

# 目 录

---

第一部分 理财行业发展环境	1
专栏 1 以人民为中心，满足人民群众多层次多样化财富管理需求	2
专栏 2 持续健全内控合规管理机制	6
第二部分 银行理财产品	10
一、理财市场整体规模	10
二、理财产品类型结构	11
三、理财市场服务实体经济	15
专栏 3 理财支持实体经济成效显著	16
专栏 4 理财公司积极布局产品体系建设，丰富创新产品线	18
第三部分 银行理财投资者	21
一、理财投资者数量结构	21
二、理财投资收益情况	23
专栏 5 让惠于民，增加居民财产性收入	23
三、理财公司产品代销情况	25
专栏 6 理财公司深挖销售渠道	26
第四部分 市场机构与服务	28
一、理财公司设立情况	28
专栏 7 持续加大金融科技发展与创新	29
二、理财集中登记服务	31
三、理财信息披露服务	32
专栏 8 强化持续性信息披露及投资者陪伴	35
四、理财产品中央数据交换平台	37
专栏 9 关于中央数据交换平台的监管政策	38
专栏 10 中央数据交换平台助力理财行业高质量发展	40
声 明	62

## 第一部分 理财行业发展环境

2023年5月，国家金融监督管理总局（以下简称金融监管总局）正式揭牌，标志着我国新一轮金融监管机构改革迈出重要一步。理财行业积极践行金融工作政治性和人民性，在助力建设21世纪金融强国的道路上贡献资管力量。截至2023年末，银行理财市场存续规模26.80万亿元，全年累计新发理财产品3.11万只，募集资金57.08万亿元，理财产品投资者数量增至1.14亿个，为投资者创造收益6981亿元。

2023年以来，我国经济保持恢复向好态势，增长动能不断增强，转型升级持续推进，同时也面临世界经济复苏不均衡，国内经济稳定回升基础不稳固等挑战。一方面，货币政策精准施策，持续深化利率市场化改革，进一步推动金融机构降低实际贷款利率，引导实体经济融资成本稳中有降，促进经济金融良性循环，保持物价水平合理稳定。另一方面，深化汇率市场化改革，下调外汇存款准备金率，发挥外汇自律机制作用，强化预期引导，调节外汇市场供求，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。

10月召开的中央金融工作会议是我

国处于全面建设社会主义现代化国家开局起步时期召开的一次重要会议，在我国金融发展史上具有里程碑意义。会议全面总结了党的十八大以来金融工作，系统阐述了中国特色金融发展之路的实践成果和理论成果，科学分析了金融高质量发展面临的形势和任务，首次提出“金融强国”建设目标，对全面加强金融监管、完善金融体制、优化金融服务、防范化解金融风险、推动金融高质量发展等作出全面部署，为新时代新征程推动金融高质量发展提供了根本遵循和行动指南。12月召开的中央经济工作会议全面总结了2023年经济工作，系统阐述了新时代做好经济工作的规

律性认识，深刻分析了当前国内外经济形势，明确提出了2024年经济工作的总体要求、政策取向和重点任务，为做好2024年经济工作指明了方向。

6月，金融监管总局党委书记、局长李云泽赴上海调研时指出，银行保险资管机构要按照坚守定位、回归本源、市场导向、差异发展的原则，大力培育和提升行业核心竞争力；持续提高治理水平，强化专业能力建设，加强投资者适当性管理，更好满足人民群众多层次多样化财富管理

需求。此外，金融监管总局积极落实中央金融工作会议精神，按照“融合、优化、转型、安全”的总体思路，全面强化机构监管、行为监管、功能监管、穿透式监管、持续监管，推动信托公司、理财公司、保险资管公司监管有机融合，与时俱进优化监管体系机制，夯实行业高质量发展根基，持续引导行业改革转型，做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”，加大风险监测化解力度，坚决筑牢银行保险资管领域安全防线。

### 专栏1 以人民为中心，满足人民群众多层次多样化财富管理需求

**农银理财**践行金融工作的政治性和人民性，积极服务实体经济，不断丰富产品供给，着力提升投研能力，持续为居民创造正向财产性收入，助力共同富裕。加强大势研判，锚定高质量发展，审慎研判宏观形势，因时调整大类资产配置策略，稳中求进开展投资管理。助力绿色发展，践行可持续发展战略，坚持义利并举、投资向善的价值理念，将社会责任纳入投资决策，积极参与绿色债券投资，目前管理ESG主题理财产品50只，峰值规模达500亿元。服务乡村振兴，发挥农银特色，持

续做优乡村振兴惠农特色产品，不断丰富产品种类和期限布局，坚持普惠让利，峰值规模近1000亿元；加大乡村振兴领域投融资支持力度，促进理财资金“聚之于农，用之于农，馈之于农”。深化养老金融，打造“顺心”专属产品品牌，积极布局养老理财产品，持续丰富产品类型，创新投资策略，优化分红机制，不断强化产品的普惠性、稳健性、长期性，满足居民养老财富规划需求。坚持金融为民，主动适应净值化时代理财客户特点偏好，全新打造低波悦享系列产品，加大低波稳健产品供

应，为客户创造安心的持有体验。

中银理财坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以服务实体经济、助力中国式现代化建设、满足人民群众财富管理需求为价值取向，不断调整优化产品体系，统筹提升投资管理能力，加大重点领域研究和配置，以高质量党建引领高质量发展，推动实现理财业务转型升级。一是准确把握公司在推进中国式现代化中的职责和定位，结合理财行业特点，积极融入金融供给侧改革，找准支持经济转型发展的重点方向，不断加大高端装备制造、新能源等现代化产业体系相关行业投资力度，全面投身构建中国特色多层次资本市场，满足客户多元化融资需求，切实发挥理财投资支持实体经济高质量发展的作用。二是聚焦“五篇大文章”，持续完善产品布局，提升服务实体经济的能力。推出“乡村振兴”指数理财产品、长三角科创债主题产品、“ESG 优享”绿色主题产品等多只重点主题产品。支持京津冀、长三角、粤港澳大湾区等国家重大区域战略，推出区域主题产品。持续面向军人、教师、医生等重点群体推出专属产品。支持养老第三支柱建设，首批推出 5 只个人养老金理财产品。积极发挥银行理财产品普惠优势，下沉理财销售渠道，推动供需匹配的理财产品走入寻常

百姓家，推出“普惠恒盈”“乡村振兴”等主题理财产品。三是面对美元持续加息、金融市场波动等困难挑战，公司始终坚持运用“六个必须坚持”的方法论，加强对金融市场风险趋势、市场流动性总体情况的分析研判，增强全面风险管控能力，关注信用风险、合规风险等交织引起的声誉风险，逐步建立起一整套应对化解风险的体制机制，确保产品净值、规模和市场份额稳定增长。四是深入践行金融工作政治性、人民性，坚持以客户为中心，切实加强消费者权益保护，不断完善相关体制机制建设，将消费者权益保护的理念与要求贯穿于全业务、全领域、全流程。公司勤勉尽责履行管理人职责，在做好投资管理、做优业绩回报的基础上，持续加强投资者教育与沟通，帮助投资者更好地理解市场、识别风险，做出明智的决策。五是不断加强基础能力建设，加快理财业务数字化转型。公司从战略上高度重视数字化转型，加强顶层设计和体制机制建设，持续加大资源投入，不断夯实运营管理和信息科技两大核心基础能力。坚持科技赋能、数字赋能，依托集团雄厚科技实力，加快打造新一代资管科技平台，深入推进数据治理与数据服务，更大程度发挥数字资产效能，科技基础能力不断夯实，数字化转型初见成效，对投研决策、风险管控等方

面的支持力度稳步提升。

**光大理财**在固定收益类资产投资及流动性管理上具有传统优势，通过长期以来对银行客户的有效把握，能够深度融合资产管理与财富管理，为投资者提供一体化产品解决方案，进而最终实现绝对收益目标。区别于公募基金偏重于工具型、策略类产品供应，光大理财将长期聚焦于绝对收益策略产品定位，通过更广泛的可投资范围、更多元的策略化配置、更深度的信用风险把控措施、更敏感的货币政策感知力，制定基于实现绝对收益为目的的产品解决方案，帮助投资者在配置产品的过程中更加简单高效。为进一步提升理财业务的政治性、人民性，光大理财将持续坚持以人民为中心的发展理念，基于绝对收益策略定位，不断提升投资者理财体验，为社会大众的理财配置需求提供差异化产品和优质化服务，充分发挥金融跨周期资源配置功能，推动实现金融高质量发展。

**青银理财**在投研能力方面，发挥自身特长与优势，构建了完善的系统化投研体系。以固定收益市场为重点，兼顾大类资产配置与跨境投资等，强化固定收益增厚，

善于抓取波段机会，交易纪律严格明确。同时，不断拓宽投资能力的边界，积极布局权益类资产投资领域，避免理财净值化时代某特定类别资产回报大幅波动对产品净值带来的影响。在客群需求挖掘方面，青银理财构建了完整、创新性强的产品体系，定位人民群众投资需求，依托强大的投研能力，打造“普惠+特色”的理财子公司品牌。尤其是社会责任产品的系列化输出，持续强化青银理财产品体系的普惠性和社会责任特征。青银理财成立以来，始终紧跟国家政策导向，关注民生热点，具有高度的社会责任感，积极探索从资产管理专业机构的视角为人民大众的财富保值增值提供解决方案。2021年以来，青银理财积极布局“碳中和”，让更多投资者把握“绿色机遇”；积极参与蓝色金融发展，为助力青岛市“海洋攻势”和全球海洋中心城市建设添砖加瓦，成功发行碳中和、ESG、慈善专属、蓝色金融等特色主题产品。青银理财秉承以投资驱动产品设计、从而带动客群的业务发展战略，将资管机构专业能力的驱动力融入到产品设计和客群维护的方方面面，用实际行动践行理财业务的政治性、人民性。

（资料来源：农银理财、中银理财、光大理财、青银理财）

1月，原银保监会、中国人民银行联合印发的《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》正式施行，规范现金管理类理财产品业务运作，防止不规范产品无序增长和风险累积，稳定市场预期，推动业务规范可持续发展。《通知》制定主要遵循了以下原则：一是充分借鉴国内外同类资管产品的监管制度，确保与货币市场基金等同类产品监管标准保持一致，促进公平竞争，防范监管套利。二是细化现金管理类理财产品管理要求，防范单体机构和系统性风险。《通知》明确现金管理类理财产品监管标准，强化业务规范管理，增强银行及理财公司经营合规性和稳健性，推动银行存量业务有序整改和理财公司“洁净起步”，避免业务无序发展，防范潜在系统性风险。

10月，国务院出台的《关于推进普惠金融高质量发展的实施意见》明确提出要构建类别齐全、策略丰富、层次清晰的理财产品和服务体系，自上而下推动普惠金融发展。理财行业要探索构建普惠理财产

品服务体系，推动普惠理财与勤俭节约、积少成多的中华优秀传统文化相结合，引导广大人民群众树立健康的理财理念，促进普惠理财走入寻常百姓家，实现居民财富保值增值、增加财产性收入。理财公司应当不断提高政治站位，将开展普惠金融业务作为理财行业服务实体、服务人民、践行社会责任的重要手段。

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》。理财产品过往业绩是投资者作出理财产品投资决策的重要参考，规范理财产品过往业绩展示行为将有助于充分反映理财产品的风险收益特征及理财产品管理人的投资管理能力，向投资者充分披露信息和揭示风险，保障投资者的知情权，因此，制定《行为准则》意义重大。《行为准则》包括目的依据、适用范围、展示定义、目标导向、管理责任、基本要求、展示要求、禁止行为、豁免情况、实施情况等部分，并设置了6个月过渡期。过渡期内，相关机构应逐条对照、积极整改。

## 专栏 2 持续健全内控合规管理机制

工银理财自成立以来，始终致力于加强专业能力建设，做人民满意的理财公司。一是投研能力持续精进。扎实做好大类资产配置和对宏观经济、政策、事件的研判，通过更深层次的投研联动，准确把握年初年末利率拐点以及美股、黄金、境外债等投资机会，推动产品业绩向稳向好。2023年，工银理财93%的存续产品业绩优于一年期大额存单；222只到期产品实现超额收益，平均收益率达3.99%。二是支持实体成果显著。印发《理财投向指导性意见》，制定多项实体经济方面量化考核指标，大力服务现代化产业体系建设，倾斜更多资源注入新能源、新材料、先进制造、电子信息等战略性新兴产业，推动债券可投库中相关主体突破1000家，年内投向现代化产业体系资金超2700亿元，6只绿色金融及ESG主题理财产品稳健运营，绿色债券投资余额较年初增长超60%。三是客户服务质效增强。坚持“以人民为中心”价值取向，深化营销体系改革，强化行司协同联动，在“财明白”投教品牌引领下，通过“百城千场万里行”，开展现场服务千余次，组织培训路演近400场，在线上搭

建“产品翻译官”“理念研学社”“市场直通车”等投资者陪伴内容体系，在线下走乡村、进高校、进社区，把金融理财知识送到客户身边。四是风控水平不断提升。牢固树立底线思维，保持稳健经营优势，完善健全“9+X”风险管理制度，全面推进“三道防线”协同发力，增强风险识别与控制的前瞻性、主动性及科学性，保持公司成立以来万亿债券资产零违约的良好记录，债券投资中AA+以上信用等级的占比超九成，资产质量保持稳定。五是数字化转型逐步深化。以“科技驱动、价值创造”为引领，加快推动前沿技术赋能投研、交易、营销、风控、运营等业务环节，挖掘数据价值、强化数据应用，建设“数智工银理财”迈上新台阶。六是公司治理基础夯实。严格落实内控管理办法，坚持审慎经营、防范风险和投资者优先理念，以健全的组织机制、制度流程及激励约束践行国有大行理财公司社会责任，为加快建设金融强国贡献理财力量。

建信理财自成立以来，以“理千万家财不辜负一人”为己任，积极探索内控合规建设道路，不断完善内控机制建设，围

绕“建立合理制约、相互监督、切实有效的内部控制治理结构和运行机制”的目标，持续推进内部控制各项工作，将强化内控合规管理全面融入业务流程，推动公司内控管理有效性不断提升。建立了董事会决策、高级管理层执行、监事会监督的分工合理、职责明确、有效制约、报告路径清晰的内部控制治理架构。构建了内部控制的“三道防线”，清晰界定业务部门、内控职能部门和内部审计部门在内控建设与执行的责任，不断完善内控工作流程及管理机制各项工作要求，为内部控制各项机制的有效运行筑牢基础。围绕《理财公司内部控制管理办法》，全面重检内部控制制度体系，新制定及修订制度30项，建立了包含70余项制度规范的系统化规范化的制度体系，并持续完善相关管理机制，涵盖理财产品设计管理、存续期管理、投资授权管理、投资账户管理和投资者权益保护等理财业务关键内部控制环节，确保各项规章制度和管理机制与监管要求、业务发展紧密衔接。建信理财持续加强各项业务环节管理的信息化、流程化、自动化，信息系统不断迭代优化，“大资管家”系统各模块运行稳定，风险合规关键管理板块重点开发，风险预警、交易监测功能持续优化，反馈机制持续完善，为内部控制

有效性提供技术保障和系统支持；加强网络安全和数据安全管理，采取身份鉴权、访问控制和数据备份等技术措施，防范信息科技风险，确保各项业务环节数据的保密性、完整性、真实性和抗抵赖性。建信理财坚持投资者利益优先，严格执行资金划转与账户隔离要求，加强资金全流程管理监测，保障投资者资金安全；加强产品存续期管理，持续跟踪每只理财产品风险监测指标变化情况，做好压力测试并及时采取有效措施，完善风险防控；建立投资者权益保护机制，严格实施事前协调、事中管控和事后监督，完善投诉处理机制，确保有效落实投资者权益保护。

信银理财自成立以来，积极探索内控合规建设道路，参照监管部门指导意见，结合资管行业特征及公司管理实际，在商业银行“三道防线”的基础上，创造性地提出“1+3四个层级”内控合规防控体系，即“1”为业务经营主体，“3”为管理的三道防线。第一层级由公司业务部门组成，承担管辖业务的风险合规直接责任，做好“执行者”。第二层级由业务保障支持部门组成，承担规范经营、揭示风险的管理责任，当好“吹哨人”。第三层级由风险板块部门组成，承担公司全面风险的牵头管理责任，聚焦问题快



速解决和风险防范化解，建好“门诊科、手术室”，果断“对症下药”。第四层级由监督执纪部门组成，承担全面监督管理责任，从源头提出标本兼治、重在预防的优化举措，“既治已病、还治未病”，成为“老中医”。同时，公司按照《理财公司内部控制管理办法》的管理要求，持续健全“1+3”内控合规体系，逐步构建“事前明责、事中尽责、事后追责”的问题归因考核机制，完整界定各类合规风险事项的经营责任、业务管理责任、风险管理责任、监督责任，有效提升第一层级主动识别、第二三层级预警拦截、第四层级智能排查的内控管理能力水平。

平安理财自成立以来就把公司治理、内部控制和风险管理视为公司持续稳健发展不可或缺的重要保障。通过持续完善公司治理、加强内部控制、夯实风险管理，切实降低内部风险，提高运营效率，增强抗风险能力，为公司理财业务的稳健发展奠定坚实基础。一是以深化党的领导为抓手，持续提升公司治理水平；二是全面落实监管要求，持续加强内部控制；三是不断夯实全面风险管理体系，持续提升风险管理系统化水平。平安理财已经建立有效的全面风险管理体系，并通过创建丰富的风险标签、及时接入穿透数据、持续治理

数据质量，充分结合人工智能和专家知识优势，持续完善业务流程管理、投资授权管理、投资准入管理、投资额度管理、风险指标管理、信用评级管理、交易对手管理、交易限额管理、异常交易监控、风险预警管理、关联交易管理、反洗钱管理等风险管理系统工具，实现对理财产品全生命周期中各类风险的精细化识别与准确计量，并在事前、事中和事后各个环节对各类风险形成有效控制，持续保障理财业务的稳健发展，维护理财产品投资者的合法权益。

渝农商理财第一时间深入领会《理财公司内部控制管理办法》出台的背景意义及“问题导向、行业对标、风险底线和保护投资者合法权益”的原则，从领导组织、机制完善、贯彻执行、评估监督四个方面全面落实《理财公司内部控制管理办法》要求。一是领导组织。公司成立专项工作小组，公司领导挂帅，全面统筹领导落实工作。合规部门牵头分析差距、梳理任务、明确分工、统筹推动，各部门对标对表、按序推进、保质保量完成任务。二是机制完善。《理财公司内部控制管理办法》发布以来，公司共制定或修订制度办法、操作规程89个，涉及投资交易、产品运作与销售、风险管理、运营管理、内部审计等各方面，涉及公司全部

16 个部门。在《理财公司内部控制管理办法》指引的框架下，公司内控机制进行了全面迭代升级。三是贯彻执行。围绕更新后的管理要求，公司在投资交易流程、合作机构管理、利益冲突防范及风险隔离等方面全面落地执行，同时，通过流程线上化系统、

评审系统、销售系统等建设升级，大力提升了内控管理数字化水平。四是评估监督。过程中，渝农商理财紧盯任务表进度条，做好过程管理，整体按地完成各项目标任务。落地后，积极开展执行情况评估评价，持续优化改进。

（资料来源：工银理财、建信理财、信银理财、平安理财、渝农商理财）

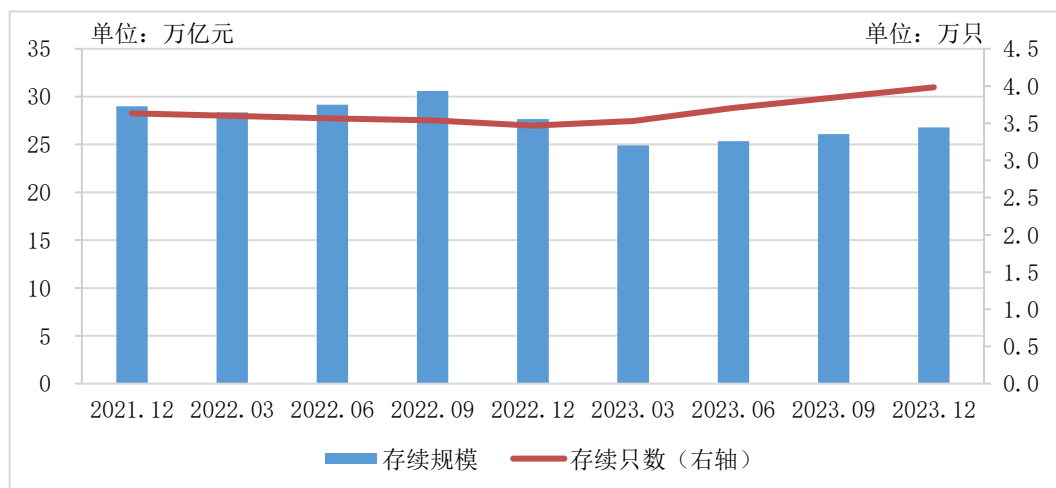
## 第二部分 银行理财产品

2023年，理财行业积极布局产品体系建设，丰富创新产品线，持续引导理财资金流向实体经济。截至2023年末，银行理财市场存续规模26.80万亿元，全年累计新发理财产品3.11万只，募集资金57.08万亿元，为实体经济高质量发展提供持续动力。

### 一、理财市场整体规模

2023年，全国共有228家银行机构和31家理财公司累计新发理财产品3.11万

只，累计募集资金<sup>1</sup>57.08万亿元。截至2023年末，全国共有258家银行机构和31家理财公司有存续的理财产品，共存续产品3.98万只，较年初增加14.86%；存续规模26.80万亿元。



资料来源：银行业理财登记托管中心

图 1：理财产品存续情况

<sup>1</sup> 含开放式理财产品在2023年开放周期内的累计申购金额。

分机构类型来看，截至 2023 年末，理财公司存续产品数量和金额均最多，存续产品只数 1.94 万只，存续规模 22.47 万亿元，较年初上升 1.01%，占全市场的比例达到 83.85%。

表 1：2023 年末各类机构理财产品存续情况

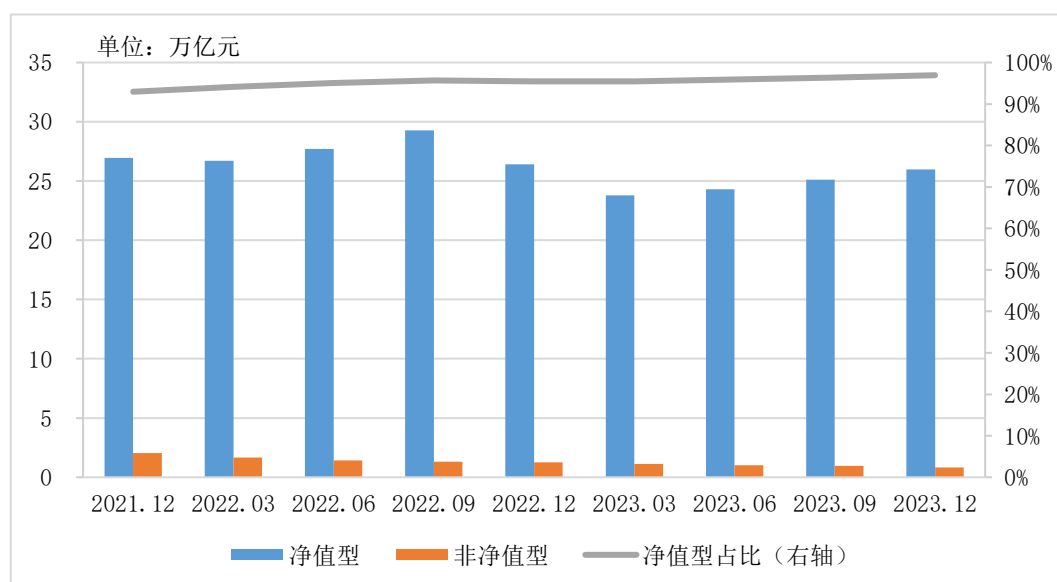
单位：家、只、亿元

机构类型	机构数量	存续产品只数	存续规模	存续规模同比
全市场总量	289	39829	267954	-3.10%
大型银行	6	750	6211	-32.80%
股份制银行	10	706	4533	-48.48%
城商行	103	9246	21836	-10.74%
农村金融机构	127	7791	9865	-9.33%
理财公司	31	19354	224670	1.01%
其他机构	12	1982	839	17.59%

资料来源：银行业理财登记托管中心

## 二、理财产品类型结构

截至 2023 年末，净值型理财产品存续规模 25.97 万亿元，占比为 96.93%，较年初增加 1.46 个百分点。



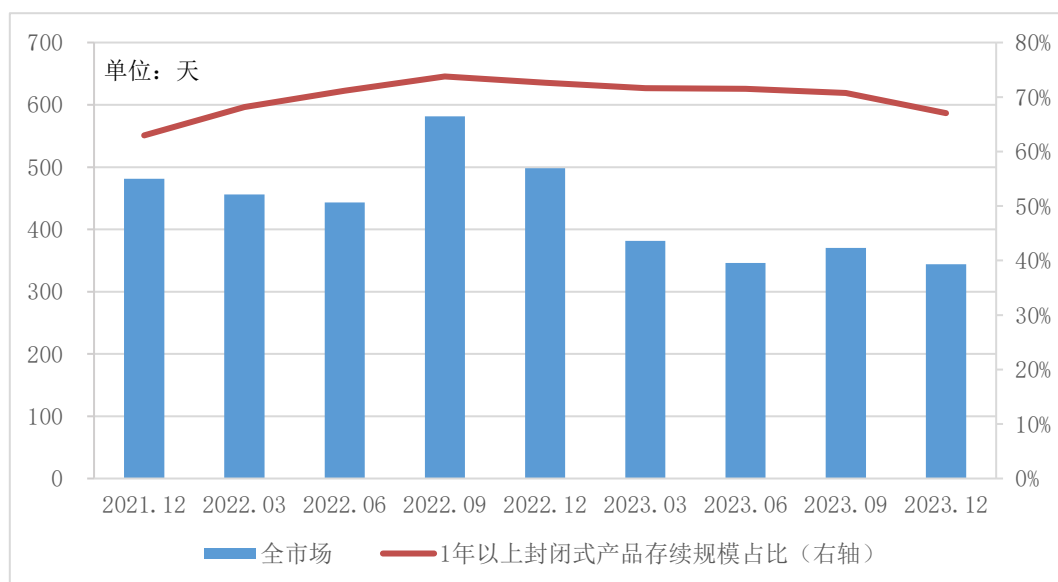
资料来源：银行业理财登记托管中心

图 2：净值型理财产品规模及占比变化情况

## 第二部分 银行理财产品

2023年，新发封闭式理财产品加权平均期限在288至381天之间，为市场提供了长期稳定的资金来源。截至2023年末，

1年以上的封闭式产品存续规模占全部封闭式产品的比例为67.02%，较年初减少5.58个百分点。



资料来源：银行业理财登记托管中心

图3：全市场新发封闭式产品期限情况

截至2023年末，公募理财产品存续规模25.44万亿元，占全部理财产品存续规模的94.93%，占比较年初减少

0.48个百分点；私募理财产品存续规模1.36万亿元，占全部理财产品存续规模的5.07%。

表2：银行及理财公司理财产品存续情况（按募集方式）

产品类型	单位：万亿元		
	银行机构	理财公司	合计
公募	4.22 (97.46%)	21.22 (94.44%)	25.44 (94.93%)
私募	0.11 (2.54%)	1.25 (5.56%)	1.36 (5.07%)
合计	4.33	22.47	26.80

资料来源：银行业理财登记托管中心

截至 2023 年末,固定收益类产品存续规模为 25.82 万亿元,占全部理财产品存续规模的比例达 96.34%,较年初增加 1.84 个百分点;混合类产品存续规模为 0.86 万亿元,占比为 3.21%,较年初减少 1.89 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。

表 3: 银行及理财公司理财产品存续情况(按投资性质)

单位: 万亿元

产品投资性质	银行机构	理财公司	合计
固定收益类	3.95 (91.22%)	21.87 (97.33%)	25.82 (96.34%)
混合类	0.34 (7.85%)	0.52 (2.31%)	0.86 (3.21%)
权益类	0.04 (0.92%)	0.04 (0.18%)	0.08 (0.30%)
商品及金融衍生品类	0.00 (0.01%)	0.04 (0.18%)	0.04 (0.15%)
合计	4.33	22.47	26.80

资料来源: 银行业理财登记托管中心

截至 2023 年末,开放式理财产品存续规模为 21.18 万亿元,占全部理财产品存续规模的 79.03%,较年初减少 3.68 个百分点;封闭式理财产品存续规模为 5.62 万亿元,占全部理财产

品存续规模的 20.97%。其中,现金管理类理财产品存续规模为 8.54 万亿元,占全部开放式理财产品存续规模的比例为 40.32%,较年初上升 2.02 个百分点。

表 4：银行及理财公司理财产品存续情况（按运作模式）

单位：万亿元

产品运作模式	银行机构	理财公司	合计
封闭式产品	1.09 ( 25.17% )	4.53 ( 20.16% )	5.62 ( 20.97% )
开放式产品	3.24 ( 74.83% )	17.94 ( 79.84% )	21.18 ( 79.03% )
其中：现金管理类产品 <sup>2</sup>	0.51 ( 15.74% )	8.03 ( 44.76% )	8.54 ( 40.32% )
合计	4.33	22.47	26.80

资料来源：银行业理财登记托管中心

截至 2023 年末，风险等级为二级（中低）及以下的理财产品存续规模为 24.87 万亿元，占比 92.80%；风险等级为四级（中高）和五级（高）的理财产品存续规模为 0.19 万亿元，占比 0.71%。

表 5：银行及理财公司理财产品存续情况（按风险等级）

单位：万亿元

产品风险等级	银行机构	理财公司	合计
一级（低）	0.30 ( 6.93% )	8.66 ( 38.54% )	8.96 ( 33.43% )
二级（中低）	3.50 ( 80.83% )	12.41 ( 55.23% )	15.91 ( 59.37% )
三级（中）	0.41 ( 9.47% )	1.33 ( 5.92% )	1.74 ( 6.49% )
四级（中高）	0.03 ( 0.69% )	0.02 ( 0.09% )	0.05 ( 0.19% )
五级（高）	0.09 ( 2.08% )	0.05 ( 0.22% )	0.14 ( 0.52% )
合计	4.33	22.47	26.80

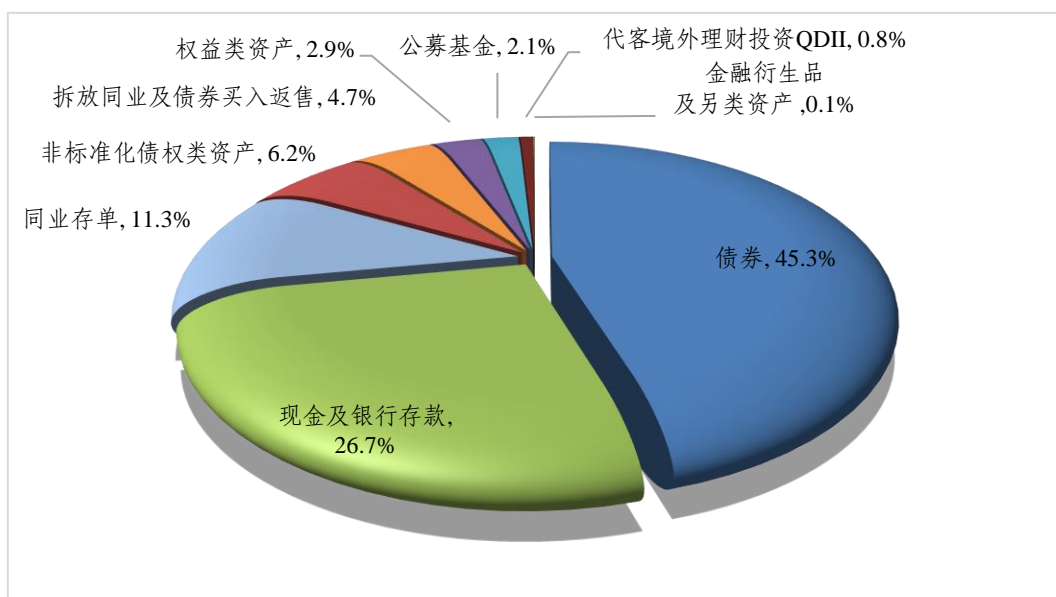
资料来源：银行业理财登记托管中心

2 此行占比展示现金管理类产品存续规模占全部开放式理财产品比例。

### 三、理财市场服务实体经济

截至 2023 年末,理财产品投资资产合计 29.06 万亿元,同比下降 3.00%;负债合计 2.23 万亿元,同比下降 1.76%。理财产

品杠杆率 108.31%,较年初增加 0.11 个百分点。理财产品资产配置以固收类为主,投向债券类、非标准化债权类<sup>3</sup>资产、权益类资产余额分别为 16.45 万亿元、1.79 万亿元、0.83 万亿元,分别占总投资资产的 56.61%、6.16%、2.86%。



资料来源：银行业理财登记托管中心

图 4：理财产品资产配置情况

从配置债券类别来看,截至 2023 年末,理财产品持有信用债<sup>4</sup>12.24 万亿元,占总投资资产的 42.12%,占比较年初减少 3.54 个百分点;持有利率债<sup>5</sup>0.93 万亿元,

占总投资资产的 3.20%。

理财市场积极响应国家政策号召,充分发挥资金优化配置功能,通过多种途径实现资金与实体经济融资需求对接。

<sup>3</sup> 债券类包含“债券”“同业存单”资产;根据《标准化债权类资产认定规则》,自 2021 年起,非标准化债权类资产统计口径相应调整。

<sup>4</sup> 信用债包含商业性金融债券、企业债券、公司债券、企业债务融资工具、资产支持证券、外国债券(不含 QDII 债券)。

<sup>5</sup> 利率债包含国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券和政策性金融债券。



截至 2023 年末，银行理财产品通过投资债券、非标准化债权、未上市股权等资产，支持实体经济资金规模约 19 万亿元。理财资金投向绿色债券规模超 2500 亿元，投向“一带一路”、区域发展、扶贫纾困等专项债券规模超 1100 亿元，为中小微企业发展提供资金支持超 3.8 万亿元。为助力我国碳达峰、碳中和目标实现，理财

市场 2023 年累计发行 ESG 主题理财产品 120 只，合计募集资金超 1100 亿元。截至 2023 年末，ESG 主题理财产品存续余额达 1480 亿元，同比增长 13.50%。理财行业不断推出特色产品，2023 年末存续“专精特新”、乡村振兴、大湾区等主题理财产品超 200 只，存续规模超 1200 亿元。

### 专栏 3 理财支持实体经济成效显著

中邮理财心怀国之大者，坚决贯彻落实党中央重大战略部署。实施“大客户+集中区域”战略，积极服务产业金融，投资实体经济规模超 2600 亿元，聚焦新能源、国防军工、信息技术等行业龙头企业；支持国家重点区域发展战略，在京津冀、长三角、大湾区等重点区域非金融信用债投放规模超 800 亿元；在服务雄安新区方面，中邮理财通过投债等直接融资手段积极支持雄安新区债券，同时依托资源优势，积极协调雄商发展公司与国内先进投资银行机构对接，深度参与区内公司上市前期研究工作。自 2021 年以来，中邮理财积极践行国家乡村振兴战略，推动普惠金融发展，围绕“普惠性、针对性、稳健性”三个原

则，创新推出了“惠农”主题理财产品，并实现常态化发行。截至 2023 年末，中邮理财累计发行 92 只“惠农”主题理财产品，期限覆盖 3 个月—3 年，为服务广大乡村客户的理财投资需求，探索助力乡村客户共同富裕的理财之路发挥积极作用。2023 年 9 月，中邮理财“践行普惠金融，以理财之力服务乡村振兴”案例入选“中国普惠金融典型案例(2023)”。2023 年 11 月，中邮理财惠农理财产品在第四届银行业理财金牛奖评选中荣获“银行理财产品金牛奖”。中邮理财始终把发展可持续金融和绿色金融作为服务国家战略和实现自身高质量发展的重要举措。中邮理财从组织管理、产品创新、协同支持、激励机制、双

碳咨询、信息披露等方面共同发力，交出了一份亮眼的“绿色答卷”。2023年中邮理财新发行邮银财富悦益·鸿锦封闭式2023年第13期(ESG优选)、邮银财富·鸿锦封闭式2023年第32期(ESG优选)2只ESG主题理财产品，同时大力推动理财资金绿色投资。中邮理财积极探索自身绿色低碳发展路径，完成2022年度公司主体运营层面的碳排放核算及核查，并通过购买CCER实现等量抵消，获得了北京绿色交易所颁发的碳中和证书，成为连续两年实现主体运营碳中和的理财公司，体现了中邮理财积极应对气候变化、实现绿色低碳发展的决心和担当。

**招银理财**成立以来，将自身经营发展与国家高质量发展内涵同频共振，持续引导理财资金流向实体经济，特别是支持符合经济转型升级的科技创新、绿色经济、“专精特新”、基建能源等优质企业融资。截至2023年末，招银理财产品投资资产总市值2.87万亿元，通过直接和间接投资形式支持实体经济的业务余额约占65%。一是支持科技自立自强。招银理财积极向医疗健康、高端制造、数字经济等行业具有硬科技属性的企业提供投融资支持；聚焦科创型企业缺乏多样化融资渠道的需求，招银理财长期深耕以股票质押融资、可转

债为代表的资本市场类融资业务。如紧随市场、行业变化，在可转债市场整体估值偏低的背景下，招银理财通过多元化的融资方案，顺利落地某聚酯龙头企业可转债优先级配资业务，为企业发展提供动力，也为转债市场提供了新的经营思路。二是践行ESG发展路径。在绿色债券的投资策略上，招银理财将绿色发展纳入综合评估，优先支持符合人民银行《绿色债券支持项目目录》的资产，审慎配置煤炭、钢铁、化工等高耗能、高污染行业。截至2023年末，公司全口径绿色金融业务余额344亿元，其中债券直投余额293亿元，项目类资产业务余额51亿元。同时，围绕绿色经济等领域推出4只ESG主题理财产品，截至2023年末，存续规模17.3亿元，不断加深资本市场服务实体经济的力度；开展“伴你成长”系列乡村振兴活动，通过捐资助学、捐赠体育器材、寻求产业合作等方式，积极践行乡村振兴。

**南银理财**坚持金融服务实体经济的宗旨，深入贯彻落实新发展理念，围绕国家和区域重大战略，积极发挥理财资金的配置优势，综合运用多种投资工具，为经济社会发展注入金融活水。第一，支持实体经济发展，加大债券投资力度。截至2023年11月末，南银理财直接投资各类

经济实体债券存量余额超 2400 亿元，自开业以来直接投资各类经济实体债券超 5000 亿元，多层次提升服务实体经济质效。作为扎根区域的金融机构，南银理财以服务地方为己任，积极响应江苏省内和省外发债企业的融资需求，投资江苏省内和省外的城投债余额合计超 2000 亿元，着力营造良好的区域融资氛围，引导区域融资成本下行，以实际行动践行服务区域经济的使命担当。此外，注重聚力服务国家基础设施建设，全力服务稳增长大局，积极投资国债、地方政府债、政金债、金融债等，累计投资共计超过 700 亿元。第二，聚焦支持重点领域，提

升服务实体质效。一是始终信奉“产业强国”，推动产业投资，落地包括产业债、资产支持证券、可转债、公募 REITs 等多类型资产，累计投资额超 400 亿元。二是围绕国家创新驱动发展战略，着力提升服务科创企业的能力水平。三是将 ESG 评价纳入投资决策体系，关注乡村振兴债、疫情防控债、绿色债券、高新科技企业债券等主题债券投资，累计投资过百笔。第三，积极践行社会责任，创新发行主题产品。南银理财成立以来，陆续创设发行了数字中国、绿色环保、社会责任等多款主题型产品，强化对实体经济相关领域的投资。

（资料来源：中邮理财、招银理财、南银理财）

在推进经济高质量发展进程中，理财公司找准功能定位，着力发挥优势专长，走好差异化发展路径，构建自身的

核心投研能力和投资策略，践行长期价值投资，满足市场多偏好、多层次资金需求。

### 专栏 4 理财公司积极布局产品体系建设，丰富创新产品线

交银理财充分践行金融工作政治性、人民性，强化渠道引领作用，从客户真实投

资需求出发，不断丰富和完善产品线。一是在交银集团的统一部署下，积极践行绿色

金融发展理念，通过发行 ESG 主题策略产品引导更多社会资金流向绿色、低碳领域，为企业绿色转型以及节能环保、清洁能源、清洁交通等绿色产业提供金融支持。在产品发行方面，2023 年新发 ESG 主题策略产品 4 只，规模合计 48 亿元，年末存量 ESG 主题策略产品总规模合计 63 亿元，较 6 月末增加 58 亿元，增幅 530%。二是以绝对收益为导向，积极开展创新性探索，通过资产创新助力理财产品实现净值化转型。2023 年，公司创设及发行总收益互换、可转债增厚、中资美元债、美元存款及挂钩多种基准的结构化产品等特定策略产品，全年发行产品规模 284 亿元。

浦银理财在“稳健”产品体系顶层设计方面，以客户需求多元化为驱动，充分发挥银行理财大类资产配置的比较优势，利用部分资产稳定运作的禀赋，进行策略化整合，形成体系内多个产品子系列，如“悦恒利”“悦享利”“悦丰利”“悦鑫利”，并根据其风险收益特征，赋予产品“销售标识”，方便销售渠道通过“销售标识”更为精准的锁定目标客群，实现投资者适当性的管理与客群的分层次经营；在细分产品设计上，考虑底层资产的特征进行策略与期限的双布局，如封闭式产品主打三个月及以上期限，发挥非标配置及

标准化资产持有到期资产成本法估值的优势，从产品运作技术面实现产品净值的稳定。更好地满足银行理财客户对于稳健类理财产品的购买需求。在理财产品的持有体验方面，浦银理财充分捕捉到短线产品客户对流动性的高要求，极致化客户持有体验，让稳健类产品实现功能维度的横向升级。在优化客户体验方面，通过在现金管理类产品上加载消费服务功能，实现该系列产品的客户功能优化；将投资与消费服务相结合，实现客户体验的提升；通过部分产品的特邀客户分层，实现对特殊客群、敏感客群、流失客群的维护。

汇华理财积极践行责任投资，助力绿色金融，并将 ESG 投资作为汇华理财公司发展的重要特色之一。作为资本市场的参与者，自公司成立以来，汇华理财扎实推进绿色金融产品创新的有关工作，同时充分吸收和借鉴了外方股东东方汇理资管在责任投资方面的丰富经验。产品布局方面，2021 年 7 月，汇华理财发行（中国绿色发展）汇裕系列产品，在债券投资部分主要投资绿色债券（包含非金融企业绿色债务融资工具），在权益投资方面精选环境保护相关题材个股。截至 2023 年末，该产品系列已累计发行 23 期。2023 年 9 月，汇华理财推出又一融合 ESG 理念的力作——汇和责任投资两年持有开

放式固定收益类理财产品。该产品运用的 ESG 责任投资策略将环境保护（Environment）、社会责任（Social）和公司治理（Governance）三大核心要素综合纳入投资全流程范围，并将 ESG 评级分析融入投资过程，专注优选有社会责任担当、可持续发展业务模式的优质企业。

**施罗德交银理财**坚持资产、产品、策略的差异化，充分发挥公司团队、股东方在全球及境内权益投资、多资产投资及投资解决方案等领域的丰富经验，根据国家战略和市场热点，开发多个特色化投资方向，如 ESG、中国动量指数、多资产策略、REITs、全球配置和 CTA 策略委托投资等。同时，公司积极推进 QD 理财产品发行，寻找另类资产投资机会，做好布局养老金理财业务的准备。其中重点包括：1. 固收增强与权益特色产品。公司已完成固收+指数策略、股债资产相对均衡配置的公募基金组合策略、低风险权益策略、绝对收益股票策略等产品的发行准备。2. 多资产指数理财产品。施罗德交银理财推出施罗德交银理财中国动量指数，这是公司结合施罗德全球视野下的多元资产投资洞察和交行深耕中国的市场沉淀积累，从而编制的首支中国多资

产配置的表征性动量指数，标志着施罗德交银理财在中国资产管理领域探索多元资产投资、为投资者提供兼具全球视野与中国特色的理财方案迈出的第一步。3. ESG 产品。施罗德交银理财一直以来致力于做一家践行社会责任的公司，树立可持续投资的品牌形象，借助股东方施罗德的成功经验，助力公司打造市场领先的 ESG 投资策略，落地稳健、可持续投资的产品。

**高盛工银理财**积极响应监管部门提出的“要探索建立具有中国特色的估值体系，更好地发挥资本市场的资源配置功能，提升估值定价的科学性和有效性”的精神，借鉴高盛资产管理境外投资研究及风险管理的经验，持续丰富产品线布局。在权益量化产品上，持续迭代升级 MSCI 中国 A 股在岸 1 号指增策略策略因子，并深入研究中特估概念的资产特征，据此研发以红利因子为导向的投资策略。从成分股来看，有超过 20%的成分股被纳入中特估概念指数，体现了红利低波策略与中特估主线的良好协同性，以期与中国特色的估值体系重塑形成共振，并持续深挖适配于中国资本市场发展的各维度的量化权益投资策略以运用于公司各类型适用产品或服务中。

（资料来源：交银理财、浦银理财、汇华理财、施罗德交银理财、高盛工银理财）

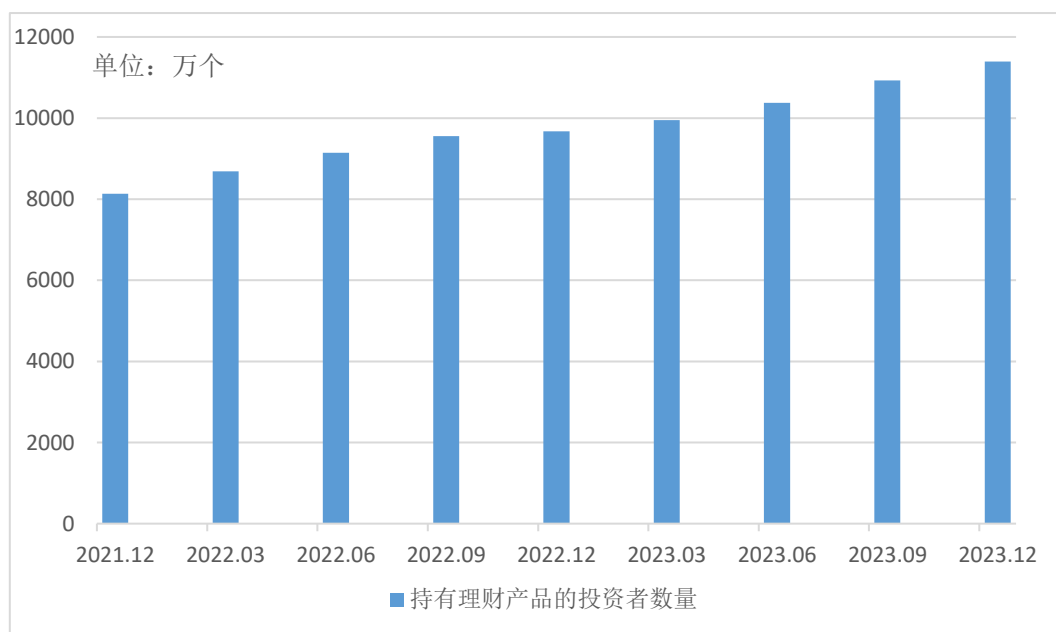
## 第三部分 银行理财投资者

2023年，理财产品投资者数量持续增长。截至2023年末，持有理财产品的投资者数量达1.14亿个，全年累计为投资者创造收益6981亿元。

### 一、理财投资者数量结构

2023年，理财投资者数量维持增长态

势。截至2023年末，持有理财产品的投资者数量<sup>6</sup>达1.14亿个，同比增长17.84%。其中，个人投资者数量新增1686.29万个，机构投资者数量新增38.65万个。



资料来源：银行业理财登记托管中心

图5：持有理财产品的投资者数量变化趋势

<sup>6</sup> 投资者数量仅统计2018年10月1日之后发行的理财产品，下同。

### 第三部分 银行理财投资者

从结构上看，截至 2023 年末，理财市场仍以个人投资者为主，数量为 1.13 亿个，占比 98.82%；机构投资者数量占比略有提升，数量为 134.60 万个，占比 1.18%。

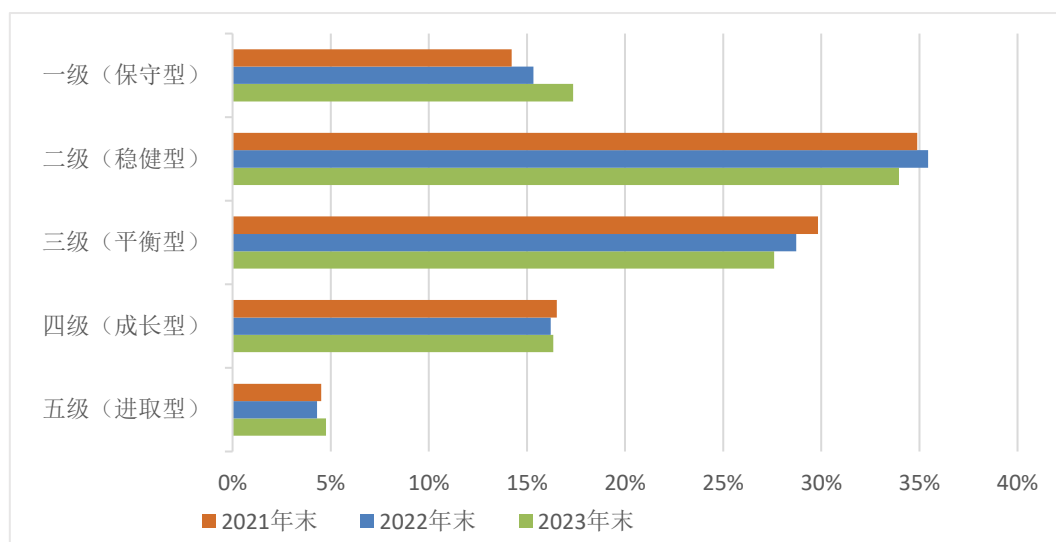
表 6：各类理财投资者数量及占比情况

投资者类型	2021 年末	2022 年末	2023 年末
全部投资者	8129.90 (100%)	9671.27 (100%)	11396.21 (100%)
个人投资者	8067.23 (99.23%)	9575.32 (99.01%)	11261.61 (98.82%)
机构投资者	62.67 (0.77%)	95.95 (0.99%)	134.60 (1.18%)

单位：万个

资料来源：银行业理财登记托管中心

截至 2023 年末，持有理财产品个人投资者中数量最多的仍是风险偏好为二级（稳健型）的投资者，占比 33.95%。风险偏好为一级（保守型）、四级（成长型）和五级（进取型）的个人投资者数量占比较年初均有所增加，分别增加 2.02、0.14 和 0.46 个百分点。



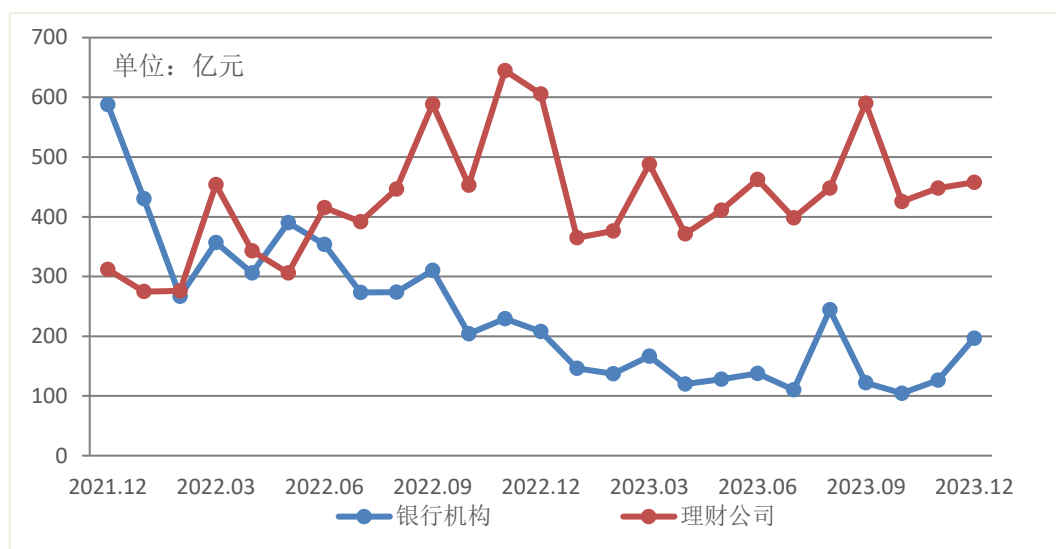
资料来源：银行业理财登记托管中心

图 6：理财产品各类风险偏好投资者数量分布

## 二、理财投资收益情况

2023 年，理财产品整体收益稳健，累计为投资者创造收益 6981 亿元。其

中，银行机构累计为投资者创造收益 1739 亿元；理财公司累计为投资者创造收益 5242 亿元，同比增长 0.85%。2023 年各月度，理财产品平均收益率<sup>7</sup>为 2.94%。



资料来源：银行业理财登记托管中心

图 7：理财产品各月为投资者创造收益情况

### 专栏 5 让惠于民，增加居民财产性收入

民生理财在 2022 年成立之初就确立了公司建设发展要坚持金融工作的政治性和人民性的总基调。作为一家资管机构，民生理财各项工作自觉融入中国经济和金融发展大局，紧跟国家战略、服务实体经济，把普惠金融作为核心任务，助力共同

富裕，防范系统性金融风险。民生理财在第一个完整的经营年度 2023 年，深入践行了普惠金融理念。产品方面，发行了 30 只区域款产品支持区域经济发展，加强资产负债联动，发行 1 只老年客群专属产品，减费让利，给高龄客群带来实惠，发行 6

<sup>7</sup> 平均收益率为统计期内每个月收益率的算术平均值。



只小微专属产品，支持小微企业主和实体经济。渠道建设方面，民生理财不断推进全国性+地方性代销网络建设，大型国有行布局基本完成，重点股份行拓展成效显著，积极拓展城农商行渠道，旨在帮助更多渠道和客户触及可靠的理财产品。资产投放方面，债券投资约 3800 亿元，项目投资约 440 亿元，充分发挥银行理财在资本市场和财富管理之间的纽带作用。民生理财坚持“长期稳健、绝对收益”的投资理念，致力于打造覆盖全天候、全品类的“民生竹”产品品牌，现有产品系列包括“天天增利、富、贵、鑫、荣、华、金、银、玉、秀、翠”等产品线，有效满足客户多样性需求，构建便捷、友好、高效的全旅程客户服务体系，持续为客户提供优质理财产品与高效资产管理服务。此外，民生理财紧跟国家重点区域发展战略，将长三角、粤港澳大湾区、京津冀、成渝四大区域作为未来几年理财业务发展的重要区域，针对各区域特色与发展策略，推出“华竹优选”区域主题系列产品，促进所属区域资产负债联动高效协同发展，让客户搭乘区域发展快轨，共享经济发展动能。截至 2023 年末，民生理财共发行了 8 只“华竹优选”主题产品，涵盖长三角、粤港澳大湾区、京津冀、成渝四大区域，产品存续

规模超过 218 亿元。未来，民生理财将一如既往地紧跟行业发展趋势，坚持“以客户为中心”，做好普惠金融服务，提升民生理财产品和服务竞争力。

**北银理财**积极贯彻落实党的二十大、中央经济工作会议、中央金融工作会议精神，在母行领导与支持下，服务国家战略，坚持金融为民，践行社会责任。一是深耕普惠金融，增强服务质效。时刻从理财产品的普惠性出发，定位于大众理财，将起购金额降至 1 元，并积极参与母行等代销渠道的费率优惠活动，特定时段降低费率、惠及百姓。二是创新养老服务，打造特色品牌。立足全生命周期的财富管理理念，把握养老理财业务发展机遇，持续推动养老理财产品探究，深度布局养老生态圈，致力于为目标客户提供多层次养老服务，助力第三支柱养老金融服务供给水平的提升，为财富管理行业蓬勃发展作出贡献。三是丰富产品体系，聚焦陪伴服务。一方面，推动“京华四季”产品体系向“八大系列”延展，创新发行天天金、境内美元理财、QDII 美元理财、固收封闭式、私募股权、绿色发展、红利主题、黄金挂钩策略等特色产品，进一步满足客户多元化财富管理需求；另一方面，通过重塑产品标签、丰富产品功能、优化手机银行展示等

举措，不断增强客户投资信心，提升客户财富管理体验。未来，将持续围绕居民对美好生活的向往，进一步发挥好连接居民财富管理与资产配置管理的桥梁作用，勇

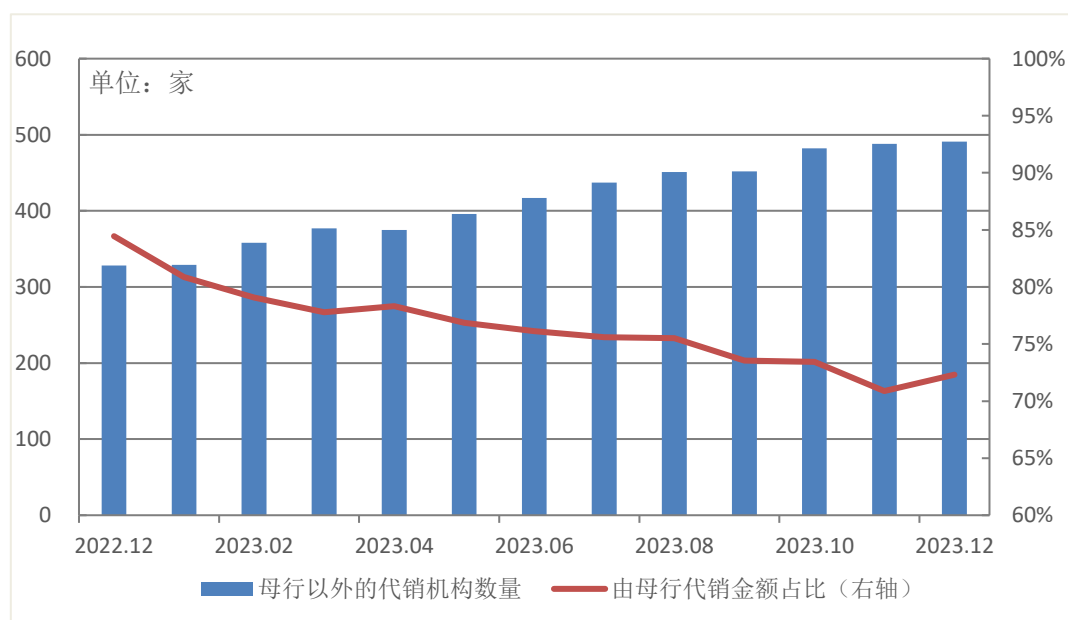
担社会责任，提升服务质效，以陪伴式服务提升客户财富体验，以专业力量服务国家战略，为“培育一流投资银行和投资机构”夯实基础。

（资料来源：民生理财、北银理财）

### 三、理财公司产品代销情况

2023年，理财公司不断拓展母行以外的代销渠道，母行代销金额占比持续下降。已开业的31家理财公司中，3家理财公司的理财产品仅由母行代销，28家理财公司

的理财产品除母行代销外，还打通了其他银行的代销渠道。此外，17家理财公司开展了直销业务，全年累计直销金额0.26万亿元。理财公司合作代销机构数量持续增长，截至2023年末，全市场有491家机构代销了理财公司发行的理财产品，较年初增加163家。



资料来源：银行业理财登记托管中心

图8：理财公司理财产品代销机构数量和母行代销金额占比情况

## 专栏 6 理财公司深挖销售渠道

广银理财致力于建立多元化的理财产品销售体系,触及更广泛的金融消费者,提供优质的理财产品和财富管理服务。在直销业务方面,广银理财建立了线下直销柜台,主要面向机构客户,提供便捷服务。在代销业务方面,广银理财积极拓展母行外代销渠道,截至 2023 年末,除广发银行外,已与 15 家银行建立代销合作关系,初步建立了以国股大行为核心,城农商银行为重点,互联网银行为补充的多元化代销体系。利用国股大行在线下营业网点布局的优势,借助重点城农商行对三四线城市及乡村地区的覆盖,结合互联网银行线上的引流,多渠道扩大销售覆盖面,提供理财产品及服务。广银理财充分挖掘客户需求,提供理财增值服务,提升客户体验。2023 年以来,广银理财针对部分产品推出 T+0.5 到账服务,提升客户资金到账效率;推出“智能宝”服务,帮助客户管理流动性资金;与广发银行信用卡中心深度合作,上线“理财还信用卡”“理财还房贷”等功能,增加产品场景化服务,与银行其他业务发挥协同效应。广银理财将继续践行“专业创造价值”的经营管理理念,致力

于为投资者提供覆盖全生命周期的理财投资解决方案,在守护投资收益的道路上勇毅前行。

苏银理财自 2020 年成立以来,始终坚持“以客户为中心”,以绝对收益投资理念聚焦于负债端的精细化管理,坚持做好客户陪伴及投资者教育工作。一是着力打造贯穿“投前、投中、投后”的客户全流程陪伴服务体系。通过投前线上和线下路演、市场分析讲解等方式实现渠道和客户全面准确的信息获取,在投中以提供直观易懂的产品讲解建立及时多样的联络沟通机制,在投后则通过提供全方位的产品运作回顾、日常市场解读陪伴、新投资机会传导等方式不断丰富对客户全流程服务。二是强化品牌宣传与投资者教育,公司品牌影响力进一步提升。2023 年持续加强投资者教育工作、丰富投教形式,在公司自有媒体常态化推出《“源”来如此》《消保云课堂》等投教栏目;依托“518 苏银理财节”,邀请行业专家、资深投资经理,联合网易新闻等渠道,通过直播投教活动普及净值型理财产品知识;编制《苏银理财攻略》投教手册,图文详实、浅显易懂,

目前已印发万余册，广受客户好评。三是积极接入中央数据交换平台，便于拓展代销业务和统一行业标准。近期，苏银理财新准入的代销合作机构已全部采用银行业理财登记托管中心中央数据交换平台进行交互，后续将对存量代销合作机构逐一完成切换对接工作，此举将进一步推动公司数据合规管理，有效助推公司高质量发展。

**宁银理财**积极拥抱市场变化，通过打造多元化销售渠道和开展线上线下陪伴服务的方式，构建理财销售的新生态。渠道建设方面，宁银理财驰而不息，持续推进各大渠道的布局。一是母行渠道与各条线部门充分联动，与客户需求同频共振，结合客群风险偏好推荐一篮子产品，并提供覆盖产品全生命周期的服务支持，在震荡的市场环境中为投资者资产配置提供有力

抓手；二是行外渠道加速引入代销合作伙伴，目前国股行合作数量位居城商系理财公司前列，代销规模近两年年均复合增长率约 120%，有效扩充了公司的销售区域半径；三是直销渠道奋楫笃行，一步一个脚印实现从 0 到 1 的蓬勃发展，先后完成直销柜台和直销 APP 上线。营销支持方面，宁银理财想客户之所想，急渠道之所急，通过科技赋能和走访交流提升服务效率。

一方面创新性地引入数智化营销服务平台，利用一键打包产品营销材料的功能吸引超 3000 位营销人员注册，覆盖行内外 20 个渠道，浏览近 2 万次；另一方面坚持线下“走出去”和“迎进门”相结合，全年走访行内外总分机构及客户约 800 场次，帮助一线熟悉产品，同时邀请各渠道营销人员走进宁银理财，加深对公司的了解。

（资料来源：广银理财、苏银理财、宁银理财）

## 第四部分 市场机构与服务

2023年，监管部门积极贯彻党中央、国务院决策部署，推动理财行业高质量发展，强化风险隔离，培育和壮大机构投资者队伍，有效提升行业核心竞争力，强化机构专业化建设，促进行业高水平对外开放。

### 一、理财公司设立情况

2023年末，浙银理财获批筹建，是自

2018年12月以来设立的第32家理财公司。理财业务公司制改革取得积极进展，机构队伍的专业化、特色化水平得到进一步提升。

表 7：理财公司设立情况

序号	名称	开业时间	初始注册资本（亿元）	注册地
1	建信理财	2019年5月	150	深圳
2	工银理财	2019年5月	160	北京
3	交银理财	2019年6月	80	上海
4	中银理财	2019年7月	100	北京
5	农银理财	2019年7月	120	北京
6	光大理财	2019年9月	50	青岛
7	招银理财	2019年11月	50	深圳
8	中邮理财	2019年12月	80	北京
9	兴银理财	2019年12月	50	福州
10	杭银理财	2019年12月	10	杭州
11	宁银理财	2019年12月	15	宁波
12	徽银理财	2020年4月	20	合肥

序号	名称	开业时间	初始注册资本（亿元）	注册地
13	渝农商理财	2020年6月	20	重庆
14	信银理财	2020年7月	50	上海
15	平安理财	2020年8月	50	深圳
16	南银理财	2020年8月	20	南京
17	苏银理财	2020年8月	20	南京
18	华夏理财	2020年9月	30	北京
19	青银理财	2020年9月	10	青岛
20	汇华理财	2020年9月	10	上海
21	贝莱德建信理财	2021年5月	10	上海
22	广银理财	2021年12月	50	上海
23	浦银理财	2022年1月	50	上海
24	施罗德交银理财	2022年2月	10	上海
25	上银理财	2022年3月	30	上海
26	高盛工银理财	2022年6月	10	上海
27	民生理财	2022年6月	50	北京
28	恒丰理财	2022年8月	20	青岛
29	渤海理财	2022年9月	20	天津
30	北银理财	2022年12月	20	北京
31	法巴农银理财	2023年6月	10	上海
32	浙银理财	2023年12月获批筹建	-	-

资料来源：公开资料，资料截止时间 2023 年末

## 专栏 7 持续加大金融科技发展与创新

恒丰理财紧紧围绕总行“建设一流数字化敏捷银行”战略，以服务人民美好生活向往、服务社会全面转型、服务经济高质量发展为发展使命，利用数字化、敏捷开发和快速迭代，持续稳固“渠道、产品、

生态、运营、风险”五大体系支撑；同时，围绕员工良好体验，加强大数据、互联网等技术应用，构筑企业级数字化协同工作平台，实现“组织在线、沟通在线、协同在线、业务在线、生态在线”，全面提升

公司的数据应用能力、场景运营能力、客户营销能力、投资决策能力。一是建立线上线下的渠道体系，提升客户需求洞察的能力。二是稳固灵活完善的产品体系，提升产品快速创新的能力。三是打造互联互通的生态体系，提升合作开放整合的能力。四是强化综合一体的运营体系，提升运营高效集约的能力。五是提升全面有效的风险体系，提升风险数字管控的能力。

**杭银理财**始终坚信投研和风控能力是一家理财公司的核心竞争力，2022年即启动事中风控系统自主研发工作，项目经过十余次迭代、三次大版本升级。2023年11月，事中风控系统顺利完成强控模式切换。事中风控系统实现对法律法规、产品契约以及公司内部的合规管理要求的有效覆盖，尤其是解决多交易通道环境下、统一合规风控的难点问题。事中风控系统在以下关键能力领域进行了深度优化和创新：一是灵活配置与低码开发：系统独创地支持条款的灵活配置，并结合低码因子开发技术，使得条款因子需求迭代周期大幅缩短至按周迭代，显著提升对合规风控需求的响应速度和效率，具备强大的灵活性和适应性。二是一体化引擎与多元形态：系统具备卓越的兼容性和扩展性，支持事前、事中、事后和历史多维度互隔离的合规应

用场景，从而构建起一道道坚固的合规风控防线，确保业务运营的合规性和安全性。三是高性能分布式全内存架构：通过主体、证券、产品维度的全内存计算单元平行扩展，系统实现指令事前风控检查的毫秒级响应，极大地提升合规计算的能力和性能，为应对大规模、高复杂度的合规计算任务提供强有力的保障。杭银理财通过自主研发的事中风控系统赋能公司合规管理，不仅提升合规风险管理的效率和能力，也为其在未来应对更复杂的市场环境和监管要求奠定坚实的基础。

**贝莱德建信理财**于2023年9月推出了首只合资理财公司个人养老金理财产品，积极助力养老“第三支柱”建设。公司进行多维度的准备工作，积极作为，对位于国内一、二线城市的1000位“夹心”一代（即上有老、下有小的社会人群）进行了养老调研，加大知识普及和养老投资理念的传播；通过金融科技助力产品运营管理，与银行业理财登记托管中心就通过中央数据交换平台开展个人养老金理财产品业务与数据交换进行了系统测试，正式开通上线。在此基础上，现公司管理所有产品均采用数据交换方式，可有效保障理财产品销售信息安全、规范传输。公司充分借鉴贝莱德集团在养老投资领域的全球实践经

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/926241052153010051>