



“银行资产管理”系列深度 之 27：理财新生力量 小众 私募理财



私募理财是理财市场重要的组成部分。私募理财是指通过非公开方式向特定的投资者群体募集资金的理财方式。其主要面向的客户群体为高净值的零售客户、私行客户，产品的准入门槛高，一般不低于 100 万元。私募理财同另类投资有一定的相似性，但不完全相同，其是另类投资的一种类型。

私募理财属于小众市场。《资管新规》和《理财新规》发布后，清晰界定了私募理财和相关的监管要求，之后，私募理财发展迅速。2021 年年底，私募理财产品存续余额为 1.16 万亿元，占全部理财产品余额的 4%。私募理财绝对规模不小，但相对近 30 万亿银行理财尚属小众市场。

银行理财子发行的私募理财产品。截止到 2022 年 6 月，共有 23 家理财子公司发行了 4507 只私募理财产品，其中大部分为固收类产品，风险偏好保守，主要的运作模式为封闭式净值型。各类理财子都有私募理财产品发行，但是大行理财子发行的私募产品要多于其他理财子，且产品的期限结构普遍更短。

私募理财投资端和销售端特征。私募理财投资端，针对国家制度与资产配置与投向展开，相比于公募理财，私募理财的资金投向可选性更广，目前以固收类产品为主流；投资灵活度更高；投资规模不受限。同时，不少理财子也积极探索非标准化债权类、权益类和商品及衍生品类的资产配置，参与私募股权行业的投资。

私募理财销售端受限较多，各家理财子主要借助母行渠道销售。

理财子多措并举推动私募理财业务发展。我国目前政策环境向好，国民对于理财的需求上升；同时私募投资渠道拓宽，行业合作加持，这都给私募理财的发展提供了机会，私募理财规模增速的加快也无疑显露了其发展的潜力。然而，现阶段我国私募业务转型困难，并且销售渠道受到限制，这都给未来的发展设下了阻碍。若要寻求发展，则未来我国私募理财要重视满足客户的需求，促进产品及销售渠道的优化；要拓宽投资渠道，加大非债权类资产的投资力度，以维护私募理财的可持续发展。

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_47454

