

# 理财公司鏖战下一步：精准对接多元化理财需求

本报记者 张漫游 北京报道

国内理财产品市场已经逼近29万亿元。近日，又一城商行——齐鲁银行发布公告称拟成立理财子公司。

除城商行外，今年以来，还有3家股份制银行发起设立了理财子公司，其中包括8月3日获得

监管开业批复的恒丰银行的恒丰理财有限责任公司(以下简称“恒丰理财”)。

从城商行系理财公司的业绩看，目前其盈利情况不及国有银行、股份制银行系理财公司，但其理财规模的增长较为迅速。

业内人士认为，相比国有银

行系和股份制银行系理财公司，城商行系理财公司具备一定区位优势以及本地客源优势，但其投研能力较弱，产品货架丰富度不够，不能覆盖所有投资者的投资需求。如何在日趋激烈的竞争中占据一席之地，将是城商行系理财公司需要破解的问题。

## 增强投研实力 搏击300万亿财富管理蓝海

通过提高宏观经济研究、大类资产配置、底层资产挖掘、投资策略调整能力，才能捕捉丰富的结构性机会。

植信投资研究院发布的《中国财富管理行业发展报告(2021—2022)》分析指出，共同富裕催生财富管理长期需求，金融改革开放增强财富管理供给能力，若以浙江的共同富裕标准为参照，未来10年全国将至少新增300万亿元的财富管理需求。

在理财产品供给方面，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)》，截至2021年底，银行理财市场规模达到29万亿元，同比增长12.14%；全年累计新发理财产品4.76万只，募集资金122.19万亿元，为投资者创造收益近1万亿元。

不过，今年以来，受全球资本市场波动加剧的影响，年初银行理财产品“破净”频发，对理财产品发行规模稍有影响。

中国理财网公布2022年一季度银行理财市场简况显示，截至2022年3月底，理财产品存续规模28.37万亿元，净值化比例94.15%；今年一季度，银行理财市场新发产品7717只，募集规模25.14万亿元，新增投资者558万个，累计为投资者创造收益2058亿元。

面对今年以来资本市场的波动情况，普益标准研究员张楚惠建议，对城商行系理财公司而言，在市场环境多变和资产价格震荡之下，最需突出投研能力和动态资产配置能力，通过提高宏观经济研究、大类资产配置、底层资产挖掘、投资策略调整能力，才能捕捉丰富的结构性机会；通过发行长期限产品，同时引导投资者长期持有，以长期投资运作稳定穿越市场震荡周期。

余雅琴认为，首先城商行系理

## 2021年末6家城商行系理财公司业绩表现

(单位:亿元)

	总资产	净利润	理财规模余额	注册资本
青银理财	16.09	4.08	1678	10
杭银理财	21.15	6.11	3067	10
宁银理财	24.93	4.35	3322	15
苏银理财	25.88	/	/	20
南银理财	29.89	6.46	3271	20
徽银理财	32.14	6.96	/	20

数据来源:各公司2021年业绩报

理财公司可根据自身地缘优势发行创新主题产品，引导资金流向国家战略发展方向；其次可深入当地城镇，建立更多的线下网点，进而吸引下沉市场投资者；最后可根据当地投资者画像，定制化地发行符合当地投资需求的理财产品，量体裁衣，吸引当地居民进行投资。

张楚惠亦谈道，城商行系理财公司应该从单一理财业务向财富管理业务转变，通过引入多元化资产管理产品，为客户进行全生命周期的资产配置和财富管理服务，实现资产管理和财富管理融合发展。

关于特色化发展，目前理财公司已经开始探索。如在多数理财公司以中低风险固收类产品为主时，杭银理财推出了金钻股权投资/量化FOF系列产品，且该公司还以完善股票池建设为抓手，建立立体化研究体系，推动权益投资稳步提升；南银理财在完善货币、固收、固收+、混合类产品体系的基础上，率先推出科技创新、优势制造、ESG等主题理财产品。

宁银理财相关负责人亦谈道，要满足客户多元化理财需求，公司需要坚持专业投研驱动，合规风控为本，科技创新为翼的经营理念，依托银行的渠道优势，打造全面且有特色的净值型产品体系，以固定

收益产品为主，多资产混合、权益类产品为辅。

不过，余雅琴坦言，与国有银行系和股份制银行系理财公司相比，目前城商行系理财公司投研能力较弱，对于权益资产把握不足；且产品同质化现象严重，产品货架丰富度不够，不能覆盖所有投资者的投资需求。

普益标准数据显示，2022年二季度，城商行系理财机构产品研发能力平均得分为7.34，较一季度小幅下降0.09分；与全国性理财机构相比(前十平均分15.48)，城商行系理财机构产品研发能力在存续产品数量、在售产品丰富性、私募产品布局、产品创新能力等方面仍有较大优化空间。

在理财机构的运营方面，城商行系理财机构整体运营得分均值13.03分，不及全国性理财机构(得分均值16.97分)，但头部城商行系理财机构运营管理能力表现亮眼，与全国性理财机构相当。普益标准分析称，整体上，与全国性理财机构相比，城商行系理财机构在人才储备、金融科技投入等方面处于劣势，后续城商行系理财机构应尽快完善管理团队，进一步优化业务条线架构，同时应强化风险管理，提高综合化运营管理能力。

## 放大区域优势 城商行加速布局理财公司

城商行理财公司业务更贴近地方区域经济，能更深入了解地方企业、个人的财富投资需求，根据客户需要进行产品研发和定制，更好地服务实体经济。

7月28日，齐鲁银行发布公告宣布，拟出资10亿元发起设立齐鲁理财有限责任公司(以下简称“齐鲁理财”)，最终名称以监管机构认可及工商登记机关核准的名称为准。本次投资尚需取得监管机构批准。

齐鲁银行在其公告中指出，本次投资有利于进一步完善公司理财业务的体制架构，强化理财业务风险隔离，更好地实现“受人之托、代客理财”的服务宗旨。设立理财子公司符合监管政策导向和国内外银行业发展趋势，亦符合公司自身战略规划，有利于公司提升综合金融服务水平，增强服务实体经济、价值创造和整体抗风险能力。

自理财公司落地以来，城商行对于设立理财公司的热情高涨。

截至目前，城商行设立的理财公司已有7家，分别是宁银理财、杭银理财、徽银理财、南银理财、苏银理财、青银理财、上银理财。成都银行、兰州银行、西安银行等多家城商行也都表示有计划设立理财公司。

2022年新成立的理财公司为浦银理财、施罗德交银理财、上银理财、民生理财和恒丰理财。截至8月4日，已经有29家

银行理财子公司获批，27家正式成立。

普益标准研究员余雅琴告诉《中国经营报》记者，从优势来看，城商行系理财公司相比国有银行系和股份制银行系理财公司而言，一是具备一定区位优势，其网点更能深入当地，在当地具备更强的客源优势；二是可依靠地缘优势发行创新主题产品，如长三角、京津冀主题等。

宁银理财相关负责人认为，相比国有行、股份行理财公司，城商行理财公司业务更贴近地方区域经济，能更深入了解地方企业、个人的财富投资需求，根据客户需要进行产品研发和定制，更好地服务实体经济。“城商行理财公司依托母行分支机构，对于主要客群位于经济发达地区如长三角、珠三角等区域的城商行，其整体投资者教育情况良好，转型工作易于推进，利于公司业务有序开展。”

各家理财公司披露的数据显示，截至2021年末，宁银理财管理的理财产品规模为3322亿元，同比增加440亿元；杭银理财存续理财产品余额达3067.21亿元，同比增长431.89亿元；南银理财管理的理财产品规模

3271.07亿元，较2020年末增长532.77亿元；青银理财的理财规模达1678.04亿元，管理资产规模1817.45亿元。

普益标准数据统计显示，2022年二季度城商行系理财机构净值型理财产品存续数量为18051款，存续规模约为5.40万亿元。普益标准分析称，2022年二季度，城商行系理财机构发行能力平均分为11.07，较一季度下降0.30分，较全国性理财机构低7.50分，两者之间的差距进一步拉大；净值型产品发行能力方面，115家理财机构净值型产品存续规模累计增量刚过1000亿元，与全国性理财机构差距较大。

在2022年二季度收益能力排名中，普益标准研究指出，城商行系理财机构总体收益得分均值为16.74分，内部存有一定分化，整体来看城商行系理财机构总体收益能力不及全国性理财机构，但头部机构对比中，城商行系理财机构综合收益表现优于全国性理财机构。

从净利润来看，记者梳理发现，截至2021年末，徽银理财、南银理财净利润暂居城商行系理财公司前两位，分别为6.96亿元和6.46亿元。

## 缘起乡村振兴之梦 坚持普惠金融之路

# 沪农商村镇银行十年筑牢高质量发展基石

十年，上海农商银行发起成立的35家沪农商村镇银行从无到有，从小到大地走出了一条下沉乡村践行普惠之路，一条与地方经济同频共振之路，

一条服务全国乡村振兴的坚实之路。

回首，是征程路上的“回眸”，更是继往开来，眺望新途的一次“蓄力”。在服务乡村

振兴、巩固脱贫成果、擘画共同富裕的愿景中，弘扬沪农商精神，凝聚普惠力量，践行价值创造。

从2012年到2022年，沪农

商村镇银行在集团化发展的强力支撑下，在支农支小道路上深耕细作，在服务下沉道路上笃定前行，在高质量发展道路上守正创新。

## 一个初心：发扬优良传统播撒普惠种子，聚焦小微“三农”服务乡村振兴

上海农商银行积极响应国家号召，在上海崇明地区率先设立村镇银行，也由此迈开了沪农商村镇银行砥砺前行的脚步。之后，上海农商银行加快集约化发展的步伐，重点在中西部和老少边穷地区、粮食主产区和小微企业聚集地区布局，在全国三省二市(湖南省12家、山东省10家、云南省10家、北京房山、深圳光明各1家)批量发起设立了34家村镇银行，合计达到35家，形成了“东中西有机结合，一南一北遥相呼应”的战略布局。

一路走来，35家沪农商村镇银行延续着农信精神，心怀“‘三农’小微为本、村居农户为基”的信仰，深入贯彻落实全面推进乡村振兴、加快推动农业农村现代化等国家战略，为县域经济发展助力赋能。通过落实减费让利、建立政银企会商机制等多重举措，营造良好



的发展土壤，引入金融活水，灌溉实体经济之花，结出小微“三农”累累硕果。截至2021年末，35家沪农商村镇银行贷款余额近190亿元，农户和小微贷款在贷款总额中的占比达到近90%。

## 双重支撑：在主发起行支撑下稳健成长，坚定下沉步伐支撑小微“三农”

十年间，上海农商银行持续帮扶，支撑起沪农商村镇银行扎实成长；35家沪农商村镇银行坚定下沉，为小微“三农”客户提供金融支撑。

上海农商银行坚持战略引领。秉持“ONE SRCB”的集团化经营理念，将村镇银行纳入集团战略规划。视村镇银行为集团坚守普惠金融、服务乡村振兴、服务全国实现共同富裕的主战场，在产品

整合的道路上加快速度，在渠道协同的联动中加大力度，在信息共享的平台下强化深度。

35家沪农商村镇银行坚持网点下沉。把分支机构开设在乡镇地域较为偏远、产业经济较为薄弱的地域，在贴近农户的村镇街道设立金融驿站，积极成为农村“最后一公里”金融服务的提供者和偏远农村的金融主办行。截至2022年6月末，35家沪农商村镇

银行共有营业网点81个，其中金融驿站8个。

35家沪农商村镇银行坚持人员下沉。客户经理走村入户，详细了解农户生产经营状况和金融需求，提供“预授信”定制服务；研发“村委e管家”，让数字化下乡进村，助力赋能社会治理。截至2022年6月末，已在700余个行政村开展村居业务，建设了近140个诚信村，累计授信金额近20亿元。

35家沪农商村镇银行坚持服务下沉。通过“走出去、请进来”、线上线下相结合的方式，积极开展“普惠金融”课堂。聚焦社区老年群体等普及程度相对较低的人群，用通俗易懂、图文并茂的方式向大家讲解金融知识，普及如何防范金融诈骗行为，帮助老年人迈过“数字鸿沟”。近一年内，35家沪农商村镇银行平均每月开展普惠金融课堂1400余场，参与群众1.4万余人。

## 三重赋能：多元化产品、数字化金融、专业化人才协力助推高质量发展

沪农商村镇银行扎根全国35个地区，积极创新产品模式，努力强化普惠金融服务多元功能，实现从单纯小微“三农”资金提供者到小微“三农”资源整合者的升级蜕变，真正成为聚人气、惠民生、促发展的多元化服务平台。

贴近粮食、蔬菜、水果、生猪等当地特色生态产业，努力从服务客户资金需求向提供客户全生命周期服务转化，跨行业、搭平台，探索出以核心企业为支点的“金融+企业+合作社+农户”的供应链金融服务模式，实现产、供、销一体化的闭环供应链发展，走出一条推动“三农”经济发展的新路径。

贴近农村农户、小微客户，通过存贷款、电子产品、支付终端等产品联动服务，以“产品组合拳”为特色，将线上线下产品有效整合，直面农户轻资产、资金需求“短、频、急”的特点，线上操作线下审批，提升服务效率；基于不同客群的特点，为客户打造差异化产品服务，针对代发工资、购车、家装等各类需求制定专案，通过推广差异化专案提升金融服务的适配性。

沪农商村镇银行紧跟时代步伐，借助科技赋能，推动金融数字化转型。用数据提高对小微“三农”需求的洞察力，用科技思维重构普惠产品，将新型金融科技引入渠道和系统的双重建设，做好服务实体经济、经营风险可控的创新发展。

数字化金融提升客户体验。迭代手机银行、网上银行等线上渠道，丰富金融服务功能和场景，逐步构建起走进乡村、服务“三农”的7×24小时线上运营服务体系；随着指纹/刷脸+FIDO应用，客户移动银行操作更加安全便捷；推出线上授信产品，让当地客户足不出

户、线上扫码就可轻松完成贷款；第三方支付开通，实现扫码支付，一部手机就能消费无忧。

数字化金融提升服务质效。搭建微贷系统，嵌入基于征信信息与外部数据的风控模型，强化贷款管理的数字化、智能化，提升贷款办理效率；升级移动柜面智能终端，实现移动临柜系统小型化、轻便化迭代，拓宽客户服务半径，临柜员工、客户经理手持PAD，走村串巷登门拜访，将金融服务带入百姓家中，为客户提供高效贴心的服务。

沪农商村镇银行深刻认识到产品和科技是服务的手段，员工才是服务的主体，致力培育一支具有高度执行力的团队，打造核心竞争力。

培育了一支接地气、能吃苦的农村金融人才队伍。沪农商村镇银行倾向于招聘能吃苦耐劳、热爱农村金融事业、对农村生产经营运作方式熟悉的本地人，积极吸收本地农民、农业经营者的子女，优先招录乐于扎根农村的外地返乡青年及对当地市场熟悉的农家子弟，促进各路人才“上山下乡”，沉下身心与种植养殖户、小微商户沟通交流，找到“共同语言”。

打造了一套学以致用、用以促学的人才培训机制。通过整合优秀培训资源、拓宽培训渠道、丰富课程资源、内部讲师与外部专家相结合，重点搭建客户经理理论与实战相结合的培训模块，推进分层分类培训体系，提升专业能力和服务能力。

回眸十年，美丽田野，袅袅炊烟升腾希望，飞逝的时光里，有沪农商村镇银行倾力培育的累累硕果。展望未来，锦绣乡村，万家灯火共盼美好，可期的未来里，有沪农商村镇银行善作善成的拳拳之心，一幅共愿共美的画卷已徐徐拉开。 广告