

# 长尾客群需求显现 银行布局普惠财富

本报记者 秦玉芳 广州报道

今年以来多家银行面向县域市场、普惠小微客群等财富管理细分市场进行业务布局，不仅国

有大行、全国性股份制银行动作频频，地方中小银行步伐也明显加快。整体来看，中小银行越来越重视对大众财富客群的财富管理业务拓展。

## 积极布局县域等普惠客群市场

银行针对县域乡村客群的资管产品迅速增加，2021年以来有53只乡村振兴惠农或县域主题的理财产品上线发售。

邮储银行全资控股子公司中邮邮惠万家银行今年6月宣布正式开业，将聚焦“三农”、小微等普惠客群，积极推动场景生态协同建设与线上线下渠道融合，重点构建场景金融、普惠信贷、大众财富和数字乡村四大业务平台。

农业银行此前推出农行掌银乡村版，紧扣县域乡村用户的日常需求，重新组织产品和功能，量身定制了惠农专属的理财等金融产品和服务。

融360数字科技研究院分析师刘银平指出，近年来，商业银行普遍重视普惠财富管理业务，尤其是大中型银行已经付诸行动，降低金融产品门槛，吸引更多长尾客户，丰富金融产品体系，加强风险管理及投资者教育，为客户提供专业、精准的财富管理服务。

易观智慧院高级分析师陈晨接受《中国经营报》记者采访时表示，共同富裕的背景下，财富管理开始变得大众化和普惠化，目前有多家国有银行、股份制银行和一些比较领先的区域银行都在积极布局，包括建行、邮储、光大、北京银行等，产品体系上以银行理财和公募基金为主，其中比较热门的是养老理财产品。另外在客户经营上，银行相比其他类型的金融机构，客群的覆盖面也更广泛。

聚焦普惠客群的财富管理产

品渐趋丰富。中银理财董事长刘东海近日在活动中公开表示，理财产品的研发应聚焦几个重点领域，其中之一便是普惠理财产品，做好普惠主题产品设计和布局优化，满足更广大客户特别是县域人群、新市民的财富保值增值需求。

各家银行针对县域乡村客群的资管产品也在迅速增加。据Wind数据显示，2021年以来有53只乡村振兴惠农或县域主题的理财产品上线发售，其中2022年1月至今就有44只。

值得注意的是，中小银行在大众财富客群领域的业务步伐也在加快。

微众银行11月30日正式宣布推出“微众银行财富+”品牌。微众银行行长李南青表示，大力发展战略管理业务，加大普惠理财产品和服务供给，帮助普罗大众增加财产性收入，是金融机构应尽之责，也是普惠金融高质量发展的必由之路。“微众银行全新打造并推出‘财富+’品牌，致力于支持更广泛群体实现财富保值增值，从而为扎实推进高质量发展提供有力抓手。”

浙江银保监局在《关于省政协十二届五次会议第423号提案的答复》中明确表示，浙江农商联合银行系统多年来深耕县域、农村，积累了庞大和扎实的客户资源优势，设立理财子公司，通过与

银行业人士分析认为，随着大众财富客群的财富管理需求释放，普惠型财富管理业务已成银行破局发展重点；不过与大型银行相比，中小银行财富管理业务仍面临多方面

调整，如何将专业的财富管理服务渗透到大众财富客群，尤其是长尾客群，是巨大的挑战；中小银行正在通过数字化能力的升级积极探索普惠型财富管理的新路径。

## 2022年 乡村振兴惠农或县域主题 理财产品发行统计



数据来源：Wind 及中国理财官网

在高净值客户数量和AUM上具备规模优势，但是中小银行同样具备发展财富管理业务的差异化优势。中小银行长期扎根县域，与本地客户联系更为紧密，因此积累了大量大型银行无法重点兼顾的富裕和大众客群，这为中小银行发展财富管理业务提供了空间。

国信证券经济研究所银行团队研究认为，通过对42家上市商业银行的年报数据进行梳理发现，大型商业银行及股份制银行

依托金融科技赋能和数字增效，大大改善了金融服务生态效率，降低了财富管理业务门槛和交易成本。

扎根县域市场发力普惠财富管理业务布局的同时，中小银行也在面临多方面的痛点和挑战。

刘银平表示，中小地方银行业务一般局限于区域内，人力资源、资产配置、客户服务水平都比较弱，而且有些中小地方银行没有实力成立理财子公司，自营理财方面受到较大限制，当地客户的财富管理理念也比较弱。

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平认为，普惠型财富管理对产品安全性、流动性和销售适当性要求更高，这对中小银行产品体系建设来说也是一大挑战。

此外，针对大众财富客群精准度深耕能力不足。刘银平表示，过去财富管理主要针对高净值人群，而普惠财富管理的对象则延伸至

更多普通投资者，对银行来说，这部分客群的人均资金量较低，理财水平和风险意识也不高，投资者教育更加困难；虽然利用数字科技可以对客户进行画像，但是精准度欠缺，针对大众的服务水平远不及高净值人群。

“加强金融科技对财富管理的赋能作用，通过数字技术提高客户触达能力，降低获客和运营成本，提高服务的可得性和便捷性。”陈晨表示。

麦肯锡在《2022中小银行发展报告》中也表示，虽然大部分中小银行已将发展财富管理与交易银行等中收业务提升到全行战略层面，但与大行相比，中小银行财富管理业务在人才团队、资源配置、科技及数据能力等方面均存在挑战，相关业务也尚在学习与经验

累积阶段，无法规模化，能否借助科技和数据打造新型财富管理业务，将成为领先与落后中小银行的关键差异点。

微众银行行长助理方震宇告诉记者，依托金融科技赋能和数字增效，大大改善了金融服务生态效率，降低了财富管理业务门槛和交易成本，可以将财富管理等综合化金融服务覆盖到更多、更广泛的客群，甚至包括偏远地区、特殊人群等，都能享受更好的财富管理金融服务。

刘银平也强调，中小银行不应过分依赖客户经理，而是应当加强数字科技技术，广泛收集客户数据，提供精准的个性化产品及服务；区域性银行在当地网点较多，可以将金融服务深入社区，深层次了解客户需求，并满足客户的财富管理需求。

宋佐军在撰文中表示，在数字经济背景下，如何把银行的数字化转型做好，如何把财富管理领域线上线下结合好，是一个大课题，需要持续努力探索。

华宝证券分析指出，在大财富时代，监管层面实施“严监管+政策暖风”并行，给金融机构提供更多创新业务机会；在挑战与机遇并存的时代，促使券商资管在内的各类资管机构提升专业化管理，补齐业务短板，不断创新和突破。

在陈晨看来，中小银行应聚焦“普惠”的包容性理念，以自身禀赋为导向，发挥中小银行在服务下沉客群上的经验，提供专业、贴心的服务，体现深耕本地客户，小而美的优势；下阶段，银行将会更加注重客户运营的精细化，开发符合普惠客群需求的产品将形成关键优势。

# 财富管理机构蜂拥进入ESG投资赛道

本报记者 郝亚娟 张荣旺  
上海 北京报道

近年来，ESG（环境、社会和公司治理）理念在全球范围内普及，个人资金也在加速进场。

## 投资者关注产品透明度

在“双碳”目标的背景下，资本市场对ESG投资的关注升温。《报告》指出，2020至2030年间，中国内地市场个人净财富的复合年增长率预计约7.9%。由于庞大的市场规模、持续增长的居民财富以及投资者的广泛兴趣，中国内地可调动的个人可持续投资潜力遥遥领先，并将对促进整个亚洲的可持续投资进程发挥重要影响力。

《中国经营报》记者注意到，银行、基金公司纷纷推出ESG主题产品；以保险资金为代表的中长期资金也开始关注ESG投资理念。

国投瑞银总经理王彦杰在公开论坛上表示，很多投资人和金融机构对ESG的认识还停留在价

值主张和政策导向上，并没有将其与投资收益连接起来。实际上，ESG策略可以起到实现显著超额回报并帮助投资人规避风险的作用，ESG投资策略是将投资者期望的财务目标与ESG架构相结合，给投资者带来更好收益的投资方法。

渣打银行指出，与传统银行产品不同，可持续银行产品将成本效益与社会责任或环境可持续性相结合，为个人参与可持续发展提供了更多选择。这些产品的广泛应用，如可持续存款、可持续信用卡和绿色抵押贷款等，将有助于使个人与金融系统的全程互动更可持续化。

渣打银行发布的《2022可持续投资及个人金融调研》（以下简称《报告》）显示，到2030年，预计约8.2万亿美元的个人资金将用于可持续投资，为包括亚洲、非洲及中东地区在内的10个成长型

市场的ESG目标提供支持。其中，中国内地市场预计可调动5.65万亿美元，位居10个成长型市场之首。

不过，对于个人投资者而言，可持续投资仍处在关键攻坚期，仍

面临着挑战。业内人士指出，更高的透明度将有助于缓解投资者对“漂绿”的担忧、对风险回报的误解；此外，不同财富管理机构的行业标准、评价体系及其运用结果不一致，也是影响投资的因素之一。

激励措施、管理供应链环境和社会风险的能力等。”

其中，投资者对“漂绿”的担忧是当前可持续投资普遍存在的难题。渣打中国财富管理部董事总经理梁伟指出：“可持续投资处在关键攻坚期，亟须解决受访者反馈的各类障碍。我们发现，更高的透明度将有助于缓解投资者对‘漂绿’的担忧、对风险回报的误解；相应地，更健全的信息披露则有助于投资者进一步作出数据驱动的决策。我们相信，随着可持续投资的进一步普及，更多投资者可以匹配适合其可持续投资目标的相关产品。”

下转 B5

# “专精特新”集聚北交所 理财公司研发主题产品

本报记者 张漫游 北京报道

近日，北京证券交易所迎来成立一周年。作为“专精特新”企业的聚集地，一年来我国“专精特新”企业不断迸发出新的活力。

党的二十大报告指出“支持专精特新企业发展”。今年10月，国家知识产权局、工业和信息化部联合印发《关于知识产权助力专精特新中小企业创新发展的若干措施》，及时对“专精特新”中小企业相关知识产权工作举措升级优化，

为“专精特新”中小企业办实事、解难题。为支持“专精特新”企业发展，金融机构正通过多个途径助力科创企业发展，其中理财公司加紧了对“专精特新”理财产品的研发。

不过，业内人士认为，目前理财公司对“专精特新”领域的研究不够深入，产品研发及风险管理能力欠缺。根据创新型中小企业的特点，理财公司需要进一步加强对“专精特新”企业的基本面、资产特性等多方面的投资研究以规避风险。

## “专精特新”理财产品潜在回报率高

开源证券北京证券交易所研究中心诸海滨团队认为，北京证券交易所作为“专精特新”“小巨人”企业的主阵地与聚集地，在中小企业融资政策等方面具有先天优势，可以享受到大批“专精特新”企业资本化过程中的发展红利。

挖贝研究院数据显示，今年6月份以来，北京证券交易所新上市公司为企业39家，其中46%为国家级“专精特新”企业。与此同时，金融机构对于“专精特新”企业的支持力度也在不断提升。Wind数据显示，仅11月，便有29家上市公司吸引了41家机构对其进行调研，其中多家被调研企业为国家级“专精特新”企业。

“专精特新”主题理财产品应运而生。截至12月1日，市场上共有27只“专精特新”主题产品存续。参与发行的机构有中银理财、招银理财、交银理财、工银理财，其中，中银理财发行的产品有24只。

东方基金经理陈皓认为，在全球部分制造业产业链体系趋于重构、我国一些关键产业补链强链需求迫切的背景下，部分可担当细分领域研发创新的重要力量、有望成长为“配套专家”的“小巨人”企业或将面临较好的机遇。

交银理财相关负责人分析称，随着“专精特新”产业政策落地以及北京证券交易所鸣锣开市，更多处于成长初期的“专精特新”企业获得融资扩张和发展，预计更多“专精特新”公司在技术创新或盈利方面陆续取得突破，这也必然会催化二级市场主题行情的表现。

## 提升机构投研实力+丰富投资策略

展望后市，陈皓认为，经济回暖是大概率趋势，短期来看，国内经济复苏的预期形成和兑现是市场的主要着力点，从中期及更长的维度看，随着我国经济从高速增长阶段转向高质量发展阶段，科技创新更有望成为主要的经济增长驱动力，代表硬科技的高精尖技术、制造等领域或将成为重点发力的方向。

不过，王高鹏认为，目前理财公司对“专精特新”领域的研究还不够深入，产品研发及风险管理能力欠缺。“根据创新型中小企业的特点，理财公司需要进一步加强对‘专精特新’企业的基本面、资产特性等多方面的投资研究以规避风险。”

“‘专精特新’企业虽发展潜力大，但同时也伴随着相对较高的风险，部分配置了相关资产的理财产品在震荡市场中可能会发生破净情况。”普益标准研究员王丽婷建议，理财公司可从两方面避免该类产品的破净，一是提升机构投研实力，挖掘稳定性相对较强的“专精特新”企业投资机会，进行分散投资；二是丰富投资策略，采用类CPPI策略、资产内部策略轮动等多种策略，结合市场情况动态调整权益资产仓位，在震荡行情中适当增加国债、高评级信用债等固收类资产的配置，以合理控制理财产品整体风险。

“‘专精特新’产品的风险主要体现在市场波动风险和企业经营波动风险。中银理财一方面在资产配置层面灵活配置债券、非标准化债权等固定收益类资产，

通过股指期货对冲等方式降低波动风险；另一方面在股票投资上既注意通过分散投资避免个股极端风险，也注重发掘重点股票的超额收益，使得客户在风险相对可控的情况下分享‘专精特新’企业的成长红利。”中银理财方面表示。

王高鹏建议，理财公司需要进一步加强投研团队建设，完善投研体系，细分投资领域，深入挖掘“专精特新”领域的投资价值；同时，理财公司应借鉴其他经验丰富的金融机构风控体系建设，取长补短，完善风控措施，加强风险管理能力，稳定投资者信心；加强与优秀券商、公募基金管理机构、信托等资管机构的合作，提升自身的投研能力。

另外，王丽婷提示道，目前已发行的“专精特新”理财产品多为混合类和权益类产品，风险等级均在三级及以上，普通投资者在购买前需明确风险承受能力并仔细阅读产品说明书，充分了解产品特性，选择与自身风险偏好相匹配的该类产品进行投资；另外，该类产品多为封闭式产品，部分产品为全开放式产品，投资者可结合自身流动性偏好和市场行情等综合因素，选择合适的理财产品。“受市场波动影响，部分配置了相对较高权益资产的‘专精特新’理财产品净值波动性也会相对较大，该类产品净值走高或走低时，投资者应坚持价值投资，结合底层资产配置和市场情况进行投资机会判断，避免在波动行情中盲目操作致损。”