核心客户的营销管理合力。通过“综合营销”“联动营销”和“方案营销”等方式进行营销，在标准化服务的基础上，完善个性化、增值化服务，解决客户一揽子金融服务需求。

3. 定制理财产品，满足理财客户的差异化投资需求

2017年，上海农商银行全年定制产品数量较去年同期增长23%，其中，公司产品、个人产品定制产品数量增幅最为显著，分别达68%和25%。2017年上海农商银行资产管理部协同公司金融部、零售金融部对公司客户、个人客户理财产品定制流程做了优化完善，充分发挥该行在上海地区扁平化管理架构的优势。该行将产品定制流程统一为“客户需求挖掘”“需求上报”“总行审批”“定制完成”四大环节，并努力压缩环节间流转时间，极大地提升了定制效率；此外，该行还适当下调理财产品定制门槛，同时，为进一步提升产品管理效率，资产管理部牵头对不同支行、客户间相似的理财需求主动合并，提升定制产品发行及运作效率。

花旗中国为应对个人投资者的投资需求，同时也为拓展财富管理业务规模，于2017年启动定制理财产品发售模式，面向有特定投资意愿的私人银行客户不定期发售。该行发售的定制理财产品主要为结构性投资帐户，产品结构与挂钩标的根据客户的风险偏好和投资偏好进行设计与选择，同时结合花旗中国投研观点

作为辅助参考。花旗中国发售的定制结构性投资帐户，期限一般为 2 年，仅向满足私人银行条件的客户提供，起购金额不低于 200 万人民币。

三、投资端优化

投资端优化是银行理财产品转型的重要支撑。在净值型理财产品推广初期，产品净值波动情况和回撤程度将直接影响投资者对此类产品的接纳意愿。因此，对投资端的优化不仅需要考虑如何提升产品发行机构的主动管理能力，还需要从资管行业发展和投资者认知阶段的大背景出发，设计产品底层大类资产配置具体方案。相对基金管理人而言，银行理财产品投资端优化标准更需要综合平衡。同时，这对银行理财从业人员的投资运作理念和实践也提出了新的要求。

（一）投资端的策略分析和资产选择

1. 宏观投资策略的优化

2017 年以来，随着市场资金价格不断上行，上海地区银行理财产品的综合成本普遍已经达到 5% 的水平，同时上海地区银行理财市场竞争激烈，产品综合成本易上难下。宏观投资策略必须做好及时优化，否则仅凭存量资产收益或固化的资产配比难以持续支撑新增产品参与市场竞争。对此，工商银行上海市分行进行投资端改进，一方面把握市场融资成本变化，在风险可控的前提下储备高质量资产；另一方面合理配置流动性资产，保持适度

杠杆比例，不断增厚整体投资收益；此外，根据流动性紧张阶段及时调整杠杆比例，确保理财资金流动性安全。

农业银行上海市分行始终坚持理财投资业务发展，紧跟国家重大发展战略，加大对实体经济的支持力度。该分行加强“一带一路”、京津冀、长江经济带以及国企改革、“中国制造 2025”等国家战略相关的重大项目推进，重点支持大型国有企业开展的债转股及降杠杆产业基金投资及理财融资业务；审慎开展平台公司融资等可能增加政府隐性债务的业务。同时，进一步压缩“两高一剩”、景气度较差行业的投资余额，鼓励投向国家重点扶持、行业景气度向好的先进制造业、战略性新兴产业等领域，坚持创新驱动，提高投资收益，紧跟市场变化和客户需求，转换投资业务增长动能。

交通银行上海市分行 2017 年在宏观投资方面以降杠杆、去通道、降久期为核心策略，新增资产以短久期为主，旨在增加组合流动性。同时，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，精选行业从而降低信用风险。

2. 大类资产配置优化

在大类资产配置方面，交通银行上海市分行自主管理的投资组合注重业务转型和流动性管理。一是积极应对负债端压力，主动调整资产结构。在 2017 年初负债端压力较大的前提下，通过主动出售流动性较高的债券等资产，积极为高收益资产腾出投放

额度。二是做活货币市场投资，提升流动性管理能力。加强利率研判，抓住市场资金利率阶段性走高的机会，增加高收益短期回购的配置比例，并通过拓展交易对手、精细化筛选货币基金，提高组合持有货币市场工具收益。三是进一步拓宽债券投资主体，丰富债券投资品种。该行先后完成消费金融类 ABS、绿色金融债、交易所小公募公司债及非公开公司债等多项新品种投资。积极研究可交换债券、可转换债券、优先股等类债券品种。四是顺应市场发展趋势，创新驱动促进转型发展。继续做深做实两融资产、产业基金、结构化债券等业务，同时加快探索新型业务模式，抢抓发展机遇。

上海银行在 2017 年把握最新监管政策和同业动态，积极开拓新的资产类别和投资模式，从平层权益投资、主动管理的股票质押式回购产品、主动管理的可交换债产品到可交换债内嵌看涨期权交易，进一步完善了资本市场业务投资品种。在标准资产投资领域新增港股投资策略，合理拓展优化股债混合策略投资。该行还持续优化结构性融资投向，结构性融资投放规模同比增长达 11%。

花旗中国结合花旗全球投资分析师观点和十余家资产管理合作机构的投研资源，根据不断变化的市场表现，提出相应的宏观投资策略并进行全球大类资产配置优化。例如，2017 年初，市场预期美国总统特朗普上台后将采取增大基建投入及税改举措，该行在资产配置方面随之聚焦基建类及美国中小企业板块；

年中，基于欧元区及新兴市场的宏观数据表现较为突出，该行判断欧洲股票和新兴市场股票将拥有更多投资机遇。

（二）投资端的内部控制和风险管理

投资端的内部控制和风险管理与投资端优化相辅相成，有效的内部控制和风险管理是产品端转型取得成功的保障。因此，各银行理财条线对该项工作的重视程度不断提升。

1. 内部控制的优化

建设银行上海市分行不断完善标准化资产的投资决策及管理流程。首先，分行建立资管业务投资决策委员会，对标准化资产投资业务逐项进行严格审批。其次，重视对标准化资产投资业务的投后管理，通过相关存续期管理制度明确各方职责分工，完善管理要求与操作规范。同时，根据标准化资产投资业务发展完善合作机构管理体系，一是在严格遵循总行白名单制度的基础上，进一步根据与分行开展业务合作的机构的过往业绩情况，制定分行层面的黑白名单库，并限制与黑名单内的机构进行新业务合作；二是初步建立合作机构考核评价体系，从合作产品业绩、投后管理配合度等多个方面对合作机构进行定期考核排名，并基于考核结果对产品规模进行调整，不断积累合作机构管理方面的经验。在非标资产投资方面，该行执行全行统一的风险偏好，纳入信贷审批体系进行统一管理，非标业务的合作机构同样实施名单制管理，合作机构名单由总行统一制定。

2017年，交通银行总行加强资产管理业务分中心的业务管理

和指导，规范分中心各项投资业务开展及业务运营。制度层面，要求各个分中心在授权范围内开展投资业务时，所投资品种涉及的准入审批、额度审批、业务管理规章制度、业务信息等方面全部由总行资管中心统一归口管理。具体落实上，交通银行上海市分行就具体标的资产的投资事项，直接向总行资管中心发起投资报审流程，并按各投资品种制度规定履行后续所有审批审查程序。在完成审批流程后，仍需总行资管中心审批后才能实施放款。此外，交通银行上海市分行开展各项投资业务时均使用总行发布的标准化格式合同，定价遵照总行要求及流程执行。在外部机构合作方面，交通银行总行遵循“分类管理、透明公开、定期评估、优胜劣汰”的原则定期开展资管业务对外部合作机构的全面风险评估，并确定外部机构合作名单。交通银行上海市分行在总行确定的外部机构合作名单内严格按照相关业务规定开展业务合作。

上海银行在投资决策流程方面，基于月度资产配置计划关注市场变化，决策判断投资时点，按照有权决策人的权限进行逐级审批。在合作机构管理方面，该行严格执行名单制管理，在业务发起前，如需向监管机构报告的业务，会提前报告申请，并完成相应业务种类的业务准入或授信审批流程，确保合作机构符合该行管理标准。在条线管理方面，该行不断加强条线管理，提升整体风险管理水平，做到委托操作制度先行，指导经营单位修订产品操作细则，细化操作风险控制要求，完善委托操作管理。此外，该行还按季度对经营单位开展业务抽查和现场检查，全年实现检

查全覆盖。

2. 风险管理的优化

建设银行上海市分行在信用风险管理优化方面，一是深入推进风险管理融入理财业务流程，将信用风险管理融入理财业务操作全流程，明确风险评价、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。二是推进理财业务风险分类管理。该行根据总行的部署，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，对符合相关要求的产品实施穿透式的风险分类。同时，根据产品风险监测和分类情况，由理财业务相关部门与风险管理部门共同及时制定应对措施，妥善化解风险。三是重点关注理财产品投后管理。该行由资产管理业务中心牵头，充分结合各类检查与监测成果，在投后管理过程中建立重点关注理财产品机制，每季召开风险诊断会，审议重点关注资产存续期情况，及时妥善化解风险。在市场风险及流动性风险管理优化方面，建设银行上海市分行重在提升市场化和差异化定价能力，加强价格精细化管理，持续优化资产负债结构。同时，该行对非标债权及股权投资业务、私募股权基金投资业务、债券投资业务、其他自主投资业务、委外投资业务制定相关风险政策，对资产管理业务设置了限额指标与监控频率。围绕流动性风险管理，该行强调对债券投资等自主投资业务应加强流动性资产配置的动态监控，主动完善市场化流动性补偿机制，合理配置理财产

品投资，确保流动性资产占比符合相关限额要求。

交通银行上海市分行理财业务的风险管理已纳入全行全面风险管理体系，按照总行资产管理业务相关制度办法规定对资管业务全流程开展风险管理工作。在流动性风险管理优化方面，该行理财投资组合合理构建资产负债配置结构，加强期限配置管理，有效储备可融资投资品种，以满足相关流动性风险指标的要求。在流动性风险的日常监控和监测上，建立日常头寸预报与关键时点头寸预报，定期进行压力测试，并制订流动性应急预案，提升应对突发流动性问题的能力。在信用风险管理优化方面，该行加强债券投资信用风险管理，加强重点关注企业经营情况、财务数据的定期跟踪排查，提升风险预判和识别能力，做好风险预案，及时减持潜在风险债券。在市场风险管理优化方面，该行加强对市场利率走势的分析研判，提升管理和经营市场风险的专业能力；严格落实盯市制度，关注债券市场波动情况，保持交易活跃度，同时还积极拓展投资范围，丰富债券投资品种，降低系统性风险。

3. 其他措施

农业银行上海市分行从科技建设角度不断完善资产管理业务投资端的内部控制和风险管理。该行对相关系统的风险监控模块建设进行完善，推动交易类业务的实时监控，并且构建债券价格监测体系以防范异常价格交易、突破设定的偏离幅度等情况发生。同时，该行持续加强总分行联动，对分行汇报信息及时进行

归集整理后，通过邮件下发、条线电话会议、市场分析和定价策略电话周会、高管微信群等方式与全行分享。

上海农商银行为了进一步优化规章制度流程、有效防范各类风险，2017年共计印发、修订13项与资产管理业务相关的管理办法，覆盖理财产品开发、销售、债券投资、非标资产投资、委外业务投资、投资交易等多个环节。

四、产品销售环节的风险管理

相对于产品端和投资端，产品销售是银行理财业务整个运作版图中较为独立的板块，但是不恰当的销售行为、不准确的客户评估、不对称的信息披露可能为银行理财业务带来意外的风险，该项风险给银行带来的危害甚至会大于产品和资产本身造成的风险。

（一）投资者适当性

1. 投资者与产品风险评级的匹配

中国银行上海市分行在对公理财产品销售环节严格执行监管及总行要求。总行理财产品开发管理部门开发产品时对产品面临的各项具体风险进行充分的评估，并制定相应的应对措施。主要评估风险包括声誉风险、法律合规风险、信用风险、市场风险、流动性风险、操作风险、税务合规风险、洗钱风险等。各级理财产品销售管理部门建立客户风险承受能力评估机制，将客户按风险承受能力进行分层管理，避免不当销售。该行在对私理财产品销售前要求客户先进行风险评估，确保客户的风险承受能力符合

产品销售要求。在销售环节，该行要求辖内各营业网点对自主管理理财产品和代销产品（如基金、保险等）在内的所有产品销售过程进行录音录像。客户经理在产品销售环节，会对客户进行产品介绍、产品风险揭示、提示产品关键信息提示，并请客户对相关信息进行当面确认及反馈。该做法能够较好地规范销售行为，也有利于保护消费者权益。另外，该行留存录音录像资料均能够保留到产品到期兑付后 6 个月，发生纠纷的保留到纠纷最终解决，且录音录像资料清晰可辨，能够清晰辨别客户经理、客户的面部特征。

招商银行在遵循风险匹配原则之外，还对特定群体客户制订了专门的销售管理条例。对于未成年客户，该行只能向其销售风险等级为R1-R2的理财产品，并遵循（1）首次购买需由法定监护人陪同，且两人均需和相关认购协议上签字或摁手印；（2）再次购买时未成年人无需到场，但销售人员需验证户口本或其他法律证明文件确认监护人的身份，并复印留存；（3）如监护人为老龄客户，见证人员须二次风险提示，并签字确认。对于老龄客户，其通过非柜面渠道购买R3级受托理财前，需签署《老龄客户风险确认书》，销售人员和复核主管需在确认书上签字、填写持有最高等级证书编号。风险系数相对更高的R4-R5级受托理财只能向特定老龄客户（持私钻卡且通过私行评估）销售，并且需要投资顾问做专项风险提示，销售人员和投资顾问双签确认。对于境外客户，在购买受托理财前，需前往柜面提供在境内居住或工作满

一年证明、境内合法收入来源证明。由柜员负责根据客户提供的证明材料金额在核心业务系统录入受托理财产品购买额度，此后，客户可在各渠道额度内购买。

2. 销售前中后投资者适当性管理

交通银行上海市分行在对私理财产品方面，针对产品销售前中后的投资者适当性管理包括：一是做好售前审核流程。个人理财产品上线销售前，总行个金部负责对个人理财产品进行风险评级，并协调完成产品风险等级的设置工作。个人理财产品销售前对客户进行风险承受能力评估，严禁对未进行风险承受能力评估的客户销售个人理财产品。宣传活动中，网点应使用总分行制作的宣传材料；使用第三方合作公司宣传材料的，宣传材料内容须经总行统一审批同意后使用。二是做好售中合规管理。产品推介阶段做好了解客户、对投资者进行风险承受能力测评、产品介绍和风险揭示、产品适合度评估环节，严禁向客户推荐超越其风险承受能力的产品。针对在网点单笔购买4R（含）以上中高风险个人理财产品，且金额超过100 万元（含）的客户，在其正式签字确认前，还须由网点分管个金业务的负责人或销售主管与客户面谈，再次充分揭示产品风险，并对面谈内容进行录音录像。产品购买决策由客户自主决定，禁止销售人员强行捆绑销售或者误导客户违背本人意愿购买。客户经理在理财低柜向客户进行产品推荐，高柜进行资金划付操作，将产品销售和资金扣划环节分离。销售人员告知客户该行的相关业务信息披露途径、客户投诉途径

和渠道，并告知客户可前往网点查询并打印银行理财产品的对账单。柜员和销售人员分别根据相关规定保管业务资料，其中客户填写的销售文本统一进入后督影像管理。三是做好售后客户服务。销售人员及时跟踪客户的交易确认结果，对于交易失败信息，向客户做好反馈和解释工作。客户咨询时，销售人员做到积极配合，及时提供相应产品运作情况，根据要求及时与客户沟通市场情况、产品运作情况和估值表现。及时处理客户的咨询，妥善处理相关投诉。

兴业银行上海分行为加强投资者适当性管理，建立了一套标准化零售综合理财产品销售流程，将售前对客户进行风险承受能力评估、产品介绍和风险揭示、销售适当性评估，售中专区销售和全程录音录像，售后跟踪服务、接受咨询、客户回访等工作融入到理财产品标准化流程中。整个销售流程包括客户识别、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。在客户识别环节，在产品销售前先确认客户风险承受能力评级情况，了解客户的风险偏好、风险认知能力和承受能力，评估客户的财务状况，以客户需求为导向，仅向客户推荐等于或低于其风险承受能力评级的理财产品，避免误导销售。在产品销售环节，该行要求所有综合零售产品必须实施“双录”，其中高风险理财产品必须在销售专区进行销售。为向客户进行充分风险提示，该行要求销售人员在理财产品销售过程中，对产品介绍、风险揭示等环节使用统一风险提示标准话术，确保销售过程规范化、标准化，切实规范零售理财产品销售行为。在售后服务

环节，该行严格执行内部操作规程，将购买零售理财产品的客户与辖内理财经理建立起一对一的服务关系。除在官网统一披露理财产品发售、存续、到期信息外，该行还通过短信、客户回访等方法进行客户售后服务，售后服务内容包括到期兑付信息、投资类理财产品净值变动、理财到期时间等，通过加强售后服务提升客户满意度。

（二）理财信息披露

1. 信息披露流程的优化

花旗中国在售前售中售后均有相应的信息披露环节，同时也会不定期根据市场动态，就产品相关的市场突发事件与投资者进行特别沟通。为加强理财产品信息披露，同时应 2017 年原银监会对“双录”要求的强化，花旗中国在信息披露的流程和内容上做出以下优化：除在售产品以外，存续期产品的信息亦在分行张贴公告，同时增加银行官网公示渠道，方便投资者进一步查询。信息披露内容涵盖产品类型、发行机构、风险等级、合格投资者范围、全国银行业理财信息登记系统登记编码等。

2. 信息披露方式的改变

上海银行为提升信息披露效率及准确性，2017 年进一步完善信息披露管理，优化信息披露流程。一是对披露流程进行优化，将产品存续期间资产变动的信息披露工作归口统一管理，以解决多部门流转造成的信息丢失及效率低下问题。二是加强与各资产团队的沟通，形成了统一标准的信息提供模板。三是利用办公软

件中的相关功能对信息披露内容的获取、文本的生成形成半自动化处理，由专人定期进行信息披露工作，减少了操作分散带来的信息遗漏问题。四是对于理财信息披露，在前期措施基础上，进一步对涉及的信息披露内容进行分类，制定检查及复核标准，指定专人对各分类进行汇总检查，并定期进行自查，以减少信息披露中的操作风险。

上海农商银行十分重视理财产品销售过程中信息披露工作的优化，该行原信息披露方式是通过官方网站展示理财产品说明书等信息，目前增加通过微信推送方式进行披露，让客户更为直观地了解到产品的信息和投资方向。

兴业银行上海分行为提升信息披露的准确性和及时性，在信息披露电子化、披露内容多样化方面有所提升。该行原信息披露流程仅通过产品创设机构根据创设理财产品的基本要素和产品配置资产要素制作产品信息披露公告文本，经审批后在个人网银或手机银行进行信息披露。现信息披露流程优化为由产品创设机构借助于理财产品创设发行、理财产品项下各类资产交易以及理财业务管理的电子化系统进行信息披露工作，该系统设有信息披露公告管理模块，可生成理财产品公告文本，信息披露内容通过系统接口自动同步后，经审核后可直接在个人网银或手机银行进行信息披露。

五、结构性理财

（一）结构性理财产品简介

随着银行理财业务的发展演变，跨地区人才交流与业务合作

的增加，境外主流资产管理业务模式也陆续登陆上海地区，丰富资产管理产品系列，为投资者提供更多选择机会。

其中海外成熟开办多年的结构性理财产品最为普遍。目前，我国市场上多数结构性理财产品包括到期保本型或者到期部分保本型产品，其原理是将固定收益产品（通常是存款形式）与金融衍生工具（如期权、掉期等）合二为一，通过交易安排，结构性理财产品可以向投资者提供在本金全部或部分保障的基础上，获得高于同期同币种定期存款利率的投资收益机会。

结构性理财产品的挂钩标的包括利率、汇率、股票、商品（如石油、黄金等）、指数、基金及风险（如信用风险、通胀风险）等。结构性理财产品的回报与相关标的资产的表现息息相关。通过结合不同种类的期权，结构性理财产品较直接投资提供更多样化的选择。就风险收益而言，结构性理财产品介于普通存款与直接投资之间。

1. 恒生中国

恒生中国发行的结构性理财产品以人民币为主要投资币种，分为保本和部分保本两种类型，以满足不同风险偏好客户的需求。投资者在购买结构性产品时无需承担汇率风险，且产品的收益计算完全按照收益结构及挂钩标的的表现而定。

恒生中国结构性理财产品的挂钩标的较为丰富，其中 100% 保本投资产品主要挂钩于金价和外汇汇率，在提供本金保障的同时，可依据金价及汇率波动最终确定客户是否获得潜在回报。“部

分保本”投资产品挂钩标的多为一篮子股票或 ETF，通过嵌入“挂钩标的最差表现”奇异期权，以期达到较普通存款高的潜在回报率。

恒生中国发行的结构性理财产品理财资金主要投向分为“本金”和“衍生品”两大组成部分。其中“本金”部分投向本行存款，会与其它存款融汇并入银行的资产负债表共同管理。同时，“本金”部分纳入银行账户所在的市场风险限额下集中利率风险管理。理财产品的“衍生品”部分以期权/掉期为主，客户理财产品到期投资收益将按期权回报公式（到期投资收益计算公式）计算并于到期日支付给投资者。“衍生品”部分主要通过环球市场部和香港母行进行背对背平盘。

2. 花旗中国

花旗中国个人银行业务结构性理财产品可以分为以下两类：结构性存款和结构性票据。

（1）花旗中国结构性存款产品根据其类型和结构的不同又分为优利帐户、汇利帐户、结构性投资帐户汇利系列以及结构性投资帐户。

上述前三类产品结构均是存款与欧式期权的组合，且以外汇为主要挂钩标的，产品期限 1 个月到 6 个月不等。优利帐户为非保本浮动收益型开放式产品，产品设计对客户而言即在做定期存款的同时将外汇期权以约定价格卖给银行，到期时银行根据当时外币汇率以基本货币或以按约设定挂钩汇率折算成的备选货币

将本金、利息和相关收益支付给客户。汇利帐户和结构性投资帐户汇利系列为存款和买入期权组合，均为保本型投资产品，客户投资收益与挂钩标的表现相关，前者为开放式，后者为封闭式。结构性投资帐户为封闭式产品，产品期限一般为1-2年，产品结构相对多样化。该产品挂钩标的选择较多，除货币外，股票、债券、大宗商品、基金等资产的参考指数或资产组合均可成为挂钩标的，为对相关市场较为了解的投资者提供更多投资机会。

（2）结构性票据属于花旗中国代客境外理财产品。结构性票据设计原理与结构性投资帐户类似，具体为固定收益产品与衍生产品的组合，投资的潜在收益与衍生品挂钩标的表现相关。产品期限一般为2-5年，产品结构设计也较丰富。

3. 招商银行上海分行

招商银行上海分行目前发售结构型产品结构包括：向上向下期间触碰型、区间累积型、双向鲨鱼鳍。主要挂钩标的包括：沪深300指数、中证500指数、一揽子股票、黄金、原油、棉。

（二）2017年发行的面向个人客户发售的结构性理财产品实际到期实现收益情况

1. 恒生中国

2017年，恒生中国发行的结构性产品主要有以下系列：一是“步步稳”系列部分保本投资产品 - 交易所交易基金(ETF)或股票挂钩，产品设有提前赎回条件每期递减以及本金保障安全气囊，帮助投资者在波动及微幅下跌的市场中，在控制风险的同时

拥有获取较高潜在收益的机会。二是“恒汇盈”/“恒金盈”系列产品，属于保本型的结构性理财产品，设有看涨，看跌或区间的结构，在市场微幅或大幅波动的情况，都可能实现较高的潜在收益。

2017年，恒生中国发行并且到期的保本结构性理财产品共计312只，其中实现最高收益率的共计233只，占比达75%。

2. 花旗中国

2017年花旗中国共发售17支结构性投资帐户汇利系列产品及8支结构性投资帐户产品。其中结构性投资帐户汇利系列产品均已到期，年化收益率在4.8%-5.3%。

2017年花旗中国共发售28期结构性票据，其中有8期产品触发自动提前终止条约，提前到期，年化收益率在5%（美元结构性票据）或6%（澳元结构性票据）。

3. 招商银行

2017年招商银行上海分行已到期面向个人客户发售结构型理财共103支，其中最高年化收益18.02%，最低年化收益率0%。其中8%以上年化收益率产品共32支、5%-8%年化收益率产品共40支、2%-5%年化收益率产品共12支、2%以下年化收益率产品共19支。

改革篇

2018年4月27日，《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》正式发布，从打破刚性兑付、产品净值化管理、消除多层嵌套、规范非标准化债权类资产投资、禁止资金池业务、统一杠杆水平等方面强化监管。资管新规实施对整体资管行业影响深远，各资管机构均面临主动转型压力，必须通过调整战略、系统、流程、人员等各个方面方能适应新规要求和市场变化。

本篇从产品类型、资产组合、投研能力、风控与合规等角度展示各成员单位应对资管新规的主要举措，并预判未来银行理财业务的发展方向。

一、产品类型应对准备

在强监管背景下，各成员单位在主动顺应监管要求、紧跟市场发展趋势、努力满足客户需求的基础上，围绕“非保本、开放式、净值型”，进一步推动产品体系重塑，加快落实理财产品结构转型。

一是分类实施保本理财产品转型。其一，在重估产品风险等级的基础上，打造非保本低风险产品，引导保本产品向低风险非保本产品转型；其二，通过大额存单等产品满足部分客户保本理财投资刚需。

二是分步骤有序推进产品净值化转型。在加大现有净值型理财产品宣传力度的同时，加快推进预期收益率型产品净值化进程。2017年，上海农商银行已经启动对现有预期收益率型产品

全面升级改造工作，主要包括：针对现有的封闭式产品、每日开放式产品及周期开放式产品等三大类产品进行净值型改造，做到“未雨绸缪”，为后期全面实现产品净值化管理做好充分准备。

三是合理摆布产品期限结构。通过加大开放式产品发行力度，进一步压降封闭式非净值型产品占比；通过拉长产品发行期限，加大1年期以上理财产品发行力度，稳步提升开放式和长期限产品规模。

四是加强投资者引导教育工作。充分利用支行网点、手机银行、网银、微信等渠道，加强投资者宣传教育和客户引导，明确未来银行理财产品发展趋势，逐步打破刚性兑付。

二、资产组合应对准备

面对当前监管政策持续规范从严的新形势，各行积极紧跟国家重大发展战略，加大对实体经济的支持力度，进一步优化资产配置，丰富投资品种，坚持多元化发展。

一是调整资产配置，合理调整杠杆水平。为减少在利率上升期的市场风险暴露，2017年以来上海银行通过调整资产配置，增加部分短期限资产的配置，且考虑到市场流动性变化以及宏观审慎评估体系考核等相关要求，持续对理财资产组合的杠杆水平进行下调操作，有效降低了组合的流动性风险敞口。

二是控制非标资产占比，积极拓展标准化资产领域。各行进一步提升标准化资产的投资力度，加大对债券等资产的配置比例，如上海农商银行精挑细选各类短久期的资产以应对资管新规

期限匹配的要求；工商银行上海市分行进一步拓展债券投资属地范围，将经济发达地区以及政策鼓励的国家重点领域和重大工程建设、科技创新和战略性新兴产业、“一带一路”建设、京津冀协同发展等领域的标的作为主要投资方向；农业银行上海市分行探索非标转标、新型融资模式等业务领域，在合法合规的前提下持续推进非标准化债权模式创新。建设银行上海市分行将积极布局 MOM 模式的标准化资产投资，通过多策略多管理人的方式，在享受资本市场收益的同时，有效分散风险，同时为适应新监管要求，将主动引导短久期非标资产的拓展。

三是强化权益类资产投资。加强对定向增发、股票质押回购、可转债/可交换债、并购基金和券商融资类资产等权益类资产的配置力度。

三、投研能力应对准备

各行在日常工作中均注重提高自身研究能力，通过加强投研团队建设、政策研究分析、同业间交流等，持续围绕业务品种开展投研工作，为业务发展提前布局。

一是提升研究分析能力。加强宏观经济、货币政策、市场风险偏好、机构配置行为、债券供需关系等全局性的研究，提高对各类资产风险收益特征和市场波动性研究的有效性；加强与各类机构的交流学习，根据市场环境变化和监管政策动态调整业务发展方向；加强债券投研分析的能力，对未来的经济基本面、资金面以及金融市场等方面加大分析力度，适时做好债券杠杆、久期、

交易的管理，增加债券投资的盈利能力，为产品净值化转型提供有力保障。

二是加强委托投资业务研究。针对委外策略制定定量与定性相结合的评价体系，尝试通过刻画管理人的基本素质、超额收益实现能力和风格适应性等方面对管理人进行综合评价；提高存续期管理的沟通及执行效率，有效控制产品波动及回撤；尝试引入量化分析系统，根据市场情况对投资组合总风险敞口进行有效管控，并通过业绩归因、持仓变化等实现对管理人的持续跟踪、评估。

四、风控与合规应对准备

各行顺应监管要求，加强政策传导，优化完善规章制度，坚持业务发展和风险管控共同发展。

一是优化完善行内规章制度。根据外部环境和业务变化，进一步完善规章制度，规范业务流程，为各项业务的合规开展提供指导，有效降低操作风险。

二是严控信用风险。如农业银行上海市分行投前严格按照行内流程及信用准入标准对底层资产项目进行准入和审批，投后按照行内规章制度定期进行投后管理，将理财融资项目后续管理纳入客户整体贷后管理工作一并进行，比照自营贷款的要求进行管理。同时，着重关注各类监管政策出台后的业务合规风险，积极跟进落实监管要求，严格按照监管精神，审慎开展业务创新，提高理财业务服务实体经济能力。

三是加强流动性监测。如工商银行上海市分行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。为预防产品规模出现大幅波动，分行理财逐渐加强高流动性资产配置。不断提升债券质押融资能力，及时通过质押式回购融资来弥补流动性缺口，在特殊情况下，以赎回货币基金、卖出债券等资产变现的手段来缓解流动性压力。

四是引入风险管理工具和系统。如建设银行上海市分行建立完善理财业务风险信息共享平台，多方面多渠道收集风险信息，形成统一风险偏好，共同做好风险管理方案，同时上线运行新一代全面风险预警系统。该系统在传统业务基础上，将陆续接入理财业务相关数据，进一步提升风险管理机控水平，发挥预警系统的实际作用，实时掌握理财业务风险预警信息及处置进展，切实增强主动风险管理水平。

五、未来银行理财业务发展预判

2018年资管新规正式发布，资管行业面临新的竞争格局，各类资管机构既面临新的挑战，也迎来发展机遇。一方面，国内经济由高速增长转向高质量发展，供给侧结构性改革持续推进，外部需求向好，内生动力不断增强，降杠杆、去产能使风险得到一定程度释放。另一方面，资管行业监管规则统一，后续各类配套监管政策将会陆续出台，监管要求更为清晰明确。同时，防风险、强监管态势持续，促进各项政策实施落地，为资管行业发展营造更为公平的市场环境。银行理财业务作为资管行业的主要业

务类型，2018 年发展预判如下：

（一）银行理财业务投资运作更为规范，有利于市场的稳定发展。资管新规对各类资产管理产品的投资运作进行统一规范，强化信息披露等透明度要求，打破刚性兑付，有利于市场的稳定发展。针对银行理财投资运作的大类投向，对债券市场，虽然短期内需求端可能减少对流动性较差的长期限低信用等级信用债的配置，但是长期有利于市场健康发展，信用利差真正体现实际水平。对非标准化债权类资产，防风险、严监管态势持续，其规模以及在资产投资中比重将继续下降。针对股票市场，结构化产品设计限制较征求意见稿要求有所放宽，形成一定利好。今后部分产品可能增加对权益类资产配置，但短期内银行作为资产管理人的投资范式和风险偏好不会出现大幅度变化。

（二）银行理财业务需要适应新的竞争格局。一方面，资管规模增速预期将进一步放缓，资管市场竞争加剧。另一方面，资管行业展业标准统一，打破原有资管机构间的“制度比较优势”，资管市场将面临新的竞争格局。对银行理财而言，由于资管新规对公募产品要求与现有公募证券投资基金逐步趋同，因此银行需适应新规，且面临与已积累二十年展业经验的公募基金的直接竞争。同时，商业银行如成立资产管理子公司独立开展资产管理业务，则原有依托银行稳健声誉的纽带将被割断。因此银行理财业务必须调整自身的激励机制、投资和风控能力，增强资管新规下的市场竞争能力。

（三）银行理财业务差异化发展，业务规模增幅将继续下降。一方面，银行理财规模增速从两位数下降到个位数，带动整体资管市场增长放缓。由于银行理财业务将逐步回归“受人之托，代客理财”的本源，因此将转变原有单纯扩大业务规模的发展模式，转向培养特定资产或产品的精品资管模式，实现做大向做精的转变。另一方面，理财客户将出现分层，银行将实现差异化发展。资管新规明确打破刚性兑付，投资者将获得与其所承担风险相应的收益。因此，现有零售客户将出现分流，沉淀客户成为银行理财稳定投资者，其中的高净值客户或将成为银行理财核心客群。客户对象上，零售理财和同业理财将持续一升一降趋势。

（四）银行理财产品将更为简单、透明。在去通道、降杠杆、监管大力整治交叉金融业务风险大背景下，银行理财业务的展业模式更加简单，交易结构更加透明。银行理财业务将重新定位，对于净值类产品，银行将在梳理存续资产和投资优势基础上，加快产品、系统、流程、人员的准备，有序提高开放式和净值型产品的占比，形成符合监管要求的理财产品模式。对于投向非标准化债权类资产的产品，则按照监管要求对产品期限和结构进行调整。

（五）银行理财业务主动转型，加强资管能力建设。资管新规实施后，因业务规模和原有产品运作模式亟需调整，银行理财业务面临的转型调整压力较大。因此，银行理财业务必须主动转型，加强对宏观经济、产业政策和监管政策的研究，并强化自身

资管能力建设。产品端，要提升产品研发、定价、运营管理和净值管理能力。资产端，要提升大类资产配置能力，资产配置能力突出的银行将更具竞争优势。要加强体制机制建设，梳理业务流程，增进同业交流学习，吸引和培育优秀人才，打造具有主动管理能力的业务管理团队。

（六）提升风险管理能力，做好应对准备。在过渡期内，银行理财既要对照资管新规要求，对产品业务模式、投资运作等进行有序的规范整改。同时，也要做好转型后各种应对准备。一是关注流动性风险管理，做好净值化产品转型准备。净值化产品从业绩基准和净值衡量产品运作效果，对银行理财业务资产端和负债端的流动性管理均提出了更高的要求，银行需要提升流动性管理能力，做好应对预案。二是关注存续资产的相关风险，做好非标资产转型准备。整体上，随着各项监管政策实施，虽然银行理财投资非标资产整体风险偏好已减弱，但是后续需要特别防范产品续接存量资产引发的流动性风险以及资金断裂引发的信用风险。此外，随着标准化资产投资占比上升，银行理财应完善信用债风险管理体系，加快构建资产价格波动监测体系，逐步满足银行理财转型发展对风险管理体系建设的新要求。