

# 财富管理逐鹿“买方时代”

文/秦玉芳

自2023年以来,随着数字化转型的持续深入和居民财富管理需求的日益精细化、复杂化、多元化趋势凸显,财富管理机构在开放生态平台建设方面不断升级,财富管理数字化转型进入新阶段。

进入2024年,在数字金融战略推动下,以AI(人工智能)智能化原生驱动数字服务能力将充分激活财富管理的平台经济特征,成为下一阶段财富管理业务增长的分水岭,助力金融机构实现从“买方销售”向“买方投顾”服务体系的转型。

## 数字开放生态建设提速

2023年,围绕手机银行APP版本的迭代升级,成为商业银行、保险公司等财富管理机构发力“大财富”转型布局的重要抓手。

招商银行APP12.0版本实现了交易、资产布局、资金周转等六大方面的焕新升级;交通银行手机银行8.0版本依托人工智能大数据分析能力,推出维度丰富的基金大数据分析榜单,助力客户进行产品选择和投资决策;广发银行近日发布手机银行9.0年度版本,也在立足客户需求打造个性化的线上服务新体验,加强居民财富管理服务供给;邮储银行手机银行9.0版本,推出“投资问诊-产品货架-财富规划”全方位财富资产配置服务体系。

易观千帆用户体验分析系统监测显示,截至2023年12月28日,手机银行服务应用APP版本迭代共计1323次,版本迭代关键词聚焦服务、体验、客户等。

在易观金融高级分析师王细梅看来,2023年以来,手机银行功能服务升级主要聚焦在财富管理和客户体验升级两大领域。“手机银行APP更加注重功能服务的体验优化,尤其是提升转账、存款、理

财、基金等核心交易业务在页面布局、业务流程、业务逻辑等方面的体验。”

中国人民大学国际货币研究所在《中国财富管理评价报告2023(上)》(以下简称《报告》)中强调,财富管理APP已成为财富管理数字化的必要载体和服务工具,未来还可能成为财富管理开放生态建设的重要平台。

《报告》认为,财富管理开放生态是指以财富管理上下游产业链为主体,通过连接技术平台,使用标准化技术工具,将客户数据、金融服务等资源和能力开放给合作伙伴,以实现充分的场景、数据、能力和经验共享,为各参与者的高效运营与决策提供支撑,进而形成生态共建、共生共赢的业务创新范式。

《报告》强调,各类机构共同构建开放的生态体系,已成为财富管理行业发展的重要趋势,而高效、普惠、完善的开放生态必须建立在扎实的数字化能力之上。

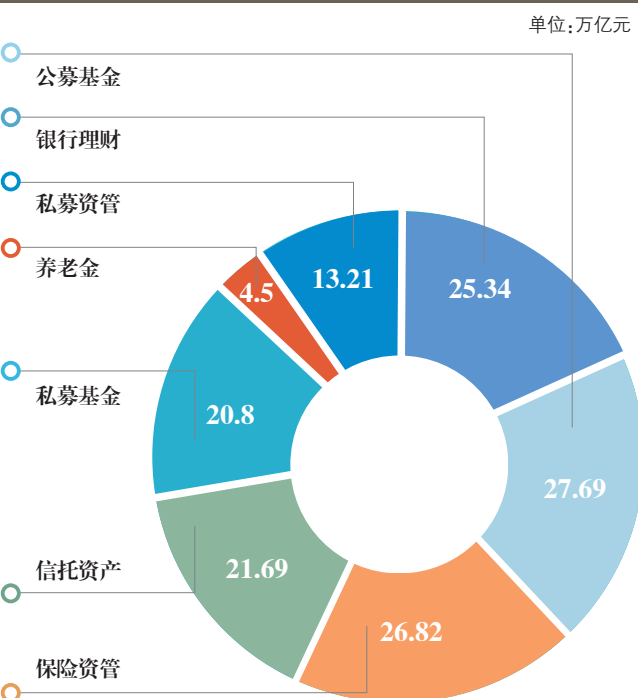
随着普惠型财富管理趋势的凸显,各财富管理机构越来越重视数字化能力的建设,通过人工智能、大数据、云计算等新技术的综合运用,拓展客群边界、降低服务成本、提高服务质量和效率、精准发觉客户需求等。

从发展路径来看,数字化已渗透到财富管理行业的方方面面和全生命周期,财富管理机构尤其商业银行愈加强化在数字化能力建设的投入,在前、中、后三大板块着力布局,为开放生态平台构筑数字化能力基础。

作为财富管理开放生态建设的平台基础,手机银行APP的数字化转型也在加速深入,同业竞争愈演愈烈。

中国电子银行网联合贝塔数据发布《AIGC时代手机银行财富管理白皮书》(以下简称

## 2023 中国财富管理市场分类规模



截止日期:2023年二季度末  
数据来源:  
国家金融监管总局  
银行业理财登记托管中心有限公司  
中国证券投资基金业协会  
中国信托业协会  
中国保险资产管理业协会

《白皮书》指出,当前手机银行财富能力建设呈现促活跃、强规划、深陪伴三大趋势。“在促活跃方面,重视高频互动场景与特色客群专区建设,提供内容陪伴服务,哺育客户财富心智;在强规划方面,优化产品货架,提升客户投中体验,上线资产配置功能,依客户需求因地制宜输出个性化配置方案;在深陪伴方面,重视投后,提供波动解读、调仓建议、持仓诊断等服务,增加客户留存。”

展望未来,财富管理板块的手机银行数字化发展仍有较大的优化空间。《白皮书》认为,目前各家手机银行的发展仍面临产品基础数据和信息缺失、产品货架搭建智能化不足、产品购买旅程有断点等问题。随着手机银行APP迈入精细化运营阶段,如何通过数字化技术满足客户个性化需求,以及如何基于自身禀赋优势打造差异化价值,成为手

机银行转型的重点方向。

## AI赋能趋势加速凸显

随着财富管理数字化开放生态平台建设的转型深入,AI应用与财富管理业务的深入耦合,将成为下一阶段金融机构“以用户为中心”业务发展的战略支撑。

越来越多的银行聚焦人工智能在财富管理领域的布局。如广发银行近日推出的手机银行9.0版本就将人工智能与数字人技术结合,上线“数字员工”服务。光大银行也基于人工智能打造财富客户线上销售平台,实现了线上理财产

品在智能AI交互过程中的“听说读写”能力。

微众银行科技创新产品部负责人姚辉亚表示:“AI浪潮是未来数字金融发展非常重要的方向。过去我们做的很多产品创新,都是由数字技术和数据要素驱动的,体验和运营也都是数字化的,所以也叫数字原生银行。未来随着数字技术和数据要素应用的进一步深入,行业必然会迈入一个新的阶段;产品设计、研发、部署、运维等过程都将基于AI无处不在的理念进行,AI是功能的自然组成部分。”

这种AI智能原生,将驱动财富管理业务进入新的发展阶段。易观分析在最新发布《中国银行业数智化转型趋势报告2024》中指出,开放平台成为银行财富管理核心基础设施,智能原生能力将成为财富管理业务增长分水岭。

易观分析认为,智能原生充分激活了财富管理的平台经济特征,财富开放平台所依托的业务中台、技术中台和数据中台等中台能力,以及知识图谱、自然语言识别、云计算等“数字底座”将成为财富管理部门数字化转型的核心基础设施。

易观分析还强调,智能原生对财富管理业务的模式创新主要是通过开放式财富管理平台来承接,平台作为客户的接入口,应该提高开放权限来提升对客户的服务和交互能力,打造能提供差异化客户体验的客户端APP。

在AI与智慧化能力的驱动下,以“买方投顾”为核心的财富管理模式也将势不可挡。易观分析指出,随着财富管理市场的发展和客户需求的升级,投资顾问服务已成为财富管理核心能力,涵盖动态资产配置建议、良好的客户交互和全旅程客户陪伴的综合服务的智能原生能力将成为决定财富管理业务增长的分水岭,因此以客户为

中心、以数智技术驱动的财富管理智能化升级将是下阶段主要工作思路。

华宝证券在《买方投顾专题报告》中也指出,未来真正的买方投顾式财富管理应兼备“买方”与“投顾”两个角度的标准,不仅包括从咨询到配置落地和检视跟踪等完整的流程体系的“投顾式服务”全程陪伴,也要求财富管理兼具专业的投研能力和资产配置系统。

这对传统的财富管理机构来说,不仅要进行服务理念的转变,更需要数字化、智能化系统的支撑。

未来,买方投顾式财富管理仍面临多方面的挑战。华宝证券分析认为,当前,在财富管理领域多数机构会选择私募基金作为载体,但国内财富管理市场仍有众多的中产家庭,缺少合适的载体,难以推动资产规模相对较小客群的业务展开。此外,买方投顾需要具备投资能力、对产品与信用风险的识别能力和与客户交流沟通的能力,而国内现有的分业经营现实下,机构各有所长,往往很难培养出兼备这些能力的专业人才。

易观分析也指出,目前,国内财富管理正处于基金销售向投顾服务转变的阶段,投顾服务内容和策略较单一,尚未深挖投资者需求和细化,以提高客户体验和满足个性化需求。

长远来看,以数智技术驱动财富管理智能化升级,构建“买方投顾”服务体系,将是大势所趋。但华宝证券也在上述研究报告中强调,在机构经营实践中做到纯粹意义上的“买方投顾”并不容易,对于中国的财富管理机构,可以先扎扎实实做好“投顾”服务,实现向“买方投顾”的升级,给此刻的中国财富管理行业带来更多的积极变化。

# 25万亿银行理财主打“低波稳健”

文/郝亚娟 张荣旺

2023年是资管新规落地第二年,银行理财进入全面净值化发展阶段。然而,低利率的市场环境叠加资本市场的波动,银行理财规模增长面临挑战,甚至一度被公募基金反超。

在此背景下,银行理财公司积极自救。一方面,理财公司出手自购、降低理财产品管理费率;另一方面,理财公司创新推出相应产品,如混合估值类理财产品、零钱组合理财产品、长期限封闭式理财产品等,主打“低波稳健”策略。

下一阶段,理财公司和投资者“双向奔赴”尤为重要。德勤中国指出,银行理财行业的净值化转型不仅改变了银行理财产品的性质,也给理财公司和投资者带来新挑战。理财公司需提供多元化产品和服务满足投资者需求,而投资者也需提高理财知识和风险意识,理性应对市场波动。

## 银行理财面临多重压力

2023年,银行理财逐渐走出“破净”阴霾,亦在不断调整理财产品供给来满足投资者需求。

银行业理财登记托管中心有限公司发布的《中国银行业理财市场半年报告(2023年上)》(以下简称《报告》)显示,截至2023年6月末,银行理财市场存续规模为25.34万亿元,相较2022年年末下降了8.35%。这是银行理财存续规模首次被公募基金反超。

在规模变化的同时,“低波稳健”已成为银行理财的主旋律。在产品类型方面,《报告》显示,截至2023年6月末,固定收益类产品存续规模为24.11万亿元,占比95.15%,较2022年同期增加1.32个百分点;混合类产品存续规模为1.11万亿元,占

比为4.38%,较2022年同期减少1.52个百分点;权益类产品和商品及金融衍生品类产品的存续规模相对较小,分别为0.08万亿元和0.04万亿元。

融360数字科技研究院分析师刘银平指出,在经历“破净”潮、赎回潮之后,理财公司的产品配置策略也在发生改变,在资产配置上以“稳净值”作为重要目标,中低风险产品种类较为丰富,符合大部分保守型和稳健型投资者的理财需求。

多家理财公司扎堆发行摊余成本法理财、混合估值理财。以混合估值理财为例,相比于采用单一市价法估值的理财产品,该类产品的估值波动更平稳。除了在产品估值法有所创新外,封闭式理财产品也成为理财公司的主力军,通过减少频繁的资金流动对理财产品运作的影响,有助于投资者积累更多财富和实现长期目标。

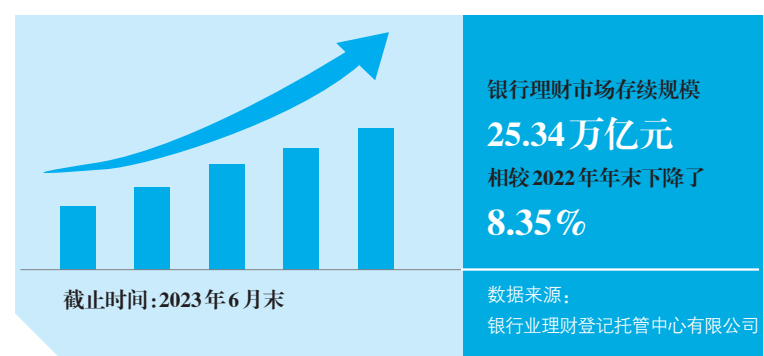
值得一提的是,2023年,零钱组合理财产品备受追捧。零钱组合理财产品除了支持大额赎回外,还支持多种应用场景,包括消费支付、转账、缴费、还款等,在使用上述功能的时候可以赎回产品。这一背景是,2023年年初现金管理类理财产品新规正式实施,根据规定,银行理财在资产配置及申赎规则方面均参照货币基金管理,产品单日快速赎回额度只有1万元,超出部分只能进行T+1普通赎回。

为应对市场波动,提升投资者信心,理财公司也是拿出了真金白银。2023年以来,多家理财公司通过降低费率,部分产品固定投资管理费直接被降至零;亦有理财公司以自有资金购买旗下产品。普益标准指出,理财公司通过自购可以促进理财产品销售,确保新产品顺利发行,稳定和提

高年末管理规模和市场占有率。中国银行(601988.SH)研究院研究员杜阳指出,总的来看,2023

年银行理财市场呈现三大变化:一是银行理财的数字化水平不断提升。随着金融科技不断进步,数字化转型对金融行业产生深远影响。银行理财产品更加注重线上服务和数字化体验,为投资者提供更加便捷高效的金融服务。二是银行理财的专业化水平不断提升。通过建设专业的投研团队、风控团队和销售服务团队,银行理财的投研能力、风险管理能力以及销售能力不断加强,持续提升投资者投资体验,满足投资者多元化的金融需求。三是更加注重主题理财产品的开发与设计,通过发力主题理财,提供独特的投资策略、投资标的或者投资方式,从而打造差异化竞争优势。例如,开发与ESG、科技创新等主题相关的理财产品,满足客户对于可持续发展和科技前沿的投资需求,享受政策红利。

不过,需要注意的是,银行理财还面临一些挑战。杜阳指出,当前银行理财面临的压力来自于三方面:一是银行理财产品收益率水平受债券、股票等底层资产价格影响较大。金融市场波动背景下,底层资产价格变化频率提高,理财产品净值波动加大,且大部分情况下,会出现净值下跌、收益水平下降,影响银行理财在资管市场中的竞争力,不利于长期可持续发展。二是当前投资者价值投资观念仍有待进一步深化,市场波动引发的理财产品净值波动可能会引起市场恐慌,投资者更倾向于赎回理财产品,如果形成赎回潮,会导致银行理财面临流动性压力。三是金融市场动荡对理财公司的风险管理能力提出更高要求,需要更加注重理财资金的安全性和收益的稳健性。同时,也需要花费更多成本稳定客户情绪,维护客户黏性,对理财公司的成本支出造成一定压力。



普益标准研究员邓皓之补充表示,银行理财面临产品收益率下降的压力。资管新规对非标资产配置比例的限制和净值化管理的要求,收益较高的非标资产投资受资管新规限制较大,此外,当前10年期国债处于历史偏低水平,债券收益率大幅下行使得银行理财投资压力显著上升,较高收益的资产荒开始愈演愈烈。

## 监管体系全方位完善

“行业监管力度的增强,监管体系不断完善和细化,推动着银行理财业务向更精细、更合规的管理方向发展。”德勤中国指出。

2023年11月,中国银行业协会发布《理财产品过往业绩展示行为准则》,进一步加强商业银行、理财公司在展示理财产品过往业绩时的行为规范。

德勤中国分析,以资管新规为核心,监管部门出台了一系列银行理财业务相关制度,对银行理财产品进行重塑和全方位调整,并围绕理财公司构建了主体监管制度体系。同时,随着资管新规的实施和理财公司专营化业务的发展,监管部门对银行理财业务管理提出了更高要求,形成了公司治理、业务、科技与数据四位一体的监管趋势。预计未来,将持续加大监管力度、出台更多细则,完善银行理财

行业法律监管体系,推动银行理财业务向精细化、合规化管理发展。

展望银行理财的未来发展,刘银平认为,从外部因素来看,存款利率多次下调,存款产品对投资者的吸引力减弱,部分资金可能会流向银行理财、公募基金、保险产品,对银行理财来说属于利好。未来,长期存款利率仍有一定下降空间,对部分储户而言,可能会将目光投向净值稳定的现金管理类产品以及中低风险的固收类产品。接下来,银行及理财公司在资产配置方面依然主打“低波稳健”策略,大部分理财产品仍将以中低风险的产品采用混合估值,同时侧重流动性管理,配置低风险资产以降低产品的净值波动,再通过降费来吸引投资者。对于保守型及稳健型投资者而言,理财产品仍然具有较大的配置价值,理财产品规模有望进一步上升。

中信证券明明团队指出,长期来看,加强投资者教育将是引导银行理财市场稳健增长的核心。银行理财产品发行机构应加强对投资者的投教工作,帮助市场形成对产品风险与收益认知的统一,推动资本市场逐步形成“卖者尽责、买者自负”的“真资管”环境,引导银行理财市场实现稳健增长和良性扩张。在投资策略上,银行理财产品发行机构除低波类产品外,可选择适当提高固收+产品的比例,呼

应风险偏好回升的资金需求,通过提高产品收益率进一步吸引理财资金回流。此外,在保证风险管控合适的基础上,诸如养老理财这类创新型产品也值得机构积极布局,以满足投资者的多元需求。

在产品方面,德勤中国也提到,市场存续的银行理财产品中权益类产品占比较低。短期内,银行理财市场仍将以中低风险的固收、固收+产品为主。但从中长期看,权益投资作为利率下行的有效对冲手段,将成为各家理财公司可持续发展建设的重要一环。

面对银行理财市场的变化,投资者该如何应对?杜阳建议,投资者认购银行理财产品,需注意以下几点:一是要明确理财产品的申赎机制,确保所购买的理财产品能够有效匹配自身流动性状况。二是要对理财产品的风险水平进行评估,应在自身风险承受能力与投资能力范围内选择相关产品,可优先考虑财富管理能力强、风险管控水平高的平台进行购买。

邓皓之认为,首先是合理规划理财优先级。对于投资者来说,在金融市场波动时,流动性可能会受到影响。投资者应该关注投资组合的流动性,合理规划投资理财的优先级程度,确保在需要资金时能够及时变现,以保障身体健康以及未来生活的资金充足。其次是综合分析风险与收益。在波动市场的背景下通过分散投资来降低风险,投资于不同的资产类别、行业和市场。最后是提升个人投资素养。金融市场波动的背景下,投资者需密切关注金融市场的动态,包括政策变化、经济数据、国际形势等,以便及时了解市场变化和趋势。投资者也可以通过系统地学习金融知识获得投资理财的技能,以了解资产流动规律,提升投资风险意识。