



# 王洪栋：理财投资者怎样 从“雾里看花”到“众里 识它”？



文/新浪财经意见领袖专栏作家 王洪栋



“理财产品的净值化转型就是要在委托代理机制下实现真正的‘卖者有责、买者自负’，解决投资者对于理财的‘雾里看花’的难点，建立投教系列配套措施。”6月25日，在新金融联盟召开“资管机构的渠道建设与客户服务”内部研讨会上，中信银行财富管理部总经理王洪栋在主题发言中表示。

如何建立投教配套措施？王洪栋提出四个建议，一是建立开放的银行理财产品数字化信息披露平台；二是推进银行理财产品的投资经理化和

“人格化”；三是从客户视角探索银行理财特色的分类投教方法论；四是强化正面引导，发挥行业各参与主体的共同力量，推动银行理财投教的普及。

会上，农银理财总裁段兵、鹏华基金副总裁高鹏、盈米基金总裁肖雯也做了主题发言。中国证券投资基金业协会秘书长陈春艳、中国银行业理财登记托管中心总裁成家军、中国银保监会创新部资管二处处长韩璐璐进行了精彩点评。

55 家银行及理财子、33 家非银机构的 150 余位代表在线上线下参加了会议，并进行了热烈的讨论。会议由新金融联盟秘书长吴雨珊主持，中国金融四十人论坛提供学术支持。

以下为王洪栋的主旨发言，已经本人审核。



尊敬的各位领导、各位同仁，下面我就银行理财投资者教育的一些观察和思考，跟大家做一个报告，题目叫《从“雾里看花”到“众里识它”》。

### 银行理财投教刻不容缓

现在做好银行理财投资者教育已经刻不容缓。过去一段时间，行业对股票、公募基金等波动性较大的投资品类上的投资者教育关注度很高，而银行理财因为净值化路程刚刚开始，投资者教育还没有提到议事日程。今年以来，这件事情已经是刻不容缓，概括起来有四个方面：

第一，从市场影响力来看，银行理财是实现普惠金融的主流方式，量大面广，影响深远。首先，银行理财的受众广泛，截至 2021 年末，全市场银行理财个人客户数超 8067 万人。其次，银行理财在资管市场保有最

大市场份额，截至 2021 年末，规模达到 29 万亿元，占整个资管市场份额超过了 21%。第三，银行理财仍然是投资者保值增值主流的投资方式，收益和波动率相对平稳，为客户带来了稳健的投资回报。

第二，从投资者画像来看，银行理财是中等富裕人群和中等家庭的主流投资方式。首先，银行理财投资者普遍的风险承受能力不高，风险级别在一级到三级（谨慎型、稳健型及平衡型）的投资者占比超过 7 成；其次，银行理财的产品结构以中低风险为主，占比超过 9 成；第三，银行理财的投资者以中等富裕人群为主，户均的持仓金额超过 30 万元。

第三，从银行理财净值波动后的投资者反应来看，对产品破净、没有达到业绩基准，投资者心理上普遍难以接受。特别是今年以来，市场影响导致不少产品净值出现波动，从媒体的关注，再到产品的赎回行为来看，投资者还是难以接受的。

第四，从客户的交易行为来看，投资者对于银行理财波动性的认识不足。主要体现在三个方面：一是银行理财投资者追涨杀跌，购买行为与市场表现强相关；二是投资者自主购买银行理财产品倾向于按照收益率来排序来选择产品，容易忽视产品投向与投资风险；三是不少投资者对于银行理财产品刚兑的心理预期仍然没有打破。

从上述四个方面来看，做好银行理财的投资者教育已经刻不容缓。

投资者仍是“雾里看花”

当前做好银行理财的投资者教育有很多的难点，总结起来有四点：

第一个难点是银行理财的投资和投教还没有形成主流方法论。

目前投资品类中投教比较成熟的是公募基金，而个人基金投资者主流投资品种主要是偏股基金、货币基金，货币基金比较简单容易接受，偏股基金客户的风险承受能力相对比较高。公募基金经过近 20 年的发展，通过全行业共振式的投教，对权益性基金的投资和投教已经形成了一套成熟而清晰的方法论，通过长期投资+精选管理人+风险分散，能够帮助投资人认知周期、长期持有、穿越牛熊。特别是从 2019 年到现在，公募基金在权益投资方面形成的一脉相承的投资方法论和投教方法论得到了更广泛的推广。

与此相对应的，理财产品是以固收投资为主，全市场对固收类产品（包括债券基金）的风险揭示和客户投教相对匮乏，再加上债券市场以机构投资者参与为主，个人投资者在债券基金的持有比例本来就不高，个人投资者的关注度也不高，导致这块投教的深度和广度都不够。

同时，银行理财产品的业务占比在公募基金和固收产品中，占比在二次左右。

**预览已结束，完整报告链接和二维码如下：**

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_43584](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_43584)

