

上海地区商业银行理财业务 年度报告（2020）

The Overview of Shanghai Banking
Wealth Management Market (2020)

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
第一部分：概述	4
一、2020 年度我国资产管理业务发展情况.....	4
二、2020 年上海地区银行理财业务发展概况.....	6
第二部分：银行理财业务发展情况	7
一、组织架构调整情况.....	8
二、理财产品转型情况.....	9
三、投资能力建设情况.....	13
四、风险控制优化情况.....	16
五、金融科技运用情况.....	18
六、消费者保护情况.....	21
第三部分：银行理财公司发展情况	31
一、交银理财有限责任公司.....	32
二、信银理财有限责任公司.....	39
三、汇华理财有限公司.....	48
第四部分：银行理财履行社会责任情况	58
一、支持疫情防控和复工复产.....	58
二、支持上海重点产业建设.....	62
三、支持国家战略实施.....	64
第五部分：未来展望	67
一、理财市场发展预判.....	67
二、各成员单位 2022 年理财业务发展战略.....	69

前 言

2020年，面临新冠疫情的严重冲击和复杂严峻的国内外环境，银行理财业务坚持“受人之托，代客理财”本职，回归资管业务本源，在坚守风险底线的基础上持续开展业务转型升级。宏观方面，我国经济长期向好的基本面没有改变，同时面临新的风险挑战。政策方面，为配合资管新规的落实，监管当局陆续出台配套实施细则。机构方面，银保监会按照“成熟一家、批准一家”的原则，有序批设银行理财子公司，并在金融业扩大对外开放政策指引下批设了一批外资控股理财公司。截至2020年末，全国银行理财业务余额25.86万亿元，在各类资管业务中的占比超四分之一，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2.87万亿元，较2019年末增长约7%，全国占比约11%。

2020年，上海市商业银行理财业务联席会议各成员单位持续理财业务转型，结合自身禀赋，以客户需求为中心，发展特色产品体系，为客户提供多元化的产品及服务。为适应理财业务新形势，《上海地区商业银行理财业务年度报告（2020）》较往年新增银行理财公司发展情况专题，从业务发展、机构发展、履行社会责任和未来展望等角度，全方位展示上海辖内银行理财业务的经营特色、转型成效，以及未来发展规划。

银行理财业务发展情况部分按照组织架构调整、理财产品转型、投资能力建设、风险控制优化、金融科技运用和消费者保护的脉络，阐述上海地区银行理财业务的发展模式。截至2020年末，上海辖内净值型银行理财产品余额占比约62%，较2019年

末提升约 11 个百分点；开放式理财产品余额占比约 78%，较 2019 年末提升约 12 个百分点。

银行理财公司发展情况部分展示上海地区三家已开业的理财公司——交银理财、信银理财、汇华理财的发展情况，涵盖组织架构、产品系列、投资研究体系、金融科技运用、投资者权益保护等内容。截至目前，全国共有 23 家银行理财子公司获批筹建，19 家已正式开业，其中上海 2 家。全国共有 3 家外资控股理财公司获批筹建，均落户上海，其中 2 家已获批开业。

银行理财履行社会责任情况部分集中展示了 2020 年联席会议各成员单位在开展理财业务时积极履行社会责任情况，包括支持疫情防控和复工复产，支持集成电路、人工智能、生物医药、智能新能源汽车、高端装备、先进材料、绿色再制造等在内的上海重点产业建设以及支持长三角一体化发展、科创中心建设、自贸区临港新片区发展等国家战略方面取得的成果。

未来展望部分聚焦银行理财市场发展预判，展现联席会议各成员单位 2022 年理财业务发展战略。我们预判，随着资管新规过渡期进入尾声，银行理财将加速整改力度和节奏，加快构建净值化产品体系，加强投资者教育，引导产品投资范围逐步向权益、类固收等领域拓展。在全新的竞争与合作发展态势下，银行理财面对更加丰富的资产配置渠道，将进一步发挥差异化优势参与市场竞争。同时，银行理财子公司作为新主体，将以更高的活跃度参与到资管行业中，推动形成行业新格局、新生态。

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

¹2020 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

完成。编纂小组成员包括上海农商银行陈彤、徐晓杰；上海银行李浩、许文婕；工商银行上海市分行程思扬；农业银行上海市分行蔡景景；兴业银行上海分行薛刚、刘晒珍；花旗中国李原草；恒生中国林智辉。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和在沪理财公司交银理财、信银理财、汇华理财提供素材支持。

第一部分：概述

一、2020 年度我国资产管理业务发展情况

（一）整体情况

截至 2020 年末，全国主要资管业务余额合计 99.21 万亿元，较 2019 年末增长 7.7%。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 2020 年末主要资管业务情况简表

单位：万亿元

	2020 年末余额	占比	2019 年末余额	同比
银行理财产品	25.86	26.07%	23.40	10.51%
资金信托	16.31	16.44%	17.94	-9.09%
券商资管	8.55	8.62%	10.83	-21.05%
基金公司专户	8.03	8.09%	6.76	18.79%
基金子公司专户	3.39	3.42%	4.19	-19.09%
公募基金	19.89	20.05%	14.77	34.66%
私募基金	16.96	17.10%	14.08	20.45%
期货资管	0.22	0.22%	0.14	53.74%
合计	99.21		92.11	7.70%

数据来源：银行业理财登记托管中心、中国信托业协会、中国证券投资基金业协会

（二）各资管机构发展趋势

2020 年，我国资管市场整体发展较快，大类资产管理产品呈现分化态势。规模增长主要由公募基金、私募基金和银行理财

产品带动，余额全年分别增加 5.12 万亿元、2.88 万亿元、2.46 万亿元。券商资管、基金公司专户规模全年下降近两成。信托行业持续压降融资类和通道类业务，资金信托规模全年下降约 9%。

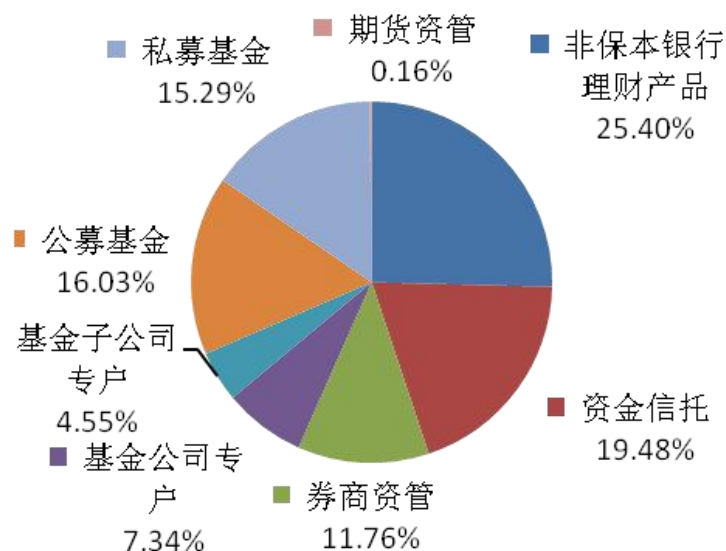


图 1 2020 年末主要资管业务份额情况

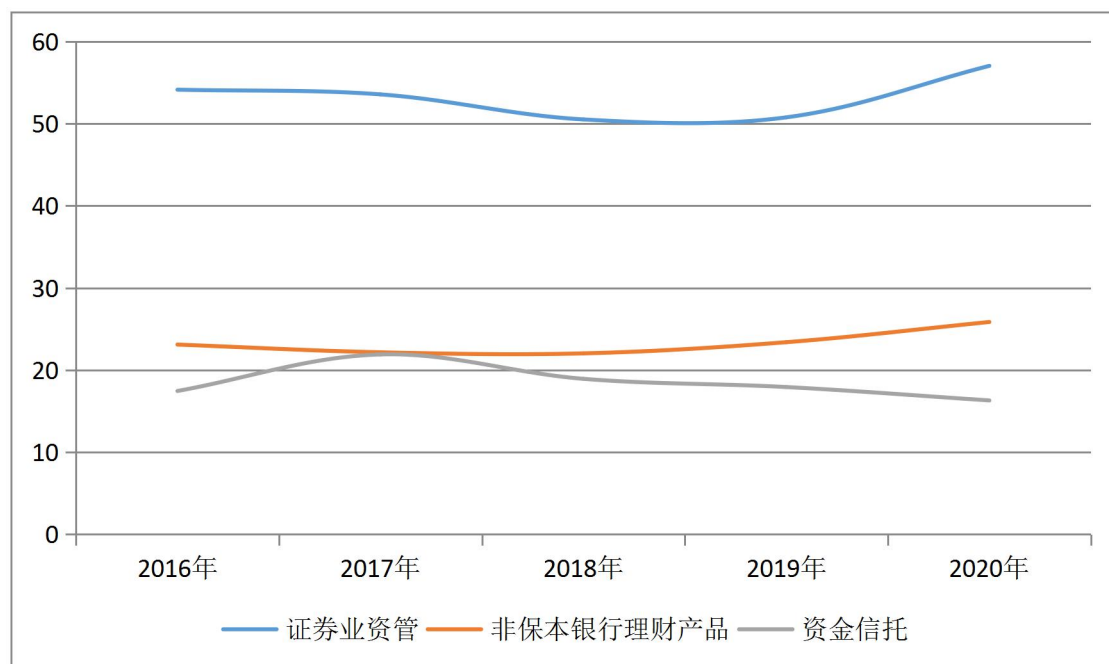


图 2 2016 年以来三大类资管业务余额变化情况（单位：万亿元）

二、2020 年上海地区银行理财业务发展概况

截至 2020 年末，上海地区银行理财业务余额 2.87 万亿元，全国占比约 11%；余额较 2019 年末增长 6.85%。全年理财产品共募集 14.39 万亿元。

上海地区银行理财业务在销售端呈现以下特点：一是公募理财产品占市场绝对主体。截至 2020 年末，公募理财产品余额 2.29 万亿元，约占全部理财产品余额的 96%。在存量投资者方面，以个人为主，占比约 83%。二是资管新规过渡期内，持续推进开放式和净值化转型，截至 2020 年末，开放式产品余额占比约 78%，较 2019 年末提升约 12 个百分点；净值型产品余额占比约 62%，较 2019 年末提升约 11 个百分点。三是金融同业专属理财和保本理财压降明显，两者余额分别较 2019 年末压降 52%、74%。四是市场份额中，股份制银行占比一半，大型银行、城商行占比各约两成。

表 2：2020 年末上海地区商业银行理财产品余额排名情况²

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	上海农商银行	建设银行	民生银行	兴业银行	中信银行	交通银行
余额（亿元）	3945	3448	3431	1559	1378	1261	1115	1009	809	796

² 本数据指由本行发行在上海地区销售的银行理财产品，不包括代销银行理财子公司产品。

第二部分：银行理财业务发展情况

2020年，上海地区商业银行理财业务经受了资管新规过渡期转型压力和新冠疫情冲击的双重考验，坚定回归资管业务本源的信念，不畏艰难环境，持续推进业务发展模式的升级优化。在过去的一年，各家银行理财业务不仅延续近年来对于组织架构、产品端和投资端建设方面的发力，而且日益重视金融科技、社会责任、消费者权益保护等领域的投入。

一方面，各家银行意识到在打造传统投研力量这一主航道中竞争的同时，发挥金融科技赋能理财业务、应对未来竞争的重要价值。大数据、AI、云计算、智能投研、机器学习等前沿概念已经不是互联网科技企业的独有概念和展业利器，传统商业银行也在加快借助上述科技力量提升本行理财业务投研、风控、销售等方面的专业实力。未来商业银行理财业务的竞争，或将由不同机构间的人才竞争整合演变为不同机构间的人机竞争。另一方面，在疫情的冲击下，各家银行更充分地展现出金融机构在社会中的担当意识和经营初心。商业银行对消保的认知逐渐从监管要求转变为经营追求，将履行社会责任和保护消费者权益视为业务流程链条中不可或缺的一个环节。

因此，资管新规推动了商业银行理财业务的转型发展，但是商业银行理财业务没有仅局限于新规要求，而是在新规启发和引导下，激发出金融为民的初心和使命，把握行业和社会发展的潮流。

一、组织架构调整情况

上海地区主要商业银行及其母行，部分已成立理财子公司，法人银行也都将成立理财子公司纳入战略发展规划，预示着银行理财业务将进一步实现市场化、专业化与规范化的发展目标。理财子公司也将成为商业银行业务创新的重要试点与核心抓手，成员单位组织架构的调整也是服务于这一目的，主要从投研、产品、风控、销售、科技等方面开启与承接转型步伐。

（一）上海银行

上海银行结合监管要求、业务发展需要及未来理财子公司发展规划，积极推进部门架构及职能调整，驱动经营管理更加专业化和精细化。一是建设自主审批体系，加快储备信用审批专业人员，组建审批队伍，分步推进资管业务自主审批体系建设。二是搭建自主运营管理体系，推动包括理财产品清算、估值核算、信息披露、参数管理、账户开立和监管报送等运营事项集中化管理，推动运营职能集中化、流程化和线上化。三是建设全流程产品销售服务体系，构建贯穿售前、售中、售后的完整销售支持体系，持续开展渠道培训，加强净值型产品的宣传引导。

（二）上海农商银行

上海农商银行资产管理业务建立起中、后台严格分离的管理模式，该模式明确各部门的职责，分工协作，相互制约。目前，上海农商银行由资产管理部负责理财产品开发设计、投资运作、监管报备、信息披露与登记、数据维护等工作；公司金融部和零售金融部负责客户需求调研、营销策划、指导与培训销售人员；分支行负责理财产品销售、客户维护；网络金融部负责门户网站

及各电子渠道理财产品信息维护；合规内控部负责法律风险、合规风险的评估审查；风险管理部牵头负责全面风险管理；授信审批部负责授信审查；运营管理部负责理财业务会计核算管理工作；总行营业部资金业务核算部负责产品核算、资金清算、资产结算。

（三）恒生中国

恒生中国通过设立理财业务专营部门对理财业务实行集中统一经营。恒生中国结合组织架构及实际经营状况，成立由总行财富管理及个人银行部、环球市场部、财务部、企业银行部、风险管理部、合规部等参与的理财业务专营部门。目前，恒生中国在全国范围内共设置五个个人理财服务分区经理，负责协调、管理和推动所辖区域内理财业务的发展。

（四）工商银行上海市分行

工商银行上海市分行设有专门的资产管理业务推进委员会，由分行资产管理部牵头，投行、机构、公司、个金、结现等部门参与，强化了行内各部门的协同合作，提高了分行区域资产管理业务发展的推进力度。分行资产管理部内设风险管理、产品、标准化投资等专业团队，针对新规转型的几大要素明确岗位职责，稳步推进理财业务转型。

二、理财产品转型情况

2020年初面临突如其来的新冠疫情，对国内经济金融带来一定冲击，为平稳推动资管新规和业务规范转型，过渡期延长至2021年末。虽然过渡期获得一年延期，资管业务回归本源的方向与决心并未动摇，银行理财产品的净值化转型步伐日趋坚定，进度提速，成效显著。预期收益型产品规模不断压降，净值型理

理财产品发行与存续规模均稳步上升，占比提高，净值型产品体系也得到进一步完善。

（一）上海银行

上海银行始终把“客户理财需求”作为资管业务发展的源动力。根据客户的不同投资需求及风险偏好，依托强有力的投研支撑和完善的风控机制，不断丰富理财产品货架，专业化打造涵盖现金管理、固收类、混合类的多元化产品线。

该行基于理财客户特征及需求，重点布局中等风险以下的固定收益类产品，旗下“易精灵”“净享利”产品以“申赎便捷、兼顾收益性与流动性”为特色，深受投资者的青睐。在此基础上，上海银行积极布局“固收+”及混合类理财产品，以固定收益资产为基础，采用固收增强、打新、量化对冲、权益多头等投资策略，形成了“多资产、多策略、以绝对收益为目标”的产品特色，在风险可控的同时，提升了产品收益弹性。旗下“价值甄选”“核心优选”“安心颐选”等产品，自产品成立以来净值表现稳定，已兑付产品均为客户取得了高于业绩基准的超额收益。

产品创新方面，上海银行顺应监管导向，从客户需求出发，持续推进产品形态与功能创新，不断提升产品竞争力。2020年上海银行发行首款周期开放式净值型产品“周开鑫”，通过缩短募集期、提高产品发行频率、丰富产品功能，优化客户交易体验。此外，上海银行还创新推出了期间分红型长期限理财产品“安心颐选”，为客户提供稳定、可持续的收益回报。

（二）上海农商银行

上海农商银行不断加大对净值型理财产品研发、推进力度，成体系、常规化地发行封闭式净值型和定期开放式净值型产品，不断拓展理财产品体系结构，构建五大类、九系列的净值型产品矩阵。

2020年，上海农商银行推出首款面向公司客户的现金管理类净值型产品天天盈C款，首款混合类封闭式净值型理财产品——“鑫享”系列鑫惠享多元策略1号（私行专享）人民币理财产品。截至2020年末，上海农商银行存续268款净值型产品，其中现金管理类产品3款；封闭式产品174款，产品期限6个月至3年不等；定期开放式产品91款，开放周期包括1个月、2个月、6个月、9个月、1年、2年和3年。截至2020年末，净值型产品规模1232.90亿元，较2019年末增加730.32亿元，增幅133%，净值型产品规模占非保本理财产品的比重由2019年末的47%上升至2020年末的91%。

产品创新方面，上海农商银行积极推进理财业务创新转型发展，打造净值型理财品牌，健全净值型理财产品体系。一是全力推进产品净值化转型，构建包含“天天盈”“鑫安利”“鑫增利”“鑫惠享”等五大类、九系列的产品矩阵，不断丰富产品期限与种类，同时在长期限封闭式产品中新增分红功能，提高理财产品竞争力。二是加强客户拓展，为代发客户、私行客户及工会卡客户提供相应的产品服务，推出专属现金管理类产品天天盈B款，产品申赎灵活、信息透明，每日结转红利为产品份额。此外发行多款私行客户专属的净值型产品，其中3款为固定收益类“鑫安

利固收增强”系列产品，1款为混合类“鑫惠享多元策略”系列产品，进一步丰富理财产品的类型和层次结构。

（三）农业银行上海市分行

农业银行上海市分行在售理财产品均为农业银行总行/农银理财发售，农银理财对标市场同业，立足农银特色，推出“6+N”净值型产品体系。“6”代表现金管理、固定收益、混合、权益、商品外汇、另类投资六大类产品，“N”包括惠农、养老、ESG等具有农银特色的创新产品。截至2020年末，农银理财已初步建立现金管理、固定收益和混合类三大类支柱产品，并创新推出惠农、ESG等特色产品。

产品创新方面，一是现金管理类产品功能丰富、申赎灵活。时时付产品支持“24×365”全天候实时赎回到账。二是固定收益类产品运作稳健、期限丰富。安心系列致力于纯固收资产投资，为客户提供不同期限的投资选择；匠心和进取系列立足“固收+”理念，挖掘固收及权益市场的多策略投资机会，提升运作收益。三是混合类产品稳中求进、守正出奇。科技创新系列聚焦于科创板打新及股债价值投资，致力于为客户提供更多参与科创板的投资渠道；价值精选系列精选价值合理的优质公司，为客户追求中长期稳健投资回报；优选配置系列选择优质委外管理人，满足客户中短期投资需求。另外，农银理财创新推出了惠农和ESG（环境、社会及公司治理）主题产品，借鉴国际资管行业的ESG投资理念，将社会责任纳入投资决策，重点投资于ESG表现良好企业的债权及股权类工具，覆盖节能环保、清洁能源、乡村振兴、扶

贫等领域。惠农产品面向“三农”客户，采取更加稳健的投资策略，满足“三农”和县域客户理财需求。

三、投资能力建设情况

随着资管新规的深入贯彻实施，银行理财已经开始加速回归资产管理的行业本源，具备出众的投资管理能力将成为不同资产管理机构打造行业品牌和参与市场竞争的代表性优势。银行理财模式将由原来的投资品调度转变为净值化资产的投资交易，投资经理不仅要承担投资交易的盈利性压力，还要承担相应的风险管控压力，并对杠杆率、集中度等各项监管限额指标进行全面管理。投资能力建设是银行资管机构竞争的主航道。

（一）上海银行

上海银行从投资研究能力和投资交易能力两方面入手建设夯实理财业务的投资能力。

投资研究能力建设方面，一是建立健全研究工作机制。搭建以投委会为核心的不同层次投资决策机制，形成研究辅助投资、投资反馈研究成效的闭环，建立从形成共识到执行的配置决策流程，不断提高理财投资把握市场机会的能力。二是开展理财大类资产配置研究，建立健全细分领域研究框架。加强与外部优秀机构的投研交流，逐步搭建大类资产配置研究框架，分析资产轮动表现。拓展研究范围，开展宏观利率、可转债、权益类资产、基金等细分领域研究，为投资操作提供更多支撑。

投资交易能力建设方面，一是依托同业合作培育自身权益类资产投资能力。在与同业机构的产品合作中，深入研究其策略制定、资产筛选、择时交易等流程，通过净值监测、权益敞口管控、

资产结构调整等手段管控投资风险，通过设置预警线、平仓线约束管理人投资行为，并定期开展管理人业绩评价。二是提升投资交易电子化及数字化水平。实现账户管理系统与银行间本币系统对接联通，减少系统断点和线下流程，降低操作风险，加快效率提升。综合运用 Wind、QB 等系统，进行市场行情的实时监控及数据分析处理，提升信息处理效率，发掘符合理财投资需求的交易机会。在不断积累数据统计分析及经验的基础上，逐渐提高对债券收益率和资金利率波动的预测能力。

（二）上海农商银行

上海农商银行深刻领会资管新规的政策导向，不断完善自身投资能力建设。

在债券类资产投资上，一是在配置力度方面，关注资产回补压力，贯彻左侧思路策略，根据市场情况择机落实杠杆和久期策略；二是在品种选择方面，在公司债、中票、PPN、ABS 的基础上，积极拓展资产种类，研究储架发行 ABS、可转换债、可交换债、CMBS、类 REITS 等其他固定收益类资产的投资机会，挖掘此类资产的投资价值；三是加强对账户的精细化管理，关注久期、杠杆等投资策略的运用，加强市场研究与投资决策的联动，利用投资策略指导投资运作，利用债券品种选择和久期控制平滑账户净值波动。

在非标资产投资上，在投前审查和投后管理两个方面不断建设自身能力。严格按照理财产品资产配置信用风险控制标准，做好投资准入工作。在非标资产投前对资金最终用途及控制措施进行严格审查，从借款金额、集中度、借款合同条款等方面对借款

人的资金使用场景进行实质性约束。对于单一融资主体，从企业经营范围、控股参股情况、现金流量构成等多个方位开展审查，严禁房企、平台等受监管相关规定限制的投资。在非标项目存续阶段，落实投后检查并定期形成报告，核实资金使用和资产构成情况，预判和防控各项潜在风险。

在投研能力建设方面，在宏观、策略研究的基础上，针对行业及资产品种进行专题研究，并与非银金融机构就相关投研成果持续进行探讨和交流，在打造研究特色的同时继续朝着形成覆盖全品种、全市场、全领域的目标迈进。同时通过内部培养、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，初步组建信评专业人才队伍，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。

（三）恒生中国

恒生中国在大类资产配置、资本市场投资和代客境外理财等方面贯彻体现该行投资能力建设理念。

在大类资产配置优化上，恒生中国主要采用风险平价策略，通过权重设置使得每种资产（或者基于因子）的风险贡献基本相等，从而达到风险均衡分散的目的，以解决传统方法中风险过度集中在一种资产的问题。恒生中国认为，收益按风险定价，但是风险不等于波动性，虽然波动性可以在一定程度上刻画风险，但这并非风险的全部含义，从观察全球和我国的低波动率因子收益发现，低波动率股票长期收益好于高波动率股票。恒生中国自2016年以来在权益类资产中将绝大部分头寸配置于低波动率的指数及大蓝筹股，取得了较好的业绩表现。然而策略的挑战不止

于此，一旦债券市场收益率上行，风险平价组合表现或面临逆转。恒生中国为此也将持续监测，适时调整投资策略。

针对恒生中国的代客境外理财产品（海外基金系列），投研能力和投研人员倚赖于所合作的海外基金公司。恒生中国会对合作的基金公司进行详尽的尽职调查，并定期对合作机构的尽职调查进行检讨，确保其投研能力和投研人员配备充分。

四、风险控制优化情况

当前，资管行业投资端面临信用风险和市场风险紧密交织，同时操作风险、流动性风险、声誉风险也会随着市场变动和内部治理等因素伴生。理财业务面临的风险控制是一项系统工程，需要在该项业务的转型与实践中不断探索完善。但是，坚持合规优先，完善制度保障，加强团队协作，注重精细化管理，这些朗朗上口的日常要求，恰是落实实质性风险控制的永不过时的法则。

（一）上海银行

上海银行将理财业务纳入全面风险管理体系，覆盖信用风险、市场风险、操作风险、流动性风险等各类风险，贯穿理财业务全流程。

在信用风险管理方面，上海银行对理财资产端实行前中后一体化管理。一是编制投资风险指引文件，在全行授信政策的基础上进一步明确理财业务风险偏好，对重点行业、投资品种明确准入标准；二是建立投前风险审查机制，加强风险识别与评估；三是推进信评体系建设与运用，提升管理效能；四是强化投后管理，建立风险预警机制，实现早期信用风险的“监测、识别、评估、应对”闭环管理。

在市场风险与流动性风险管理方面，一是执行风险限额管理，按照产品特性设置差异化限额，并持续监测；二是开展公募理财产品压力测试，制定流动性风险应急计划，做好风险监控与评估。

在操作风险管理方面，一是建立健全理财业务制度体系，规范业务操作，优化业务流程管理；二是加强合规监控，建立自查与检查机制，保障理财产品合规运作；三是加强人员与行为管理，开展操作风险检查与培训。

（二）上海农商银行

上海农商银行在净值型理财产品占比快速提升的背景下，为净值型理财业务打造一套面向未来的风险控制体系和实施方案。

一是每季度开展净值型理财产品压力测试，设置特定的压力测试情景，对不同压力测试情景下理财产品的净值表现和流动性情况进行测试，并将相关测试结果和管理建议向高管层汇报。二是组织开展新规产品专项审计工作，聘请会计师事务所对公募理财产品和理财业务开展审计工作。三是根据业务实际需求，新增及修订《上海农商银行理财产品信息披露管理规定（试行）》《上海农商银行 GRC 流程管理体系文件--理财资金投资非标准化债权资产业务作业指导书》等制度，完善操作流程。四是通过建章立制、强化客户身份识别、重视分支行培训等方式持续加强反洗钱相关工作，使反洗钱意识深入人心。五是通过保持足额现金或者到期日在一年以内的国债、央票和政策性金融债以及关键时点准备充足头寸等方式，确保流动性平稳。

此外，鉴于近年国内债券市场违约数量和违约规模均呈快速增长的情况，上海农商银行由相关部门牵头建立全行信用债券风

险预警及处置机制，并定期发布信用主体舆情信息和颜色预警。同时对信用债授信方式进行优化，重新划定、优选适用于批量授信的主体范围。该行资产管理部在此基础上建立多维度高频率的投后管理，完善由投前至投后的全流程信用风险管理，逐步建立了针对所有固收类持仓的风险主体监测方案：（1）定期跟踪排查。按日频率上，资产管理部前中台所有人员均需对市场舆情进行实时捕捉，并在工作群组中进行及时沟通。同时，资产管理部设专岗按日对持仓所涉舆情进行汇总并做简要评述，根据舆情轻重缓急，做紧急性或常规性（按周）汇报。按月频率上，资产管理部按月对所有信用债持仓进行信用风险排查，排查维度包括但不限于主体经营及财务情况变化、重大资产重组事项、二级市场价格变动、行业政策及主要产品价格变化等。根据月度排查结果，资产管理部对持仓资产进行分类管理。按季频率上，资产管理部按季出具《理财资金投资信用债及资产证券化产品投后管理报告》，该报告主要侧重于理财资金的整体资产配置、信用分布情况及资产证券化产品等的投后跟踪。（2）不定期跟踪排查。针对日常指标无法捕捉的风险类型，诸如治理风险、地区风险、突发事件风险等，资产管理部通过专项排查工作予以弥补。

五、金融科技运用情况

2020年，各家银行理财持续深化大数据应用，强化数字化打法，通过金融科技赋能促使投研能力和风控能力提升。同时，持续推进以客户为中心的数字化解决方案，精确感知客户偏好，运用数字化手段提升银行理财客户投资理财产品的筛选、准入、配置、退出的全流程把控能力，实现按需敏捷精准供给。此外，

注重运用投研系统平台，提升资管板块投研协作成果共享的流程化、数字化、智能化水平。一般而言，各家银行金融科技赋能以总行牵头为主，本报告则尝试以部分重点分行角度透视其总行的金融科技运用。

（一）上海农商银行

上海农商银行积极推进与资管业务相关系统改造工作，以适应资管新规要求与未来理财业务转型发展要求，积极运用金融科技对理财业务进行优化，主要包括三大平台改造工作：一是丰富完善产品模板，新增客户周期型产品模板，完善定期开放式净值型、封闭式净值型及现金管理类产品模板，同时完成手机银行、微信银行、个人网银和企业网银等系统的配套改造，为净值型产品的发行销售提供支撑。二是全面升级管理系统，新增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、信息披露等功能。三是完善信息披露平台，完成门户网站的改造工作，实现投资者便捷查询本行发行的理财产品信息情况，并对理财产品对账单系统进行优化变更，理财对账单的格式及展示要素已满足理财新规对净值型产品对账信息披露的要求，同时手机银行、微信银行、个人网银和企业网银的对账单查询功能也已配套更新。

（二）工商银行上海市分行

工商银行总行金融科技力量对理财业务赋能主要体现在客群、产品、投研、投顾、风控等多个方面。客户端，基于金融科技建立客户画像。该行正逐步实现智能投顾并进行精准营销，为不同客户提供个性化、定制化服务。该功能进一步推进客户分层，

从而实现场景化营销，拉近与客户的距离，使不同类型客户更加直观地了解理财产品和服务内容。产品端，利用金融科技加持产品设计，逐步实现产品多样化和精确化，为客户实时更新产品情况，进而满足不同层次客户的丰富多样需求。投资端，利用金融科技助力实现智能投研，利用大数据、AI、云计算等挖掘海量信息数据并进行分析处理，从而发现重要投研线索。同时，金融科技助力实现量化交易，通过利用机器学习等技术实现大量数据拟合，构建量化投资策略平台，提升投资分析能力。风控端，通过大数据、云计算和机器学习等金融科技，及时掌握来自市场环境、主体信用等方面的动态变化，不断提升风险管理能力。

（三）农业银行上海市分行

农业银行总行/农银理财按照监管部门要求和市场化、净值化的业务发展需求，积极运用金融科技新技术，推进理财业务数字化转型，为业务发展提供全面支持。产品销售端上，一是综合利用大数据、客户标签等技术手段，实现客户画像，产品服务精准触达客户。重点通过掌上银行理财产品分区展示、客户理财产品专属页面等，进一步完善产品功能，为客户提供个性化服务体验。二是紧跟当前开放银行发展新趋势，通过API接口、H5页面等形式，将理财服务嵌入客户吃、穿、住、行等生活场景，提升系统功能的扩展性和灵活性。资产管理端上，利用云计算技术，打造云服务集群，推进新一代资产管理系统建设。新一代资管系统是农银理财未来资产端核心业务系统，建设目标是打造集产品设计与运营、投研管理、组合管理、投资管理、交易管理、风险管理、内控合规、经营分析等功能于一体的综合性业务处理平台。

运营支持端上，入智能信息系统，实现不同来源、不同类型的文件业务分拣、OCR 文字识别、信息提取、审核校验以及文档比对等功能，提升理财业务运营自动化水平。

（四）交通银行上海市分行

在内部数据建设方面，2020 年以来交通银行总行全面推进数据治理工作和各项系统平台建设，持续提升对业务经营、管理决策的数据服务能力。同时，代销交银理财业务数据也逐步纳入总行数据治理平台。交通银行上海市分行则积极配合开展理财业务数据测试，提出报表优化建议，满足分行理财业务数据分析、绩效考核等方面的需求。

在对外技术运用方面，交通银行总行自 2019 年开始推广银银智道同业财富管理平台，该平台可向同业客户提供包括账户查询、机构付款、投资理财、投融资产品信息及运维管理等金融服务。

（五）花旗中国

花旗中国积极拥抱国内新趋势，加大投入布局金融科技板块，实现财富管理的数字化、线上化。2020 年，花旗中国手机银行多次全线升级，界面更美观更人性化，功能更完善更便利。其中，一大亮点是开通 QDII 海外基金的掌上银行交易渠道并于 2021 年正式上线，基金搜索、比较、交易功能全线覆盖，帮助客户更便捷地了解 and 参与投资海外市场，极大提升了用户体验。

六、消费者保护情况

2020 年，上海地区银行业坚决贯彻消费者权益保护相关各项要求，主动担当社会责任，履践金融初心使命，通过不断健全

体制机制、规范经营行为、加强投诉管理、深化宣传教育等举措，全力优化全流程的消费者保护工作体系，不断推进消保工作有序开展。

（一）持续完善产品销售过程全流程管理

上海银行持续深化销售过程消保全流程管控。一是落实事前审查环节，制定并印发消保工作规程，确保在产品和服务设计开发、定价管理、协议制定、营销宣传等环节落实保护消费者合法权益；对理财类产品建立标准化评审模版，推动消保要点纳入各重要环节。二是做好事中管控环节，建立总行下发年度工作指导意见的机制，要求各分行以强化三级检查、落实人员培训、完善考核约束、实行从严问责为抓手，加强合规销售行为管理；将双录全流程分解成十一个步骤，完善代销、理财双录话术模板；健全内部检查和考核机制，考核导向从重结果向重过程转型；完成双录监控项目在全行网点的推广，提升音效画质，实现自动化报表及交易轧账等管理功能，覆盖网点全部营业时段，加强技防管控。三是落实事后处理环节，进一步完善投诉受理与处理流程，明确重大复杂投诉范围及处置要求，积极应用多元纠纷化解机制，强化溯源改进管理要求。

上海农商银行持续加强消费者权益保护工作体制机制建设，完善内部考核评价体系，实现跟踪政策法规、消保全流程管理、投诉管理、金融知识教育宣传、个人信息保护等五个领域的专业履职。一是抓好理财产品设计、营销宣传、协议制定等环节，严格界定“六全”范围、明确“十项”标准、区分“三级”意见、要求“两日”反馈、协同“五方”督办，充分发挥事前审查作用，

为理财销售保驾护航。二是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；开展常态化教育培训，确保销售人员持证上岗，拥有行内行外双重销售资质；建立健全的产品信息披露制度，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。三是修订消费投诉处理工作管理办法，持续畅通投诉渠道，完善物理网点、客服热线、信访热线等多方位的渠道，供客户反馈相关信息，努力将消费者权益保护工作落到实处。

恒生中国客户价值管理部与相关职能及业务部门密切合作，从消费者权益保护宣导、客户投诉管理、体验优化、客户服务/产品设置审核等多方面形成管理闭环，最大化的实现保证消费者合法权益保护的战略目标，确保对消费者权益保护工作实现有效管理。恒生中国持续加强电子渠道的建设及宣传力度，并丰富手机银行的业务范围，个人手机银行 APP 先后上线多项新功能。同时完善产品服务管理，对相关产品销售指引和销售人员的的话术进行持续更新、完善，加强风险控制的要求等，以保障消费者合法权益，防范违法违规行为。

工商银行上海市分行积极落实金融消费者权益保护工作，杜绝误导销售、飞单私售等违规行为，持续加强针对个人理财产品销售专区“双录”工作的督查工作。一是对辖内全部 30 家支行展开多部门联合“双录”检查，检查内容包括 2020 年以来发生的个人理财产品（含私人银行理财产品）销售过程、公示展示制

度执行情况等。检查对任何存在可能引起侵害消费者权益的行为报以零容忍的态度，对发现的问题彻底整改、严格问责，强化管理执行力度，从而切实维护每位消费者的权益。二是组织专业团队持续开展销售服务回访，通过对销售数据及客户情况的分析，结合销售过程情况，大幅提升客户回访制度效能，赋能合规过程管理。每月分行向支行定向反馈回访情况，做到有回访、有反馈、有通报，切实监督销售行为，有效形成管理闭环。三是在银行理财业务各项管理工作中均着重强调需持续加强对客户个人信息保护和客户投诉接待处理工作的重视程度，自始至终将消费者权益保护置于理财业务开展的中心位置。

农业银行上海市分行认真落实监管部门和总行消保工作要求，继续完善消保工作组织架构，切实充实消保条线力量，加大对消保工作的考评力度，有效履行消保职责。一是把加强消费者权益保护作为法治农行建设的重要内容，定期梳理、更新现行有效制度目录，不断优化业务流程，形成以总行消保工作办法为总纲，以各业务条线相关规章制度和文件为具体落脚点的消费者保护内控制度体系。二是对外营业网点已全部配备可登陆产品信息查询平台的设备，产品信息查询平台收录全部在售及存续期金融产品的基本信息，便于消费者查询、核实产品信息。三是在宣传教育区域放置有关金融知识、消费者权益保护等宣传资料和知识手册，提高客户风险识别、判断和防范能力，引导客户形成“理性投资、风险自负”的消费习惯。

中国银行上海市分行严格按照总行消保工作管理办法的相关要求，落实投资者适当性制度，按照监管规定充分披露与投资

者权益保护相关的经营信息、金融产品和服务信息及其他信息。一是对私理财销售方面，宣传材料均涵盖客户风险提示、产品基本信息及“广告”标识等关键内容，确保客户通过宣传材料能清楚知晓产品的基本特点和风险要素，保护客户权益。二是对公理财销售方面，销售人员必须全面、客观、准确地介绍产品的结构和特点，进行充分的风险揭示，提示客户认真阅读销售协议书、产品说明书、风险揭示书、权益须知等，确保客户知晓产品的风险等级涵义、风险特征描述和风险揭示内容。

建设银行上海市分行在监管要求日趋严格、社会关注度不断提升、消费者对高质量产品和服务需求持续增强的形势下，坚持主动作为，严格落实监管要求，大力营造“知消保、懂消保、用消保”的良好氛围。一是重点推进理财及代销业务“专区、双录、三公示”规则体系，积极完善理财及代销业务管理制度，改进录音录像软硬件配置，制订配套的标准销售话术，并做好产品信息、员工销售资质及离职信息公示。目前，辖内所有网点已落实到位。对加强基层网点销售行为管理、防范“私售”、化解投诉纠纷等起到了积极作用，为创建公正有序的市场环境、为实施“买者自负、卖者有责”奠定了重要基础和技术支持。二是强化客户投诉纠纷工作。严格按照法制化、市场化的原则处理信访、举报和投诉，严格按照法定途径分类处置工作制度体系，确保厘清机构消保主体责任和监管监督责任，及时回应群众诉求。进一步夯实投诉处理主体责任，不断完善投诉处理工作机制，同时，加大管理层对投诉处理工作的介入力度，严格落实高管“四亲自”制度。

交通银行上海市分行在原有制度基础上，结合监管最新要求和业务实际，制定并印发消保相关系列制度，进一步完善产品和服务的事前消保审查和营销宣传管理机制，全年共计出具消保审查意见书 505 份，在理财产品设计开发和营销宣传等环节落实有关消费者权益保护的各项要求。在提供理财产品和服务时，为客户进行风险承受能力评估确定风险等级，并遵循“适合的产品在适合的渠道由适合的销售人员销售给适合的客户”的“4S”原则，向客户推荐符合其风险承受能力的产品，并通过系统限制客户只可购买与其风险承受能力相匹配的产品，不允许购买超越其风险承受能力的产品。2020 年 9 月分行上线双录语音系统，采用机器语音播报产品关键要素，有效减少人工双录差错率，进一步提升双录质量和效率，为消费者权益保护提供可靠保障。分行将双录管理和合规销售的检查纳入对经营单位的消保服务考核中，并制定了检查考核细则，以规范销售行为，保护消费者合法权益。2020 年全年共抽检销售双录笔数 6198 笔，做到网点全覆盖，切实提升员工合规销售的意识和能力，进一步加强对售中环节的管控力度。

招商银行上海分行将金融营销宣传行为管理纳入金融消费者权益保护工作，在金融营销宣传资料推向市场前，开展专项事前审查，就可能存在侵害金融消费者合法权益的风险进行分析和纠正，确保相关宣传内容在形式上和实质上切实保护金融消费者合法权益。在保护消费者财产安全权方面，招商银行上海分行充分开展财产安全提示工作，通过销售专区、理财销售风险披露、从

业资格展示、禁止第三方人员在网点从事产品宣传推介、销售活动等系列措施保护消费者权益。

兴业银行上海分行高度重视金融消费者权益保护工作，自上而下提升消保工作质效，切实维护消费者合法权益。分行层面由金融消费者权益保护委员会对全分行的消保工作进行统筹规划及协调，推动消保工作的深化落地。2020年正式成立上海分行消费者权益保护办公室，进一步确定消保工作管理和执行部门，健全消保制度体系，同时建立长效机制。一是在事前审查上，分行消保事前审核实行“前置关口闭环管理”，即根据全流程消保体系建设的要求，着力于将消费者权益保护相关精神嵌入产品服务的各个环节，在业务、政策、活动开展实施过程中，形成“前置管理、事中控制、事后评估”的闭环管理机制。二是在事中管控上，分行继续加强零售条线内控合规治理，在健全制度、硬件改善的基础上，联合法律与合规部、信息科技部、运营管理部等多部门，借助大数据分析、远程视频及系统监控等手段对销售中的违规行为进行全面风险排查。三是在事后监督机制建立上，不定期对售后金融产品和服务开展内部监督，如发现不当行为和不良问题及时整改，如遇金融消费者对部分金融产品和服务的规则意见集中的情况，均迅速开展调查，对查证属实的问题及时纠正。四是落实适当性原则。引导消费者充分认识各类产品差异，售前开展消费者风险偏好、风险认知和风险承受能力测试，确保合适的产品和服务提供给合适的消费者。严格执行财富类产品“一区双录”，实施专区销售，同步录音录像的管理工作。五是加强信息披露。产品营销宣传过程中，真实、全面地反映产品的主要特性，严禁

销售人员夸大收益率或隐瞒重要风险信息。严格区分自有银行理财产品与代销产品，确实保障消费者知情权和自主选择权。

（二）开展内部培训和宣传教育活动

上海银行通过面授、在线学习、集训等形式组织消保相关专题培训，内容囊括制度学习、风险防范、技能提升、合规警示等各个方面，培训对象覆盖全行消保工作相关中高级管理人员及基层业务人员，辐射全行员工。通过对理财产品中涉及的“适当推介”“风险揭示”“信息披露”等内容进行讲解，提升全行员工的消保意识，提高行内消保队伍的专业素养和处置技能。同时分行积极推进公众金融知识宣传普及工作，注重发挥营业网点阵地作用，结合“进校园、进社区、进企业”等公益形式，将理财常识等金融知识融入到日常宣传中。积极开展“3·15 消费者权益保护教育宣传周”“普及金融知识万里行”“金融知识进万家”等专题宣教活动，通过微信公众号、官方网站、手机银行等线上途径发布微视频、动漫画、长图文等宣传作品，以“短、平、快”的碎片化宣传方式加深公众对理财知识的理解；不断扩宽与主流媒体合作，加深金融知识普及力度，提高公众维护自身资金和信息安全的意识和能力。

农业银行上海市分行加强员工合规意识培育，2020 年通过集中培训、线上授课等方式，确保理财营销人员培训到位，确保销售过程监管要求和行内规定执行到位。同时通过培训、定期检查等多种方式，加强员工违规行为排查，建立行之有效的风险防范制度。分行全年开展了“3·15”消费者权益保护教育宣传周、“普及金融知识万里行”、“普及金融知识，守住‘钱袋子’”、“金

融知识普及月 金融知识进万家 争做理性投资者 争做金融好网民”等活动，投入宣传资金逾 70 万元、投入人力逾 1.5 万人次。

交通银行上海市分行为强化员工消保意识和消保能力，在理财业务过程中落实消费者权益保护各项要求，分行内建立了消保内部教育和培训机制，2020 年通过线下培训、在线课堂、视频会议、在线测试等多种形式自主开展十三场消保培训，培训对象包括分行管理部门、经营单位中高级管理层和一线员工，并做到全年 100%全覆盖。

招商银行上海分行 2020 年开展理财合规专项培训，通过专项培训对理财销售人员进行内部管理制度的宣传灌输，提高员工自律意识，从根本上杜绝违规销售行为发生。同时分行加强对消费者的宣传教育，分行联动在沪企业、社区、工地、菜场等线下平台及微信、多媒体等线上平台，组织公众喜闻乐见的理财知识教育素材，全面提升消费者金融素养，提高投资者风险防范意识。

兴业银行上海分行为加强消费者权益保护工作，强化服务意识，履行社会责任，2020 年持续积极开展公众教育普及宣传工作。宣传对象除了青少年、大学生、在职人员外，尤其关注农民、残障人士、下岗失业者、创新创业人群、老年人等特殊群体。分行辖内网点和社区支行均积极参与金融知识普及活动，关注不同消费群体的金融需求，向广大消费者传播如何正确使用金融服务，依法维护自身权益，培育金融素养和提高风险意识。

恒生中国积极开展覆盖全国、形式多样、内容丰富消保教育培训活动，以持续完善消保宣传教育长效机制，树立消保品牌。包括“3.15”消费者权益保护教育宣传周在内的宣传教育活动，

关注老年人等弱势群体等活动，使用通俗易懂、新颖有趣的方式开展了一系列的线上及线下宣传活动。

第三部分：银行理财公司发展情况

银行理财子公司方面，2018年发布的资管新规明确：“主营业务不包括资产管理业务的金融机构应当设立具有独立法人地位的资产管理子公司开展资产管理业务，强化法人风险隔离。”随后，银保监会陆续发布《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》《商业银行理财子公司净资本管理办法（试行）》，并就《商业银行理财子公司理财产品销售管理暂行办法（征求意见稿）》公开征求意见，搭建起银行理财子公司的主要监管框架。截至目前，全国共有23家银行理财子公司已获批筹建，其中19家已正式开业。目前，上海共有两家已开业的银行理财子公司：**交银理财有限责任公司**、**信银理财有限责任公司**。

外资控股理财公司方面，2019年7月国务院金融稳定发展委员会办公室发布的《关于进一步扩大金融业对外开放的有关举措》提出“允许境外资产管理机构与中资银行或保险公司的子公司合资设立由外方控股的理财公司。”截至目前，全国共有3家外资控股理财公司已获批筹建（均落户上海），其中2家已获批开业。具体为**汇华理财有限公司**（已开业，由东方汇理资产管理公司和中银理财有限责任公司合资设立），**贝莱德建信理财有限责任公司**（已获批开业，由贝莱德金融管理公司、建信理财有限责任公司、富登管理私人有限公司合资设立）、**施罗德交银理财有限公司**（已获批筹建，由施罗德投资管理有限公司、交银理财有限责任公司合资设立）。

随着银行理财子公司和外资控股理财公司的不断发展壮大，为我国资产管理行业带来了新的发展气象，本部分重点介绍三家已开业的在沪银行理财公司发展情况。

一、交银理财有限责任公司

（一）组织架构

交通银行于 2004 年起开展理财业务，2012 年成立一级部门资产管理部统筹全行理财业务，2014 年进行事业部制改革，更名为“资产管理业务中心”，2019 年成立交银理财有限责任公司（以下简称“交银理财”），并受托管理交通银行存量理财业务。

交银理财在组织架构设置上突出“重前台、强联动、严管理”的导向。公司设有 20 个职能部门，其中前台业务部门 7 个，负责产品的发行和资产投放等职能。中后台支持部门 13 个，包括投研、产品研发、市场推广、运营、交易、评审、风控、审计、信息建设等职能。

（二）产品系列介绍

交银理财主动对接客户多层次金融服务需求，牢固树立品牌形象，充分发挥牌照优势，推动构建广覆盖、特色化的产品体系，着力提升客户体验。

一是构建以“大而全”为主、兼顾“小而美”的产品体系，塑造全能型资管平台。做大做强现金管理等普惠式产品规模，夯实产品体系的压舱石；做新做优主题型产品大类，适时推出符合国家战略方向和市场热点的特色化精品产品。以丰富的产品策略、灵活的产品形态，全力塑造全能型资管平台，不断提升市场影响力。

二是打造“种类丰富、全渠道覆盖、投资管理集中”的货架式产品线。以产品品牌、投资标的、投资策略、销售渠道、募集类型为五大抓手，通过多维度、广层次的产品分类标签，构建全覆盖的产品矩阵。同时及时顺应市场形势变化，逐步丰富和填充货架式产品线。

三是加大产品创新力度，不断提升对细分客群的触达能力和效率。充分发挥产品设计和开发优势，贴近市场变化和母行客户发展规划，加大产品创新力度，及时满足各类客户群体的多样化需求。在固定收益类、权益类、混合类等领域，每年打造一至两个旗舰产品，力争成为全球领先的理财产品和资管服务提供商。

（三）投资研究体系介绍

交银理财借鉴同业先进经验，对标市场一流标准，组建专业化的投研团队，全方位打造连接资产管理业务上下游的投资研究能力。

一是建立全品种、跨市场、全覆盖的投资研究体系。全面提升宏观、行业、市场及策略研究能力，以“固收+权益”相结合为重点，持续深化国家财政政策、货币政策、产业政策、经济政策等研究，逐步建立覆盖全行业、多领域、多资产的研究体系。

二是打造策略多元化的资产配置能力。打通资产类别及交易场所，全面分析资产的不同组合，做好资产轮动，努力形成收益与风险相适应的配置方案，以配置获利为主、交易获利为辅，丰富标准化资产品种和投资策略，形成优质资产池的构建能力，打造策略多元化的配置能力。

三是实现集团投研资源与外部投研成果优势互补。充分利用

交银集团丰富的投研资源，借助分行和交银信托、交银租赁、交银国际等子公司在客户信息和专业领域的积淀，挖掘银行内部的研究合力，为子公司资产创设提供基础支持。合理遴选合作机构，整合买方、卖方外部研究成果，采用自主投资与委外投资相结合的方式，有效利用外脑，取长补短，突出策略、风控、经验和技術运用，形成子公司资产配置风格。

四是构建全方位投研联动体系。形成研究驱动投资、研究服务投资的良性互动机制。不断提升对各类资产的风险定价能力，以指数构建、政策解读、行业研究等方式实现投研能力的对内对外输出，做到“投研品牌走出去，业绩口碑迎进来”，打造交银理财的投研名片。

（四）风险控制体系介绍

1. 培育合规稳健的全员风险文化

交银理财从战略高度出发，秉承母行“依法合规、稳健经营”的风险文化理念，逐步统一全公司对收益与风险均衡发展的认识，深入推进全员风险文化建设。

一是制定与公司战略相适应的风险偏好。加强公司董事会风险容忍度与日常管理、经营策略的衔接力度，将公司风险偏好分解传导到各部门、各层级、各条线，进一步强化风险管理的全面性。

二是全方位推动风险文化向经营管理渗透。以风险文化为纽带，推动前、中、后台贯彻全面风险管理理念。将风险文化理念有效融入公司政策、制度、系统、流程等，紧密结合业务实践，发挥风险文化行为指引和自我约束的重要作用。

三是完善风险管理专业化培训机制，推动风险养成教育。从基础理念、业务流程、专业管控和高级管理四个方面出发，强化差异化、针对性的风险管理培训；倡导各级管理层成为风险文化建设者、组织者和推动者。

2. 建立自上而下多层次的风险管理架构

交银理财践行合规经营理念，坚持审慎稳健的风险偏好，认真落实外部监管要求，建立董事会、高管层、业务层三个层次的风险管理架构。

一是董事会层面，建立风险管理委员会、审计与关联交易委员会。建立健全理财业务关联交易内部评估和审批机制，严格落实违规操作责任，强化行为管控。建立风险准备金提取制度，持续满足资本充足监管要求。

二是高管层层面，建立“全面风险管理与内部控制委员会+专业审查委员会”的管理架构，识别、分析并评估公司在经营管理和产品运作中的潜在风险，指导、协调和监督业务部门、风控部门开展风险管理工作。全面风险管理与内部控制委员会全面覆盖公司面临的各项风险，做到有效识别风险类别、准确评估风险性质、及时制定风险解决方案；专业审查委员会下设投资审批委员、外部机构管理委员会以及风险资产委员会，审议资产准入及处置方案。

三是业务层面，由公司风险管理部牵头公司风险管理，协同各业务部门制定风险管理流程及评估指标，并由业务部门、评审部门、审计部门形成风险管理的多道防线。建立与母行风险隔离机制，防范风险传染、内幕交易、利益冲突。建立公平交易制度

和异常交易监控机制，严禁不公平交易和利益输送行为。

3. 搭建全覆盖、全流程的风险管理体系

交银理财搭建覆盖市场、流动性、合规、信用、操作、声誉等风险的全方面风险管理体系，实现业务审批、投后管理、风险识别、风险计量、风险监测、风险控制等全流程风险管理。

一是着力加强市场研判，强化市场风险研究，逐步完善专业化的市场风险管理团队建设，实现专门的市场风险管理。搭建市场风险管理信息系统，通过市场风险计量、压力测试等建立全流程市场风险管理体系。

二是全面强化流动性风险管理，优化流动性风险管理架构和流程。开发流动性风险管理工具，有效识别和计量流动性风险，持续监测和报告风险，实现精细化管理。重视流动性风险压力测试，定期评估自身融资情况，确保在压力情景下具备满足流动性管理要求的能力。

三是切实加强合规风险管控，通过建立外部律所库等手段助力合规管理。从投资准入、产品推广和销售、信息披露、反洗钱以及关联交易等方面识别合规风险，形成定期监测和报告制度，持续改进合规管理水平，有效防控和应对合规风险，确保安全稳定经营。

四是持续完善信用风险管理，严格落实穿透管理要求，做好投后监测跟踪管理。统一与母行的风险评级体系，分析交易对手风险，做好审查审批。

五是注重操作风险管理，建立健全有效的操作风险管理体系，做好关键风险指标监测、新产品和新业务风险评估等工作，定期

进行内部控制测试和审查，保障内控体系有序规范运行。

六是建立完善声誉风险管理机制，主动、有效地防范声誉风险，及时妥善应对声誉事件，维护公司市场形象。

七是建立健全全流程风险管理，完善规章制度体系。严格资产准入，搭建高效审批体系；统一与母行的风险计量体系，制定公司投资资产风险分类标准及流程；搭建风险监测平台，准确识别风险，及时预警、监控风险，做好投后管理；实施有效记录控制，满足内部管理以及外部信息披露监管需求。

（五）金融科技运用情况介绍

交银理财树立“科技+资管”的新文化发展理念，以夯实信息系统架构为首要任务，以保障信息科技安全为基本前提，以提升资管系统智能化水平为进取目标。构建业务发展助力科技投入、科技进步推动业务发展的良性格局，打造科技与理财业务深度融合、科技引领理财业务发展的新生态。

一是重视 IT 文化建设与投入，搭建独立 IT 管理体系。积极探索子公司科技文化构建，树立全员科技应用理念，倡导科技先行思路。加强完善子公司 IT 管理组织架构，优化公司科技条线人才架构，建立以团队为核心的科学管理架构。转变思路，持续加大 IT 投入，将科技投入视为厚积薄发的投资行为，关注其带来的长期收益。在符合集团 IT 战略总体规划的前提下，争取在三年内建立包括 IT 开发及运维管理、基础设施管理等在内的独立的 IT 管理体系。

二是夯实理财应用系统架构，打造一体化技术平台。建立覆盖业务全流程、中后台一体化的系统架构，打造以产品管理、组

合投资为核心，以研究、交易、营销为基础，以风险、运营为支撑，以数据整合为应用的涵盖四大功能模块、七大作业平台的理财业务系统架构体系，全方位保障和支持业务发展。建立包括数据采集、信息系统控制中心等在内的技术系统架构，保障应用系统安全、稳定、高效运行。2020年，交银理财应用系统建设成绩显著，共完成了17个新系统的设计实施。其中年内有9个系统上线运行，8个系统完成系统建设方案，科技支撑业务发展效果显现。全年实现9家代销机构成功对接上线，并形成了符合监管要求、获得多家头部代销机构认可的标准代销接口，树立了行业标杆；成功上线交易所投资品种（债券、回购、ETF），在银行间市场投资受限的情况下，及时缓解了投资压力；推进运营板块新估值系统及清算系统成功上线，保障公司400余只产品的正确核算和资金清算，并为新会计准则实施做好系统准备；风险板块风险管理平台及反洗钱系统顺利上线；官方网站成功发布。

三是强化信息安全管理，实现信息可管、可控和可信。制定公司信息安全战略，构建信息安全制度、应急处置方案、科技外包管理、安全培训等安全管理体系。通过安全风险可视化、治理防御主动化、应对部署自动化的系列措施，实现信息安全的可管、可控及可信。

（六）投资者权益保护情况介绍

交银理财高度重视消费者保护工作，将消费者保护合法权益纳入公司的治理、企业文化建设和经营发展战略中，确保产品和服务在投入市场前、在提供过程中、在消费者购买后的各个环节，确保消费者各项权益得到充分保障。

在架构设计方面,公司在董事会层面设立消费者权益保护委员会,主要负责研究拟定本公司消费者权益保护政策,对本公司履行消费者权益保护的情况进行监督、检查和评估。在执行层面,公司设立消费者权益保护工作委员会,由公司总裁和副总裁担任委员会主任和副主任,各业务部门主要负责人担任委员,统筹部署消费者权益保护各项工作,共同做好消费者权益保护工作的推进和落实。

在制度方面,公司对照监管要求,建立完善消费者保护的全流程管控机制。交银理财全面落实消费者适当性管理要求,明确理财产品分类评级办法,严格遵循风险匹配原则,监督代销机构规范销售行为;强化披露产品信息机制建设,通过官网、公众号等渠道及时、准确、全面向投资者披露信息,提升产品透明度,方便投资者了解产品投资运作情况和后市展望;不断推进完善消费者保护审查机制,从全流程、全渠道和全链路角度,就可能影响消费者的各项环节进行审查,将风险把控关口提前至产品投入市场前;健全客户投诉处理制度体系和突发事件应对预案,实现客户投诉全流程闭环管理,建立首问责任制、快速响应机制和三级突发事件应对机制,积极解决客户疑问,协调各销售渠道妥善处理投诉,切实保护投资者权益。。

二、信银理财有限责任公司

（一）组织架构

信银理财有限责任公司（以下简称“信银理财”）组织架构包括董事会、监事会、相关专业委员会以及前中后台多个业务部门。

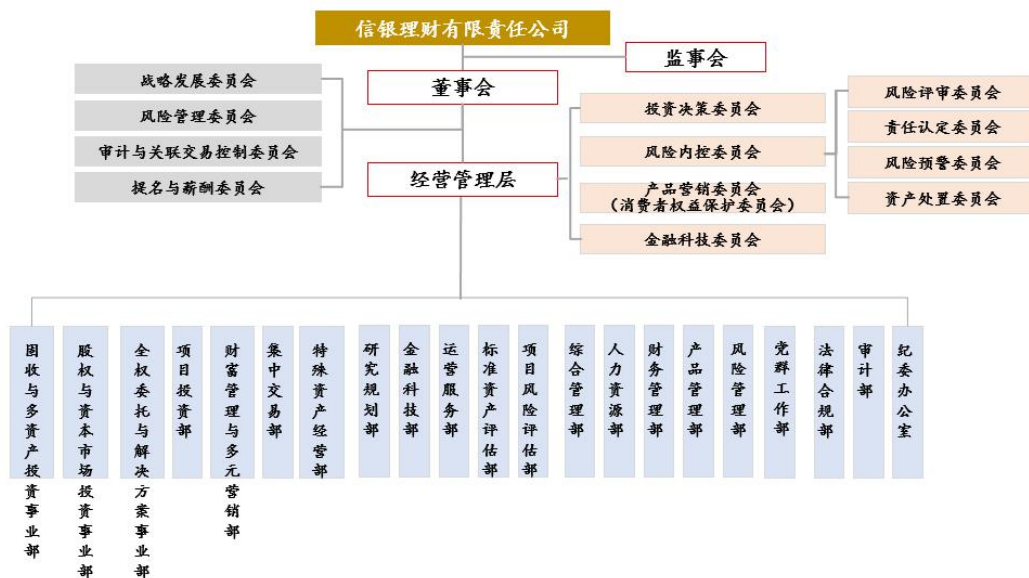


图 3：信银理财组织架构图

固收与多资产投资事业部负责规划、研发、投资和管理公司现金管理、固定收益、多资产、全球量化、海外/外币投资等产品线。股权与资本市场投资事业部负责规划、研发、投资和管理部分含权益型和股权系列理财产品。财富管理与多元营销部负责对接总行零售、私行、对公和同业渠道，协同公司投资部门及其他相关部门，积极营销满足客户需求。

集中交易部负责制定标准化资产的交易规则与制度体系。研究规划部负责牵头制定公司战略规划，推动战略规划执行。金融科技部根据公司战略及业务发展规划，建立和完善公司金融科技体系，规范信息技术操作流程，推动公司信息化建设，保障系统安全运作，提升公司运营效率。

运营服务部负责托管、债券、证券、基金等各类产品账户的集中开户、注册登记、估值、清算等一系列管理工作。综合管理部负责为董事会、监事会及其各专门委员会运转和董事会、董事、

监事履职提供支持和保障，完善公司治理的制度、方法和措施。**法律合规部**负责制定并管理公司标准合同文本，对公司承担风险与责任且不涉及风险资产经营管理的合同进行法律审查，对符合公司制度要求的法律、合规事项出具审核意见。

（二）产品系列介绍

信银理财在符合监管要求的前提下，实施“3712”的产品端战略布局引领公司整体业务发展，致力打造风险收益特征鲜明、具有阶梯层次的产品网络，建立货架式的开放沟通机制，为投资者提供信息透明、共享的选择平台。

1. 产品线优化放大资源禀赋

在产品线设置上，信银理财在资管新规规定的固定收益类、混合类、权益类、商品及金融衍生品四类产品分类的基础上，结合自身优势搭建覆盖全市场、全资产、全渠道、全天候的产品体系，进一步细化为涵盖“货币、纯债、固收、混合、权益、量化、项目、工具、股权、国际”的十大产品线，不断提升产品体系布局的完善性。

此外，信银理财还配有投资顾问服务。服务主要面向超高净值客户，提供一对一、交互式资产管理服务，在满足客户个性化定制需求的同时，采用自上而下的大类资产配置决策体系，实现从产品目标设置到战略型配置、战术型配置及组合构建的全流程管理，兼顾收益与风险控制，力图实现稳健绩效。

在丰富产品线的同时，信银理财通过增强投研和创新能力，积极把握债券、A股、可转债、海外等不同市场的结构性机会，构建更优的收益风险产品结构，积极培育特色明星产品系列，打

造自身优势的同时为广大客户提供更丰富的理财服务。

2. 产品创新助推业务转型

在巩固以固收与多资产领域、股权与资本市场领域及全权委托与解决方案领域作为业务发展基石的基础上，信银理财全方位提升产品体系的创新性，加强同业对标交流，学习同业先进经验，研究行业最近动态，把握监管政策导向，在产品创新研发方面增加投入，坚持持续的产品创新，并将之作为牵引公司发展和助推业务转型的重要动力。

（三）投资研究体系介绍

为进一步提升中信理财研究能力，加强研究人员的统一管理，更好地服务经营决策，塑造“中信理财”专业品牌形象，信银理财搭建了大研究体系。

大研究体系的研究员主要来自投资部门、研究部门和风险评估等部门。研究范围主要涵盖宏观总量研究、固收投资研究、权益投资研究、海外研究、行业及信用研究、资管产品及投管人研究、资产配置研究等研究方向。大研究体系以提高投资决策专业性和科学性为宗旨，围绕投资策略，聚焦重点问题，开展深度研究，持续提供高质量研究成果，为中信理财持续输出专业投资人才。

围绕提高投资能力和产品业绩，大研究体系设计了“投资策略会”“研究沙龙”“晨会、周会”等工作机制，开发了模拟组合，建立了研究员考评机制。并充分利用中信集团丰富的研究资源，构建了研究协同机制，打造了外部专家库，邀请专家定期讲座。大研究体系运行顺畅，研究成果持续输出，为投资决策提供

了强有力支持。

（四）风险控制体系介绍

信银理财严格履行受人之托、代人理财职责，为切实保护投资者合法权益，公司以“成本可算、风险可控、信息充分披露”为原则，持续强化全面风险管理机制体制建设。

1. 完善公司风险管理组织建设

一是董事会下设风险管理等四个专业委员会，审查公司风险合规状况、重要风险内控政策制度，为董事会的全面管理提供支持。二是发挥党委会党建引领业务发展作用，贯彻党和国家路线方针政策，决定公司“三重一大”事项。三是高管层下设风险内控等五个一级、四个二级专业委员会，优化了审批决策流程，为科学决策提供组织保障。四是部门分工方面，构建了以风险管理部牵头、各职能部门配合的全面风险管理组织，充分发挥风险管理协同效能。

2. 初步形成适应理财业务的全面风险管理设计

公司层面，重点关注合规风险、操作风险、声誉风险，确保遵守法律法规、监管规则，建立有效的内部控制机制，防范对公司利益的损害。**合规风险管理方面**，公司核心价值观“合规，客尊，诚信，勤勉，感恩”将合规放在首位，要求全员全程依法合规、稳健经营；将监管指标部署在风控系统中实现事前、事中控制，保障投资合规性；设计形成职责明确、多部门协作的理财产品信息披露管理体制，加强信息披露的全面性、准确性、及时性，保障投资者权益。**操作风险管理方面**，在形成较为全面的制度体系基础上，强化制度重检与优化，使制度紧跟业务发展及风控重

点；加强新产品、新业务准入管理，确保明确控制环节、控制要点等后方可开展业务。**声誉风险管理方面**，针对监测发现的负面舆情，第一时间进行信息核实，并主动与客户沟通，以解决客户实际问题。

产品层面，重点关注流动性风险、业绩风险，并做好投资者适当性管理，确保理财产品的运作符合产品说明书的约定。研究搭建了理财产品风险七级评级体系，结合产品特征及风险特征，通过权重打分，得到相应评级结果，加强了产品评级的客观性。**流动性风险管理方面**，研究分析客户投资行为，事前预判申购赎回规模，合理配置高流动资产，有效管控资产配置的稳定性，尽量减少大额赎回对存量客户影响。

资产层面，重点关注市场风险、信用风险，投资部门、资产部门、风险管理部门形成合力，有效防控资产端风险。加强国际及国内市场研究，形成大类资产配置及投资策略；针对具有同质化风险特征的资产，创新性地形成了集合管理模式，以资产库的形式进行管理。

（五）金融科技运用情况介绍

信银理财组建了覆盖规划、需求、开发、测试、运维、安全、内控等职能完备的科技团队，制定覆盖全面的科技制度，与中信银行充分协同，初步建设了符合监管要求和业务发展需要的资产管理、理财分销、线上线下直销、集中交易、实时风控、反洗钱、投资组合、监管报送、信息披露等多个系统，有效支撑理财子公司的资产投资、产品发行、资金募集、监管报送和经营管理的需要，确保投资流程风险可控、合规有序。

1. 在资金募集方面，信银理财运用自主掌控的理财分销系统已经成功实现了与中信银行母行、百信银行、网商银行、微众银行、中国银行、交通银行、招商银行等多家代销机构的对接，理财销售渠道日趋完善。同时，在同业内首批建成了理财直销线下柜台和线上 APP 系统，率先实现了全方位的客户触达能力。目前正在建设理财子公司的多渠道的智能营销体系，依托中信银行的客户管理系统、智能投顾系统的技术积淀，充分利用“中信大脑”强大的 AI 处理能力，全力打造投资顾问和千人千面的客户营销能力。

2. 在资产投资方面，采用集中交易系统，直连对接银行间市场、交易所市场，实现对非标资产、债券、股权、股票、衍生品、基金、资管计划等多品类投资能力。通过对接自主可控的实时风控系统，实现各类风控规则的配置化管理，有效把控投资风险和合规风险。

3. 在数据治理方面，信银理财苦练内功，根据监管和业务需要持续完善数据治理体系和技术平台。构建 MPP 并行数据库，资管、分销、直销、交易、资讯等内外部数据及时入仓，构建完成了产品、账户、市场主体、事件、资产、财务等多个主题模型，各类数据取用、分析及时准确。目前已经实现监管报送自动化直连。2020 年在理财登记中心综合数据质量评分中，信银理财位居理财子公司第 1 名。

信银理财高度重视数据化转型和信息化建设，已经拟定了三年科技发展规划，将持续拓展金融科技在资管领域的应用场景，不断提升数字化、线上化、智能化水平，通过数字化转型赋能业

务发展，主要体现在以下六个方面：一是提升投资研究能力，涵盖大类资产策略、组合分析、辅助投资决策、风险监控、归因分析等方面；二是提升量化投资能力，应用大数据分析、知识图谱、人工智能等技术来提升量化投资的有效性；三是提升风控计量能力，支撑正确的风险管理理念、完善的风险管理架构和全面的风险管理体系等。四是提升对组合管理能力，通过在全资产组合管理算法和模型上持续探索，为提升产品创设能力积蓄动能。五是提升对集中运营能力，对投资运作、风控绩效、客户服务等起到支撑作用；六是提升渠道获客能力，通过完善智能客服、客户推荐等算法提升智能化获客能力，构建未来营销体系和能力。

（六）投资者权益保护情况介绍

2020年，信银理财高度重视消费者权益保护工作，深入贯彻落实监管要求，切实履行金融机构消费者权益保护主体责任。自2020年7月成立后，主要在消保工作组织架构搭建、消保制度体系建设、消保工作机制建设三个方面着力开展工作，不断提升消费者权益保护工作水平。

1. 搭建消保组织架构，保障消保工作有序开展

信银理财重视消费者权益保护的顶层设计，董事会定期听取消保工作汇报，指导消费者权益保护战略目标和政策有效执行。公司管理层下设产品营销委员会（消费者权益保护委员会），由公司总裁担任主任委员，作为公司开展消费者权益保护工作的决策机构，负责统一规划、统筹部署消费者权益保护各项工作，确保有效执行。消费者权益保护委员会各成员部门指派与其业务规模相匹配的人员，组成消费者权益保护工作组，开展日常工作。

在财富管理与多元营销部设置消费者权益保护办公室设立专职岗位牵头日常消保工作。

2. 对标对表，建立公司消保制度体系

2020年，信银理财对标监管消保管理规章要求，搭建公司消保制度体系。形成了“1+4”的消保制度体系，包括1项基本制度，即《信银理财有限责任公司消费者权益保护工作管理办法》，重点围绕消费者权益保护审核、金融知识宣传教育、投诉事件处理、消费者权益保护三级应急处理响应、考核评价等工作开展进行规范。4项专项制度，涉及理财产品销售适用性管理、理财产品信息披露管理、营销宣传工作管理、投资者信息管理四大方面。通过消费者权益保护制度体系建设，夯实公司消费者权益保护工作主体责任，为后续消保工作的持续开展提供了根本保障。

3. 建立消保工作机制，确保消保工作贯彻业务全流程

一是建立产品和服务消保审核机制。针对新产品和新服务在设计开发、定价管理、协议制定、业务宣传等环节是否存在侵害消费者合法权益，设置业务部门和消保部门的两重评估审查。针对重大或紧急事件，设立消费者权益保护三级应急处理响应机制。事件处理过程中，始终遵循以客为本，珍惜声誉，高效处置的原则，切实保护投资者权益。

二是建立金融知识宣教机制。对内定期面向高管层、兼职消保员、新入职员工进行各层级消保培训及政策解读，提升全员消保意识和消保专业水平。对外启动“中信理财健康投资者-百场万里行”投资者教育主题活动，旨在提升消费者金融知识获得感，着力培育社会公众的金融素养和安全意识，切实履行金融消费者

权益保护主体责任。活动将通过五年时间，踏遍全国 100 个大中城市，开展百余场活动，向投资者宣传行业政策信息、行研资讯、理财金融知识等，培育出能够了解政策、正确看待投资风险、选择与自身风险承受能力相匹配产品的投资人。同时丰富宣教手段，通过微信订阅号和微信服务号在线持续进行投资者教育与金融知识宣导。

三、汇华理财有限公司

（一）组织架构

汇华理财有限公司（以下简称“汇华理财”）的总经理在董事会的监督之下负责公司的日常活动，总经理兼任董事会成员。公司设置三名副总经理，分别负责公司的业务发展、理财产品投资以及运营和支持职能。风险部门与合规部门向总经理汇报，审计部门向董事会汇报。

销售和营销部门负责开发并推广服务不同客户群体的产品和服务，包括零售销售业务职能、机构销售业务职能、产品职能、营销和宣传职能及客户服务职能。**投资部门**负责管理投资产品，包括多资产职能、权益职能、结构性解决方案职能和研究职能。

运营和支持部门负责公司运营所需的一切支持活动，包括财务职能、法务职能、人力资源与行政职能、交易职能、运营与交易处理职能及信息科技职能。**风险管理部门**负责公司的全面风险管理工作，持续检查公司及其客户没有面临超过其风险承受能力的金融风险，确保遵守投资约束，并且确认操作风险得到控制。该部门负责公司风险管理体系建设，制定各类风险管理制度并组织实施；负责对公司各类业务风险和资产质量进行全流程监控管

理，动态风险提示，定期风险排查。**合规部门**负责监控非合规风险以及持续确保在市场诚信、金融安全、投资者和客户保护、职业道德、欺诈和腐败防范方面符合监管和道德要求。并负责反洗钱和制裁合规管理工作。**审计部门**在董事会领导下对公司的内部控制、业务、财务活动进行内部审计监督，内部审计工作接受董事会的监督评价、指导和监事的监督。

（二）产品系列介绍

汇华理财致力于把握行业发展趋势，按照产品“净值化”方向发展；与此同时，产品开发着重根据自身比较优势满足客户合理需求。整体上，汇华理财的产品模式具有“绝对收益为主、不投非标准化债权、主动权益、净值化³”的特点。

1. 以绝对收益为主

基于理财市场的实际，公司的第一代产品将以绝对收益为主。在吸收外方股东东方汇理资产管理有限公司（以下简称“东方汇理资管”）在大类资产配置以及风险控制等方面的经验基础上，公司努力为客户提供具有较高性价比的绝对收益产品（非保本浮动收益产品）。

2. 净值化（市值化）、无非标债权投资

在打破“刚性兑付、回归本源”的行业发展趋势下，汇华理财严格贯彻理财产品净值化理念，在结合风控、发挥核心比较优势等基础上，第一代产品将不投资非标准化债权资产且未采用摊余成本法计量，旨在最大化的提高理财产品的资产透明度，助力行业的长期发展。

3. 多资产组合为主，主动权益投资

³截至目前，公司所有发行产品以市值法（含中证/中债估值）为主，无摊余成本法产品。

多资产组合是汇华理财第一代产品中的拳头产品。自公司设立以来，汇华理财正不断完善本土化的投资研究团队和信用分析团队，充分吸取东方汇理资管的资产配置能力，致力于为客户提供最优的产品解决方案。

表 3：汇华理财当前产品图谱

系列名称	类型	风险等级	期限	形态	估值方式	投资目标
汇理系列	固定收益类：固收+	PR2 中低风险	以12月、 15月、18 月为主	封闭	公允价值原则 (市值法为主)	绝对收益
汇嘉系列	固定收益类：固收+	PR2 中低风险	24月为主	封闭	公允价值原则 (市值法为主)	绝对收益
汇裕系列	固定收益类：固收+	PR3 中等风险	36月为主	封闭	公允价值原则 (市值法为主)	绝对收益
汇泽系列	混合类：灵活配置 (权益仓位20%至 80%)	PR4 中高风险	T+2	开放	公允价值原则 (市值法为主)	相对收益 (60%×中证 800指数收益率 + 40%×中证全 债指数收益率)

表 4：2020 年汇华理财发行理财产品情况表

产品类别		数量	募集金额（万元）
按募集方式	公募产品	2	21,823.44
	私募产品		

按投资性质	固定收益类	1	16,829.93
	权益类		
	商品及金融衍生品类		
	混合类	1	4,993.51

（三）投资研究体系介绍

汇华理财的投资管理部门由首席投资官负责，现有股票、固定收益、多元资产以及负责动态风险预算的投资经理。同时设有投资决策委员会，负责定义核心宏观经济趋势判断与大类资产配置基本观点，跟踪现有产品的风险水平与投资表现，检视内部评级与投资限制，调整流动性管理政策等。

投资经理在公司投资决策委员会的市场总体判断或指导性投资建议指导下，依据各自管理的产品的投资指引、风险回报特征和业绩要求，自主制定各自的投资计划并对所管理的产品业绩负责。

投资研究部门设有研究负责人一名，负责管理、协调、组织公司研究业务，下设股权研究组和信用研究组，向投资总监汇报。其中股权研究组按行业与研究方法（量化）覆盖研究标的；信用研究组按发行主体的地域与行业实现研究覆盖。

此外，汇华理财共享母公司东方汇理资管全球研究平台。该平台拥有 200 多名国际研究人员，分布在巴黎与各子公司的研究团队中。其工作范畴包括以下几方面：宏观经济研究，提供宏观经济情景和预测，长期风险分析和专题研究。策略研究，提供市场预测，测算收益预期，自主开发系统性的市场研究方法与模型，

针对大类资产提供市场配置与行业的配置思路和策略。量化研究，提供固定收益，股权和多资产投资组合管理的量化工具；开发系统化的投资流程与模型；为投资团队及学术研究提供方法论基础。社会责任投资研究（SRI），将 ESG 标准（环境，社会和治理）整合到了公司评估中，并成为股票和债券的内部评级的一部分。基于该领域的研究，公司为部分有社会责任投资需求的机构客户开发了定制的投资方案。院校合作，学术合作伙伴包括诺贝尔奖获得者让·蒂罗尔所在的图卢兹经济学院，诺贝尔奖获得者约瑟夫·斯蒂格利茨所在的哥伦比亚大学等。合作形式包括组织研讨会，共同出版学术文献等。

（四）风险控制体系介绍

汇华理财依照国内监管机构风险管理要求及集团风险管理偏好，围绕公司总体经营战略，遵循依法合规性、统一性、独立性、全面性、权责匹配及动态管理的原则，本着资产与风险全覆盖，业务流程全贯穿的指导方针，建立了公司层面的治理机制和全面风险管理体系，有效管理和控制风险。汇华理财董事会、管理层和全体员工共同参与全面风险管理过程，由管理层落实各类别风险管理任务，在日常运营中识别潜在风险与损失，评估风险的影响程度，并制定风险应对策略，有效管理公司各环节的风险。

1. 三道防线

公司设立了风险管理的三道防线，每道防线都嵌套相关风险管理流程，对事前、事中和事后开展多维度、网格式的风险管理。其中，第一道防线是各类风险的所有者和第一责任人，负责贯彻落实风险管理政策和流程，有计划地开展风险内控自查，及时发

现、报告和处置各类风险。第一道防线各部门有序开展风险管理培训，及时传达风险内控政策，强化风险管理意识和能力。第二道防线是全面风险管理的统筹管理者，负责制定风险管理政策和流程，推进风险管理基础设施建设，牵头对各类风险进行风险识别、评估、监测、报告及控制，对相关责任单位和个人进行问责处理，对第一道防线进行指导、培训、监督和检查。风险职能部门是第二道防线的风险管理统筹部门，合规职能部门是第二道防线的内部控制统筹管理部门。第三道防线是全面风险管理的监督者，负责对第一、二道防线的履职情况进行独立审计，及时发现问题，主动揭示风险，提出整改意见。内部审计是公司风险管理的第三道防线。

2. 风险管理流程

汇华理财的风险管理流程包括：风险识别、风险计量、风险评估、风险监测、风险报告、风险控制和缓释。

一是风险识别。对经营活动中存在的各类风险及导致风险的具体因素予以识别。应在识别现有风险的基础上，密切关注各风险类别之间的转换。二是风险计量。对每一类风险开发针对性的风险计量模型或方法，对风险的水平高低进行度量。三是风险评估。针对每类需评估的风险类别，根据监管要求和自身实际明确评估内容与评估方法，实现对不同风险类别和整体风险状况的评估。四是风险监测。设定并不断完善风险监测指标，并运用适当的监测工具及系统进行风险监测与分析。五是风险报告。定期向管理层及董事会报告全面风险管理报告，同时按照监管要求向投资者和社会公众披露风险信息。六是风险控制和缓释。在准确评

估和计量风险的基础上，采取分散、对冲、转移、规避、补偿、缓释等手段对风险进行管理。对超过预警指标的风险状况，采用适当、有效措施予以控制。对异常迹象，建立相应管理程序和应急机制。

3. 市场风险管理

在市场风险管理方面，公司主要通过投前制定各理财产品系列投资指引及自有资金投资指引、确定组合投资目标与策略、明确可投资资产范围、设定期限错配程度、估值偏离度等限制性要求；投中在投资指引框架内容约束下，依托公司自有系统监控各项市场风险指标执行情况，确保市场风险承担在可控范围内；投后定期报告策略运行情况和限额执行情况、市场风险承担水平，为后续风险决策提供科学系统的参考依据。

4. 信用风险管理

汇华理财信用风险管理本着依法合规、全面风险管理及全流程风险管理的原则，应用于公司自有资金投资或管理的理财产品。投前建立符合理财业务发展要求的信用评审机制，体现专业化特征。各类资产信用风险管理以分散化、差异化为核心，不断建立健全负面清单、信用评审、限额管理等风险管控机制；投中建立交易指令系统管控机制，从负面清单、限额管理、信用评级、集中度等方面对交易指令进行管理，确保交易指令符合投资和风险管理要求；投后建立职责明晰的投后管理机制。投资经理承担对投资决策和投资结果承担第一责任。风险职能部门负责对资产审批及投资交易流程、授信额度、集中度、抵质押品管理等环节进行全流程监控。

5. 流动性风险管理

公司及时监测并分析流动性风险，投前过程中结合监管政策、市场普遍做法和投资组合管理实践，制定流动性风险管理政策制度，对投资组合的高流动性资产配置比例、杠杆融资比例设定量化标准，制定流动性管理应急预案，以及在组合杠杆被动上升时投资经理应采取的措施，平衡资产的流动性与盈利性，保障投资组合的平稳运行；投中在产品日常运作与管理过程中，通过每日监控资产端现金流分布情况，分析理财产品投资者结构特征以及申赎情况，合理配置资产久期与产品发售节奏，平衡资金余缺；动态监控组合高流动性资产配置比例、杠杆融资比例执行情况，当指标接近阈值时及时提示风险、调整策略，必要时启动风险应急机制，按照既定策略调整组合资产结构，将组合的流动性维持在安全水平；投后开展流动性压力测试，综合考虑各类可能对理财产品流动性管理造成负面冲击的因素，参考监管及同业最佳实践，选取合适的压力测试因子，模拟压力情景测算承压指标的表现情况，评估理财产品流动性、风险状况。

6. 操作风险管理

操作风险管理过程中，公司主要的操作包括以下几方面。一是强化业务流程管理，业务部门针对每个业务制定明确的业务流程和配套规章制度，报送合规职能部门。二是风险管理部门牵头对业务流程定期开展评估，衡量操作风险。三是由风险管理部门评估交易录入差错率、异常交易占比、交易价格偏离度等。四是风险管理部门通过交易公允价格区间设定、异常交易事中监控、事后风险提示和风险报告等方式加强异常交易监控。五是计提风

险准备金，适当购买操作风险保险，制订重大操作风险应急预案。六是制定业务连续性计划和应急预案，开展业务连续性演练，确保系统出现问题或外部不可抗力时，业务正常开展。

（五）金融科技运用情况介绍

汇华理财建立了用于理财业务所必须的核心资产管理系统。该平台涵盖投资管理、集中交易、合规风控、绩效管控、运营等各项功能。平台系统功能模块已完成针对理财产品的适应性改造设置，与外部服务供应商的系统对接（如份额登记、托管、行政管理人等）已经投入运营。目前，汇华理财正不断优化平台建设，以符合中国理财市场的特点。该项目由汇华理财的本地 IT 团队在外方股东的协助下完成。自 2020 年 12 月起，该系统成功地实现理财产品全流程管理。该平台采用百分百云模式和开源技术，具体如下图所示。

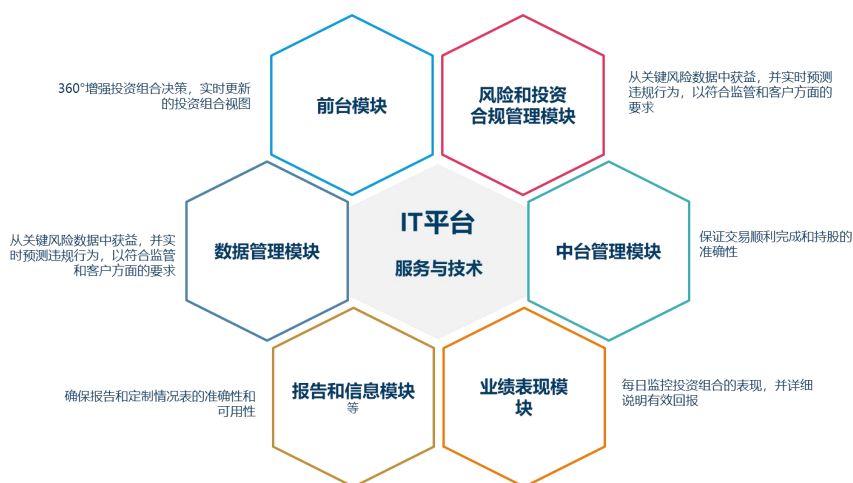


图 4：汇华理财核心资产管理系统示意图

汇华理财的外方股东东方汇理资管是金融科技的全球引领者，可为客户提供解决方案，同时包括产品及相关技术服务。东方汇理资管有专门条线负责东方汇理的所有科技平台的设计、开发、营销和部署，尤其是组合管理系统、金融产品分销系统等。该业务线由全球 700 多名专家组成，在巴黎和都柏林设有两个技术中心，并在亚洲、美国和全球其他 19 个国家设有专业的当地支持团队。

（六）投资者权益保护情况介绍

为贯彻落实《国务院办公厅关于加强金融消费者权益保护工作的指导意见》（国办发〔2015〕81号）以及《中国人民银行金融消费者权益保护实施办法》（银发〔2016〕314号）的要求，切实保障金融消费者合法权益，汇华理财制定了较为完善的投资者权益保护机制，体现在以下方面。

一是为了规范投资者保护权益，做到有章可循有据可依。公司依据相关法律法规、监管规定及公司制度制定了《汇华理财有限公司消费者权益保护工作管理办法》，主要内容包括消费者权益保护体制机制建设、产品和服务管理、消费者投诉管理、消费者金融信息保护、员工教育和培训、公众宣传教育、内部考核与监督管理、消保工作信息披露等。

二是为了有效监督管理办法的落实管理办法及公平公正对待消费者权益，公司设立了消费者权益保护委员会，由公司高级管理人员及各部门负责人组成，主要落实和执行消费者权益保护相关工作。

第四部分：银行理财履行社会责任情况

理财联席会议各成员单位在开展理财业务的同时积极履行社会责任。2020年，理财联席会议各成员单位在支持疫情防控和复工复产，支持集成电路、人工智能、生物医药、智能新能源汽车、高端装备、先进材料、绿色再制造等在内的上海重点产业建设以及支持长三角一体化发展、科创中心建设、自贸试验区临港新片区发展等国家战略实施方面，均取得较为卓著的成果。

一、支持疫情防控和复工复产

理财联席会议各成员单位在疫情期间强化理财业务线上服务渠道建设，推出抗疫专属理财产品，加大对抗疫防疫相关领域企业的资产投放，为疫后复工受重大影响的企业提供多样化融资服务，有力支持了疫情防控及企业复工复产。

（一）上海银行

上海银行理财业务围绕产品销售和资产组织积极采取措施，持续支持疫情防控，服务实体企业复工复产。

在产品销售方面，2020年疫情期间，为方便客户进行理财交易，上海银行更加注重线上渠道的建设并加强对客户线上交易的指导，搭建了企业微信作为和客户之间沟通交流的平台，方便客户经理向客户进行产品展示及推荐。此外，为致敬战疫英雄及在抗疫过程中作出贡献的各行业劳动者，上海银行先后推出了致敬最美逆行者、最美劳动者的专属产品，面向交通、货运、物流、公安、海关、医疗等防疫相关行业客户定向发行，受到客户广泛好评，专属产品规模达到4.7亿。

在资产组织方面，2020年初疫情发生后，上海银行理财积极为地方疫情防控、实体企业复工复产提供资金支持。截至2020年末，理财资金投资防疫相关的理财直融工具、定向债务融资工具和其他资产合计约2.5亿元。在获取优质理财资产的同时，努力践行社会责任。

（二）上海农商银行

自新冠疫情发生以来，上海农商银行积极响应疫情防控和复工复产的各项要求和政策引导，加大对相关领域和企业的资产投放，上海农商银行资产管理部投资数笔湖南高速、吴中城建、昆山银桥、嘉兴现代服务业等主体发行的疫情防控债，投资规模达数亿元，有力支持企业在疫情中的复工复产和正常经营。

（三）工商银行上海市分行

工商银行上海市分行积极推荐理财投资疫情防控专项债，加强对新冠疫情防控的金融支持力度，为打好疫情防控阻击战提供金融力量。此外，工银理财也为支持疫情防控以及复工复产发挥了积极作用，包括支持扩大内需相关的重点建设、重点项目和产业链修复，以及实体经济稳定增长、“六稳”“六保”等。

（四）农业银行上海市分行

在新冠疫情特殊时期，为积极抗击疫情，农银理财向湖北地区客户发行“湖北加油”系列专享产品，面向医生、军人等疫情防控一线客户发行“致敬·医师”“致敬·军人”专享理财产品，定价高于同期限的类似产品，并针对上述专属产品减免销售管理费，为疫区群众及在疫情一线奋战的医护人员和军人提供更丰厚的投资回报。农业银行上海市分行积极响应，加强营销与服务，

累计销售上述专享产品 1.04 亿元，以实际行动为湖北加油，向奋战在一线医务工作者和人民解放军致敬。

（五）中国银行上海市分行

2020 年新冠疫情期间，中国银行上海市分行在对私理财业务方面，针对军人、医生等客户群体每月发行军人专属及杏林专属等理财产品，满足“抗疫英雄”疫情期间的资产配置需求，做好英雄队伍的金融后盾。对公理财业务方面，在特殊的疫情防控期间，中国银行上海市分行一是启动各项应急处置预案，包括人员、办公场所及其他保证业务连续性需要的各项储备工作；二是保持与总行、理财子公司的密切联系与沟通，及时向管辖支行发布相关理财产品信息、应急处置措施，及时向总行及子公司反馈客户需求，做好特殊时期的各项承接工作，在保证合规的前提下，敏捷应对特殊客户的业务需求；三是加大线上客户营销力度，持续关注市场动态，做好线上业务跟进，全力保证客户特殊时期的理财业务需求。

（六）建设银行上海市分行

新冠疫情发生以来，建设银行总、分行党委高度重视，坚决贯彻落实习近平总书记重要指示批示精神和党中央、国务院决策部署，强化统筹和组织保障，成立疫情防控工作领导小组，于 2020 年 1 月 26 日对外发布金融支持疫情防控“十项举措”，全力以赴做好各项金融服务工作。建设银行上海市分行积极贯彻相关文件精神，通过债券、资产证券化等标准化投资业务支持新冠肺炎疫情防控，并对受疫情影响客户的存量业务进行了期限调整。

（七）交通银行上海市分行

2020年新冠疫情爆发后，交通银行上海市分行在总行的统一安排部署下多举措支持抗疫工作以及企业复工复产，积极通过理财联动投融资业务支持实体经济发展。在支持抗疫工作方面，在总行统一的安排和指挥下，根据因疫情导致的假期调整迅速做出产品调整和信息公告，包括产品起息、兑付时间调整，对外及时进行信息披露，并做好分行老产品的资产调整和流动性安排，确保产品正常运行。在支持企业复工复产方面，积极响应部分客户因疫情原因发起的产品特殊需求，如调整理财起息时间、提前兑付客户理财资金，及时化解客户因疫情导致的财务困境。

（八）招商银行上海分行

2020年，招商银行上海分行资产管理部为直接受疫情影响的行业，包括：物流航空、文化、快递服务等的相关客户提供融资约11.41亿元。

（九）兴业银行上海分行

新冠疫情发生后，兴业银行坚决贯彻党中央、国务院决策部署，将疫情防控工作作为最重要的政治任务，全面动员、全面部署、全面加强疫情防控和金融支持实体经济的力度，出台了《关于进一步做好金融服务、支持防控新冠肺炎疫情的通知》，提出了“八个统一”原则，制定了“七个方面”措施。理财资产构建业务方面，通过与各地分行联动，建立企业沙盘，靠前服务，构建投资地图，主动对接企业融资需求，通过各类债券和ABS、非标、资本市场等各类资产品种为企业提供资金，其中特别聚焦药品及防疫物资生产流通、交通运输保障、公共卫生项目建设、降低中小企业融资成本等方面，助力疫情防控和企业复工复产。例

如通过上海三家租赁公司 ABS 产品，为疫情防控领域相关行业、疫情严重地区有关企业及疫情期间需要支持的小微企业提供融资约 1.82 亿元。理财产品方面，总行于 2020 年 2 月下旬，在上海地区发行公益款理财产品，兴业银行上海分行于 3 月初捐赠产品管理费收入 508,053.14 元给上海市慈善基金会，定向用于上海市慈善基金会抗击新型冠状病毒肺炎疫情专项行动，助力疫情防控。

二、支持上海重点产业建设

上海地区各商业银行结合上海市重点产业发展规划，通过理财债券投资、非标业务等方式，加大对集成电路、人工智能、生物医药、智能新能源汽车等重点产业企业的资产投放，满足相关领域重点客户的投融资需求，全力支持上海重点产业的建设发展。

（一）上海银行

截至 2020 年末，上海银行理财业务投资上海地区企业超过 346 亿元，发行主体所在行业包括电子信息、生物医药、轨道交通、绿色再制造、重点园区开发建设等领域；2020 年新增投资上海地区重点产业企业 108.9 亿元，大力支持节能减排技术改造、低碳试点示范等绿色循环低碳经济项目发展；同时，积极储备新能源汽车、光伏等新型环保产业链资产，并择机参与投资。

（二）上海农商银行

截至 2021 年 4 月末，上海农商银行资产管理部投资上海地区企业发行债券超过 180 亿元，发行主体所在行业包括城市基建、民用航空、先进材料、电子信息产业等。

（三）工商银行上海市分行

2020 年以来，工商银行上海市分行在新规指引和总分行统一部署下，坚守金融服务实体经济本源，以引导国家产业发展方向、引导推动产业结构升级、符合国计民生的行业如先进制造、集成电路、大数据、生物医药、资源环境、养老服务等行业为重点营销对象，继续加大营销推动力度，拓展项目来源，持续向总行资产管理部、工银理财推荐本地区的非标债权、股权、资本市场项目、资产支持证券等优质资产。

工商银行上海市分行以信用债推投业务为契机大力支持上海重点产业建设。涉及发行人包括上海实业发展股份有限公司、东方航空产业投资有限公司、上海宝钢包装股份有限公司、上海医药集团股份有限公司、上汽通用汽车金融有限责任公司等。

工商银行上海市分行资产管理部按照年初制定的营销策略，对同业、支行、上市公司实行网格化、精细化管理。一方面梳理注册地在上海的 344 家全量上市公司，撰写上海地区上市公司资本市场业务调研报告，从中筛选潜在目标客户。此外，该行积极进行项目储备，包括资本市场类、非标债权类、股权类和 ABS 等，项目资金主要投向先进制造、集成电路、生物医药等行业，致力于服务好上海市分行的集团大客户和优质上市公司，响应国家号召与行内要求，金融助力支持实体经济。

（四）建设银行上海市分行

建设银行上海市分行通过投资国有企业资本市场工具，直接支持地方国有企业重点产业建设。2020 年建设银行上海市分行母子协同使用理财资金投资上海建工、上海电气、上海电力投资并表 ABN 共计 27 亿元。其中，投资的并表 ABN 业务，在支持地

方重点产业建设的基础上，降低被投资企业资产负债率，积极响应国资委地方国企降负债的政策。

（五）交通银行上海市分行

交通银行上海市分行充分发挥理财业务的投融资联动功能，支持上海重点产业建设，通过理财债投业务、非标业务等方式，支持相关领域重点客户的投融资需求。交通银行上海市分行不仅为相关客户提供了低成本应急贷款，在债券投资方面也积极支持，并积极推动交银理财加大债券配置。

三、支持国家战略实施

长三角一体化发展、科创中心建设、自贸试验区临港新片区建设等是实现我国经济高质量发展的国家战略大局，理财联席会议各成员单位积极响应，通过创设专属理财产品、理财债券投资等方式支持国家战略实施，彰显理财业务的责任担当。

（一）上海银行

2020年，上海银行理财业务积极支持长三角一体化发展建设，服务长三角企业127家，投资规模255.57亿元；长三角金融同业机构21家，投资规模114.7亿元。截至2020年末，上海银行理财业务投资长三角区域主体余额合计815.54亿元，覆盖城市环境整治、公共交通与教育体系建设、城市基础设施建设、市政配套设施建设、民生工程、安居工程等方面，在提高长三角区域城市基础设施服务水平、完善交通基础设施、改善环境状况等方面发挥了重要支持作用。

（二）上海农商银行

截至2020年末，上海农商银行新增长三角工商企业授信82

家，债券授信规模 201 亿元；长三角金融同业机构授信 41 家，债券授信规模 183 亿元；长三角资产支持证券 11 笔，授信规模 23.22 亿元。截至 2021 年 4 月末，上海农商银行资产管理部投资长三角区域主体发行债券合计 374 亿元，投资规模和占比稳步提高。同时，按照全行战略要求，持续加大力度支持长三角一体化发展。

（三）建设银行上海市分行

建设银行上海市分行在上海成立总行级产品创新研究室，支持长三角一体化发展金融服务和产品创新。综合运用金融工具，在综合授信、并购撮合、子公司联动等方面推进业务、创新产品，积极拓展信贷、投行、资管、信托等融资渠道，建立和完善符合长三角区域特征、契合特定客户需求的专属产品系列。

（四）交通银行上海市分行

交通银行上海市分行积极代销交银理财发行的长三角系列主题理财产品，2020 年产品余额达 59 亿元，产品主要投资于长三角区域优势产业，并突出了对新能源、高端制造等科技板块的配置权重。资产端，交通银行上海市分行通过理财债投额度申报、推荐子公司投资等方式支持长三角、自贸区等优质客户发行债券，并探索与长三角各分行建立债券承销、债券投资、投后管理的联动合作机制，共同服务长三角区域的部分重大项目、重点企业发展。交通银行上海市分行通过优化理财业务流程，减少与理财子公司协同成本，分工合作、快速响应市场需求，支持区域经济发展。

（五）兴业银行上海分行

2020年，兴业银行上海分行推动兴银理财向自贸试验区临港新片区提供1亿元债券，支持自贸试验区临港新片区发展。

第五部分：未来展望

伴随资管新规、理财办法、理财子公司办法深入推进，资管新规过渡期进入尾声，银行理财加速整改力度和节奏，净值化理财产品体系逐步构建，投资者教育进一步加强，投资范围逐步向权益、类固收等领域拓展，理财子公司作为我国资产管理市场的新兴主体，将以越来越高的活跃性参与到资产管理市场并成为银行理财的主力军，行业新格局、新生态已经初步形成。

一、理财市场发展预判

（一）监管环境全面规范，发展前景继续向好

一是监管环境全面规范。以资管新规为核心的一系列资产管理业务监管新政，标志着银行理财的监管规则向整体资产管理行业看齐。预计相关监管规定将进一步规范，为资管业务健康发展创造良好的制度环境，从根本上防范化解金融风险。二是发展前景继续向好。从全球看，资产管理市场正处于结构性增长旺盛期；从国内看，中国个人持有的可投资资产总规模在过去十年保持着两位数的年复合增长率，广大居民和企业的投资理财需求日益攀升。银行理财作为国内主要的资产管理机构之一，将受益于资管行业的整体发展，迎来广阔的发展空间。

（二）理财子公司陆续开业，成为银行理财市场主体

自2018年4月资管新规明确要求“主营业务不包括资产管理业务的金融机构应当设立具有独立法人地位的资产管理子公司开展资产管理业务”以来，多家商业银行和外资机构陆续公告或披露拟设立理财公司规划，截至目前，全国共有23家银行理

财子公司获批筹建，19家已正式开业，此外，共有3家外资控股理财公司获批筹建，2家已获批开业。以独立的理财子公司模式运作是银行理财业务的发展方向，有利于建立完善且分工明确的组织经营架构，实现母行业务与理财业务的风险隔离。随着监管业务逐渐统一，监管套利消失，各理财子公司将根据自身经营特点建设综合性服务平台或形成理财业务的精品模式，且随着其产品研发和主动管理能力逐渐增强，将进一步承接银行机构退出的理财市场份额，理财子公司的品牌知名度和市场影响力也将日益提升，并与其他资管机构形成“各有侧重、竞合并存”的局面。

（三）产品端彻底打破刚兑，服务客户能力将不断强化

资管新规过渡期结束后，银行理财业务将彻底打破刚兑、回归“受人之托，代客理财”的本源，理财产品的收益将呈现出波动性加大的特征。在此趋势下，投资者的理念和风险偏好将逐步改变，投资者会进一步尝试多元化配置资产，尤其是风险类、净值型的权益类资产占比将逐步提升。因此，银行理财更需要构建完整和具备核心竞争力的产品体系，建立起专业的渠道和客户服务能力，通过深入了解不同客户性质和需求，为不同类型的客户提供相应产品，以及提升对个人客户、高净值客户等客群的专业化服务，满足不同客群的差异化需求。

（四）资产配置难度加大，资本市场参与度提高

在银行理财产品的资产端，同业存款、货币市场工具、债券和非标资产等的固定收益类资产一直占据主体地位，随着理财产品净值化的逐步深入，资产的价格波动将直接传导至产品净值，银行理财从过去的融资角色向投资角色定位过渡，需要从债权类

资产向增加权益类资产配置转变，进一步拥抱多层次资本市场。同时，为了满足投资者个性化和多元化的资产配置需求，银行理财积极布局权益市场亦是大势所趋。银行理财将发挥客户、渠道及大类资产配置优势，与公募基金、私募基金、保险资管、券商资管合作，不断提升资本市场参与度。

（五）数字银行及产品代销，销售渠道进一步拓展

2020年新冠疫情的冲击及互联网时代的到来推动着银行的数字化转型，数字经济对各行各业的颠覆已经超出想象，立足网点优势，借助金融科技，采用“线下+线上”双轮驱动，不断优化产品功能及展示界面，为客户提供更好的服务和更优质的理财产品，将成为2022年理财业务发展的主轴。同时，第三方销售渠道的打开，银行理财将不同于以往单一依靠本行销售的模式，其他银行代销理财将成为主要销售辅助渠道，银行理财将进入与其他资管产品全面竞争的新时代。

二、各成员单位2022年理财业务发展战略

2021年是资管新规过渡期最后一年，银行理财加速整改力度和节奏，力争在过渡期前完成各项整改工作，各成员单位将不断完善投研体系，构建以大类资产配置为核心的投研框架，积极把握不同资产轮动的机会，通过增强投研实力为产品发行、净值管理、品牌打造提供支撑。

（一）上海银行

一是优化理财产品体系与渠道服务。围绕客户理财需求，在原有固收类产品体系基础上，加快完善以固收+、混合、权益类为突破的产品体系，提高分层分类的理财产品供应能力，满足不

同层级客户的差异化需求。提升渠道服务能力，推进以零售渠道为主的多元化的销售渠道体系建设。二是构建以大类资产配置为核心的投研体系。以提升大类资产配置能力为核心，搭建大类资产配置研究框架，建立健全多层次的投研联动机制。在大类资产配置的引领下，逐步扩展细分资产、策略研究范围，涵盖宏观利率、信用、FOF/MOM等细分投资研究，增强多元化综合投资能力。三是健全自主风险管理体系。建立涵盖投前、投中和投后的内控机制，构筑三道防线，实现全流程、全风险管理。以量化模型为支撑，持续优化内部信用评级模型，提高信用风险量化分析能力和风险识别能力。进一步健全市场风险和流动性风险管理体系，实现全流程的限额监测和实时控制。持续完善产品创设、投资交易、中后台运营等方面的作业流程和规范要求。

（二）上海农商银行

上海农商银行明确“打造专业品牌，推动创新发展”的战略举措，一是主动适应监管导向，加快资产端转型，优化大类资产配置结构，构建非标准化与标准化资产相适应、境内外人民币投资市场相结合的“固收+”投资理念。拓展直接融资市场、权益及衍生品市场、海外投资市场、国有企业混合所有制改革领域、科创板等高附加值资产投资。二是加快理财产品净值化转型，按照“固定收益为主、权益和其他创新产品为辅”的原则，构建多层次理财产品体系，打造特色产品和主题产品。全面改造产品结构，配套调整投资运作、资产配置等全产品生命周期的模式，满足投资者日益多元化的投资需求。三是建立健全覆盖宏观、策略、行业、企业的投研体系，在保持稳健投资的同时，进一步提高资

产配置能力和非固收领域的投资能力。四是积极筹建理财子公司，实现资管业务和母行风险的隔离，并加速理财业务由专营部室向公司机构化转型，打造“沪农商资管”品牌。

（三）工商银行上海市分行

工商银行上海市分行将重点加强自身投研能力建设，加强向理财子公司推荐各类优质标准化和非标准化资产的力度，尝试打造长三角区域理财业务牵头人的新角色。一是加速推动业务发展与转型。通过结合产品资金流向及市场变化确认阶段性营销侧重及重点产品名录、开展新市场特征下的客户拓展、牵头举办客户沙龙及新规产品推介会、向总行（理财子公司）争取优质产品投放规模等方式，持续优化产品经营结构，加速推动业务发展与转型。二是深化资管创新打造区域特色。打通业务资金端与项目端，打造上海分行核心私募理财及股权业务品牌。拟利用区位优势以及自贸区扩区带来的发展契机，加强与工银理财及合资子公司合作，有效整合集团内资源，先行先试发行自贸区理财，做精做专丰富产品条线，服务支持“境内外汇业务首选银行”战略。行内线上赋能、立足网点优势，采用“线下+线上”双轮驱动，增设场景化营销以提升自助渠道销售规模。三是与实体经济融合互通，支持重点行业发展。深入关注服务实体经济和产业升级的需求，重点营销符合国计民生的行业如先进制造、集成电路、大数据、生物医药、资源环境、养老服务等行业，在服务实体经济的同时拓展项目来源。

（四）农业银行上海市分行

农业银行上海市分行将紧跟监管要求和农业银行总行工作

部署，以服务实体经济、服务民生为出发点，稳妥推进存量业务转型，推动理财业务发展迈向新征程。一是有序推进理财产品净值化转型，确保理财业务规模保持稳定。紧跟农总行/农银理财老产品压价安排及新产品研发步伐，强化业务培训，加强投资者教育，做好客户沟通协调工作，针对不同投资和风险偏好客群制定差异化引导策略，积极引导客户将预期收益型产品资金平稳转移至新规净值型产品。二是加大理财投资资产业务推进力度，做好资产项目储备。充分依托非标业务用途灵活的优势，重点关注长三角一体化发展、五大新城开发等发展战略带来的机遇，深入挖掘“新技术、新经济、新业态、新模式”领域融资需求；推进非标业务在产业基金、股债结合、收益权、降杠杆、用途灵活等功能性优势方面的模式创新。

（五）中国银行上海市分行

中国银行上海市分行将持续推动理财产品净值化转型工作，同步深耕投资者教育工作，引导销售条线和目标客户理性客观正确看待净值产品，加强以资产配置方法推动转型工作。对私方面，中国银行总行已引入多家理财子公司，为客户精选优质理财产品。后续，将会持续引入更多优秀的理财子公司，代销特色化、差异化产品，从而不断提高理财业务市场竞争力。对公方面，将在合作机构、渠道拓展及产品供应上，不断拓宽合作面，更好的为客户提供专业化、个性化的投资服务。依托科技引领，创新服务模式，加深及优化客户体验，扩大客户合作维度。同时坚守合规底线，确保投资者权益和业务健康可持续发展。

（六）建设银行上海市分行

将坚持服务实体经济、造福百姓美好生活、防范化解风险的价值本源，服务客户投资理财到位，为客户、社会创造价值。一是把握发展趋势。不断加强对全球领先资管机构、国内同业最新动向的研究，结合自身实际情况，判断发展趋势。积极尝试在被动型产品领域进行指数开发与指数型产品配置；尝试引入责任投资理念（ESG），在投资策略中纳入环境、社会和公司治理因素，深入推进绿色金融实践。二是回归资管本源。紧跟资产标准化、产品净值化的方向，不断加强投资研究、风险管控、投资运营等核心能力的建设，致力回归“受人之托、代人理财”的本源，坚持“金融普惠”的社会化定位，满足广大人民群众财富保值增值需求。三是强化中台数字力建设。运用人工智能和数据挖掘算法，精准洞察客户的投资理财需求；通过对需求的数字化分析，统筹匹配产品结构，精细化设计产品；创建生态场景，前瞻性洞悉、挖掘和创造需求，在数字化经营模式下灵活配置、主动提供、及时交付，实现需求和供给同频共振。不断推进业务中台能力建设，全力提升理财业务数字化经营水平。

（七）交通银行上海市分行

交通银行上海市分行将进一步协助总行及交银理财，积极把握上海国际金融中心建设、长三角一体化发展、金融业对外开放等政策红利，推动资管业务在上海地区的高质量发展。一是在产品发展方面，协助理财子公司深耕上海市场，研究推进针对上海地区的特色及主题产品。如，对接自贸区建设、上海金融要素市场建设等主题特色理财产品，特别在当前推进浦东新区更深层次改革、更高水平开放的机遇下，加快推进自贸区理财业务。同时，

继续做好净值型理财产品宣传和投资者教育，深入分析挖掘净值型产品面向的客户群体，做好客户筛选、培育和服务工作。二是在资产发展方面，结合上海国际金融中心建设、长三角一体化发展等，研究以资管产品对接上海区域的一些重大项目、重点企业、公共服务领域及一些创新行业的融资需求，如推进理财资金对接上海市科创基金、城市更新基金、产业发展基金以及上海自贸区建设乃至长三角区域重大项目的投放模式，并通过总分联动、分分联动的方式共同做好上海地区客户的维护及投后管理，切实服务区域经济发展。三是不断探索资管业务新模式。借助交行拥有较为全面的资管业务牌照的优势，研究探索与集团内各家资管业务子公司开展创新业务与产品，更好地推进资管业务与区域经营的融合，做大资管业务价值贡献。

（八）招商银行上海分行

招商银行上海分行将持续做好产品组织和销售工作。一是持续做好客户投资理念培育与引导。随着资管新规的持续推进，客户对于理财产品的净值化、打破刚性兑付认识有所深化和加强。银行理财会根据市场变动直接展示在净值上，底层债券、权益类资产的波动都会直观体现，更需要结合市场和产品本身的属性做好投资者教育。二是为客户提供优质的理财产品。随着资管新规的持续推进和理财子的市场化运作，市场上的理财产品不管是在产品种类/形态都较以前有了很大的变化，2022将进一步博采众长，为客户提供和寻找优质的理财产品品种，满足客户日渐增长的财富配置的需求。

（九）兴业银行上海分行

兴业银行上海分行将在理财产品销售和属地融资主体资产推介职能上积极探索，力求突破。一是理财销售方面，将在夯实现有理财客户的基础上，借助银行理财代销全面推进的东风，依托多年来积累的金融同业客户基础，积极引入理财代销机构，将兴银理财的产品带给更多未在兴业银行开户的客户，满足更多客户的投资需求。二是资产推介方面，将继续顺应监管导向，结合市场情况，加大属地客户债券、ABS、同业存单等标准化资产拓展；同时，把握资本市场长期发展机遇，积极参与资本市场投融资，引导理财投资者进行长期投资，满足客户融资需求，服务实体经济。