

# 农行上海市分行锻造大财富管理体系

## 全周期护航申城市民品质生活

文 力

作为服务申城百姓的金融主力军,农行上海市分行始终秉持以人民为中心的价值取向、以客户为中心的经营初心,在总行零售业务“一体两翼”转型战略引领下,紧扣客户日益增长的多元化、财富化金融服务需求,持续锻造财富管理业务核心竞争力,以更专业的产品、更智慧的服务、更暖心的陪伴为上海市民守护财富梦想。截至2025年11月末,农行上海市分行已为2869万个人客户提供专业服务,管理个人客户金融资产规模超万亿元,在服务地方经济、保障民生需求中交出亮眼答卷。

### 专业为本

全品类产品矩阵照亮多元财富管理需求

近年来,农行上海市分行坚持综合资产配置与创造长期价值的双轮驱动,积极引导客户树立长期投资与逆势投资理念,依托集团“全牌照”优势与总分行财富管理投研体系,构建涵盖存款、理财、基金、保险、贵金属、家族信托等全品类升级矩阵,多维度、体系化地匹配不同客群需求。针对稳健增值需求客群,该行提供适配不同流动性偏好的定制化理财服务与固收类基金组合,以其低波稳定、期限灵活的特点赢得客户青睐,农银子系列理财产品年内累计销量超1800亿元。服务客户长期资产配置需求,秉持业绩与风控并重原则,由专业投研团队贴合市场趋势与风险特征,制定分散风险、长期获利的综合资产配置策略并提供资产诊断服务,全力陪伴客户共同穿越市场周期、守护财富安全。唤醒客户养老保障需求,整合农银理财、农银人寿、农银汇理基金子公司多方力量,梳理养老理财、

基金、保险及商业养老金多类优秀产品与丰富权益,帮助客户提前规划晚年幸福生活。不同于传统广谱式服务,该行基于客户个性化特征、全生命周期的财富管理服务升级,致力于将每一次服务与客户的实际需求精准契合,管理的个人财富类金融资产保持着10%以上的年增速。

### 数智添翼

体系化管理革命打造智慧财富“经营版图”

农行上海市分行深度推进个人客户账户体系的科学化革新,深度运用大数据与人工智能前沿技术,通过线上数据触达与线下人工跟进的立体化服务网络,将智能化技术与专业化服务深度融合,让财富管理更高效、更普惠。一方面常态化推进个人客户分群分层的数智经营,持续优化客群识别模型,迭代服务策略,通过客户需求的深度洞察与行内产品服务的精准推送,高效满足客户财富管理诉求。本年度,该行进一步建强数字化服务力量,借助智能语音交互与大数据分析技术开展广泛客户触达与服务的精准推介,并引用AI模型、行为触发等新工具、新手段,显著提升与客户的沟通效率与互动体验。另一方面聚焦线下人工服务的智能升级,依托线上客户行为数据与业务周期模型的AI分析,精准对接客户产品到期、薪资到账等关键节点,为客户提供个性化资产配置建议,让财富管理更丰富、更及时、更贴心。

### 农情守候

全周期服务陪伴绘就申城银发幸福画卷

聚力破解“大城养老”难题,农行上海市分行秉持国有大行的社会担当,坚持将老年



客群作为财富管理服务的“温情注脚”,突破传统理财服务边界,进一步拓展“医”“食”“住”“行”“娱”“学”等非金融场景需求,为客户提供全生命周期的养老保障。线上创新智慧养老生态特色名片,围绕未老、养老、养老三大客群提供差异化掌银养老专区服务及专属权益,推出养老财富规划智能测算服务。线下联合专业养老机构打造沪上首家“农银养老金融服务中心”、建立全国首个农行养老金融社区银行样板网点等,持续升级本行老年客户服务能力水平。今年,该行进一步关注老年人的感知与诉求,开展了养老金融“3+3”专项行动,对内实施服务体系梳理、服

务流程优化、服务数据重构等三项举措;对外开展需求大调研、进社区大宣传、上门大拜访等三项活动,回收调研问卷10万份、开展活动逾千场、拜访特殊银发客户逾千人,老年客户对农行服务的满意度与信任感日益提升。

服务国之所需、分担民之所迫,是农行矢志不渝地坚守和追求。展望未来,农行上海市分行将继续追寻客户财富管理需求持续升级的脚步,深耕财富管理领域,拓展养老金融服务版图,全力为客户提供更卓越的资产配置方案、更丰富的综合增值服务,为广大个人客户的财富梦想保驾护航,释放更多赋能市民美好生活的金融力量。

## 深耕二十载理财惠民生

# 光大银行以专业力量书写财富管理新篇章

### 传承创新

#### 七彩阳光体系迭代升级 精准匹配多元需求

作为人民币理财业务的开创者,光大银行从未停止创新脚步。自2004年推出“阳光理财”品牌以来,银行始终以客户需求为导向,持续完善产品体系。2018年,整合多年服务经验与市场洞察,光大银行结合光大理财创新推出“七彩阳光产品体系”,以“红、橙、金、碧、青、蓝、紫”七色对应七类核心资产,实现产品与底层资产的精准锚定,让投资者直观识别产品属性。

历经多年市场淬炼,该体系不断迭代升级:2020年2.0版本引入全天候、全周期资产配置方案;2022年3.0版本提出“七彩阳光微笑曲线”,实现从资产属性描述向收益与风险综合呈现的跨越;如今,迭代至4.0版本的“七彩阳光产品体系”更趋成熟,产品划分更科学,策略定位更清晰。其中,阳光红聚焦标准化权益类及中高比例混合类资产,主打“相对收益”;阳光橙以大类资产配置为核心,追求“弹性收益”;阳光金深耕固定收益类资产,坚守“绝对收益”;阳光碧专注现金管理,兼顾流动性与收益;阳光青布局另类及衍生品策略,拓宽收益边界;阳光蓝聚焦私募股权,挖掘长期价值;阳光紫对接项目融资,服务实体经济。七色产品体系通过清晰的风险收益标识,让不同风险偏好、资金期限的投资者都能找到适配选择。

### 顺势而为

#### “光盈+”系列重磅亮相 破解低利率理财难题

当前,国内理财市场正经历深刻变革。1

文 力

2004年,中国财富管理行业迎来历史性突破——光大银行率先发行国内首只人民币理财产品“光大阳光理财B计划”,紧随其后的外币理财产品“光大阳光理财A计划”,共同拉开了我国银行理财业务规范化发展的序幕。二十载栉风沐雨,二十载砥砺前行,光大银行始终坚守“受人之托、代客理财”的资本本源,秉承“金融为民”的初心使命,以持续的产品创新、专业的投研能力和稳健的风险管控,在财富管理赛道上稳步前行,成为推动居民财富增值、服务实体经济发展的金融力量。

年期定期存款利率持续下行,十年期国债收益率低位徘徊,纯固收产品收益空间不断收窄,而经济结构转型与产业升级则为权益市场带来丰富投资机遇。面对低利率环境下投资者对长期稳健回报的迫切需求,光大银行联合理财子公司在“七彩阳光产品体系4.0”基础上,重磅推出“光盈+”多资产多策略产品系列,以专业资产配置能力应对市场变化。

“光盈+”系列以“多元配置、策略驱动”为核心,将权益类资产作为战略布局重点,涵盖“多元、量化、REITs、指数、衍生品、FOF/MOM、主题、全球”八大核心策略。在多元策略方面,以固收资产为底仓,跨资产类别、跨市场分散配置,在控制风险的同时拓宽收益来源;量化策略依托专业团队与合作机构,构建指数增强、市场中性等多样化策略工具箱,追求稳定超额收益;REITs策略率先布局,积极参与公募REITs投资,相关产品规模已超800亿元,助力投资者分享基础设施建设红利;指数策略则通过优中选优的标的

选择、科学严谨的模型构建,打造适配普通投资者的稳健指数投资方案。通过多策略融合、多资产搭配,“光盈+”系列有效平衡收益与风险,为投资者提供穿越市场周期的理财解决方案。

### 筑牢根基

#### 投研科技双轮驱动 风控护航稳健发展

财富管理的核心是专业能力,而专业能力的根基在于投研、科技与风控的协同发力。光大理财子公司作为光大银行的专业依托,汇聚债券投资老将、权益投资新锐、量化策略专家等复合型人才,建立“产-研-投”一体化管理机制,推动投资决策实现科学高效。在科技赋能方面,团队持续完善“四横四纵”科技体系,运用Python开发一级市场筛选定价工具,搭建高性能算力平台与交互式数据分析平台,实现资产全景视图展示、组合业绩分析、信用债定价建模等数字化服务落地,为投

资决策提供数智化支撑。

如果说投研是财富增值的“引擎”,风控就是稳健前行的“安全阀”。光大理财建立健全“六位一体”风险管理体系,坚持“组合+分散”的风控策略,贯穿投前、投中、投后全流程。自成立以来,光大理财净值化理财信用投资品从未出现违约事件,风险管理主要指标跑赢大盘、跑赢同业。截至8月末,光大理财存续管理产品超过1.93万亿元,规模破净率仅0.15%——为行业平均破净率的七分之一,成为“光盈+”坚实的护城河。

### 金融为民

#### 坚守初心使命

#### 书写新时代财富管理大文章

从2004年首只人民币理财产品问世,到如今“七彩阳光+光盈+”的产品矩阵成型,光大银行的财富管理之路,始终与国家经济发展同频共振,与居民财富增长相伴而行。二十年来,银行始终坚守“为投资者创造可持续价值回报,以专业力量服务国家战略”的使命,既着力增加居民财产性收入,又积极对接实体经济融资需求,在金融服务人民美好生活、支持高质量发展中发挥重要作用。

站在理财业务发展的新起点,光大银行将继续以客户为中心,深化产品创新,强化专业能力、提升服务温度,让理财服务更贴近民生需求、更契合市场变化、更助力实体经济。未来,银行将持续深耕财富管理赛道,以更丰富的产品、更专业的服务、更稳健的表现,携手广大投资者把握时代机遇,在服务人民共同富裕、书写金融高质量发展大文章的道路中笃定前行。