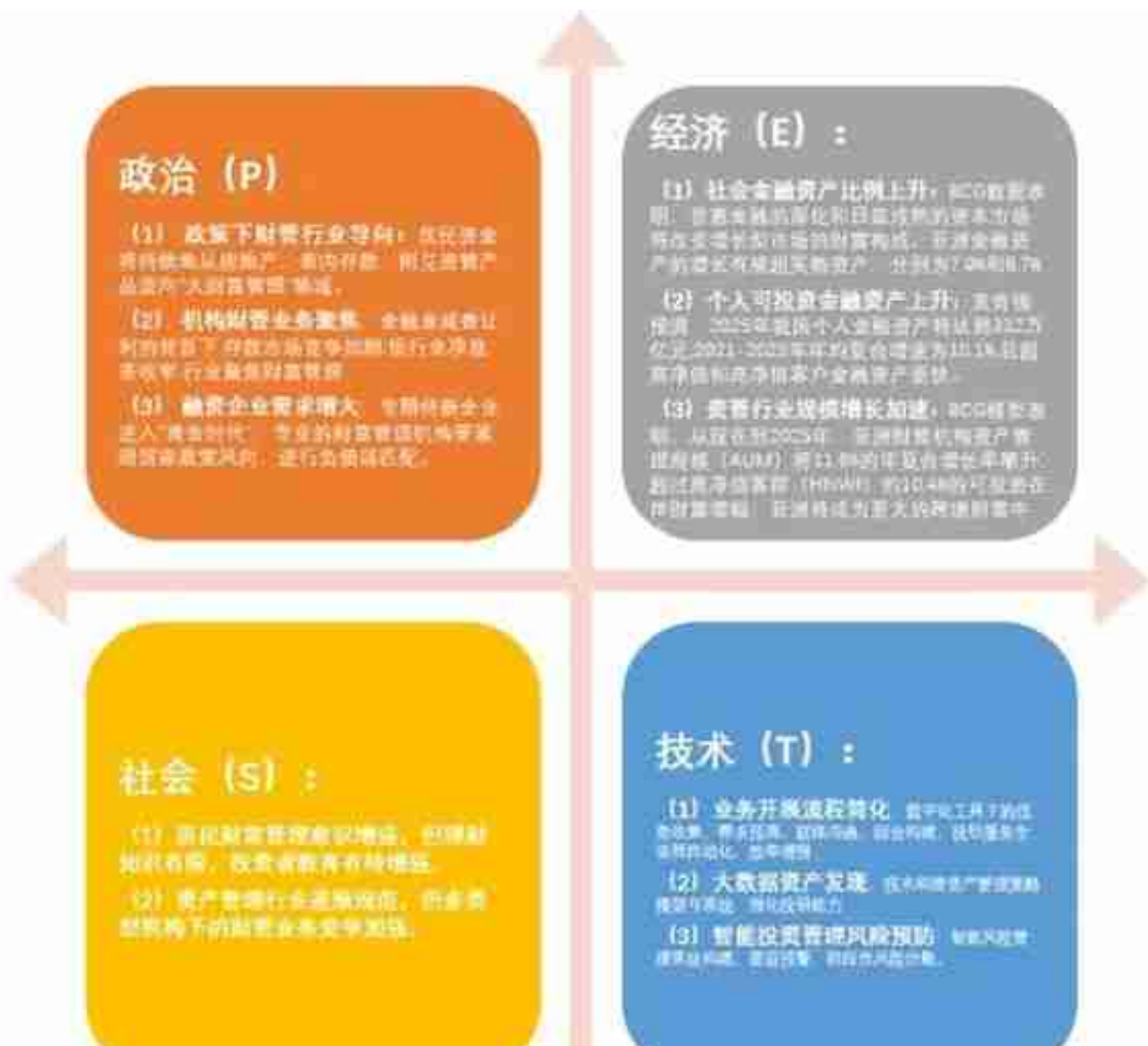


编辑导语：随着互联网科技的发展，线上支付赋予了用户很多生活和工作的便利，各个银行也在不断对其APP功能进行优化更新。本篇文章作者分享了有关手机银行财富管理功能产品设计的相关内容，对当前的财富管理业务进行市场分析，以及对比多家银行APP财富管理功能来总结产品设计经验等，一起来学习一下吧。



由于政治、经济、社会、技术等外部环境的支持，我国财富管理市场将具有巨大的增长潜力。

对应的财富管理、资产管理业务未来将分别在资产、负债端，作为各大金融机构的重点业务进行开展，与此同时各大机构的同业竞争将会加剧，而以客户需求为中心、兼顾技术手段的业务价值增值则是竞争的核心要点。

整体上来看，各大机构需要积极进行业务布局，综合考虑政治、经济、社会、技术上的挑战和机遇，根据外部需求与内在优势进行业务产品迭代，吸引沉淀客户群体，在提高金融服务体验的基础上占领巩固市场份额。

二、市场现状

现阶段市场中共有三类机构深度参与到财富管理的市场业务中，包括互联网金融机构、券商基金以及银行机构。



2. 券商基金

券商基金的“大财富管理”业务为“代销金融产品+基金投顾+券商资管+券商系公募基金+券商系私募股权投资基金”，其中后三者又可被定义为“大资管业务”。

1) 代销金融产品：

2020年，证券行业实现代理销售金融产品净收入134.38亿元，同比增长148.76%，占经纪业务比重逐年提升。

2) 基金投顾：

截止2022，共有24家公募基金公司、29家券商获得了基金投顾牌照，发展基金投顾业务已成为各家证券公司财富管理转型的重要抓手。其中涨乐财富通在用户体验上较优，信e投在AI数据支持方面技术背景强，国泰君弘智能诊股的投研体系建设完善，广发易淘金引入投资剧本杀应用趣味性较强。

开业时间	机构数量	机构名称
2019年	11	工银理财、农银理财、中银理财、建信理财、交银理财、中邮理财、招银理财、光大理财、兴银理财、宁银理财、杭银理财
2020年	9	信银理财、平安理财、华夏理财、徽银理财、南银理财、苏银理财、青银理财、渝农商理财、汇华理财
2021年	2	广银理财、贝莱德建信理财
2022年	2	浦银理财、施罗德交银理财

小结：

现阶段，财富管理市场由银行、券商、互金三分天下，各有所长。规模上来看，银行最大，强于线下触达，但需要积极进行转型，拥抱科技革命，混合权益综合化投研；其次是券商，深耕专业化投研，拥有人才机制优势，未来将积极进行C端流量转换；互金强于线上触达，敏捷性强，未来需要进行专业化投顾内容能力建设。

三、竞品分析

我们选取战略分析篇中的7家代表性银行，聚焦手机银行下的财富管理C端业务、产品以及功能设计，进行APP财管板块的对比分析，以确定民生银行的产品板块迭代方向。

1. 战略层分析



其中招商、平安、光大、浦发的财富板块位于导航栏中心位与它们的大财富战略匹配。

板块功能规格：（以招商银行、平安银行、浦发银行为例）：



上图分别为三家银行的财富功能导航设计以及财富板块的以及入口设计。

前者均是通过首页“全部”进入功能集合部分，招商、平安通过财富页面的“全部”/“更多”也可进入功能集合部分，浦发财富页面仅列示五个重点功能区，仅能通过首页进入功能集合部分，重点突出显示部分功能。

招商银行、浦发银行均分别为各类型产品以及重点功能产品设置一级入口，内部再进行产品、工具、资讯、推介等服务区设计，平安银行通过设立投资理财，另外将全部产品进行二级集合，增加进入入口，将我的投资另设入口，方便用户进行个人投资的综合管理。

在财富页面显示的功能设计上，招商银行、平安银行主要进行产品入口列示，浦发则突出智能工具：理财助手、财富号、闪电理财，本身即为全产品的智能化导入入口，能够有效增加投资匹配效率，但对技术水平具有进一步要求。

功能板块	示意	内容
产品库及创新	内外部产品库打通与优化推荐行动	存款、理财产品、基金、保险、黄金、债券、跨境、银证、期、客户交易、投资组合、智能投顾、财富规划
投资与管理体系	投顾工具、客户维护与分析	投资账户、投资日历、新人理财、产品研习、财富诊断、信用理财、智能问答、理财周报、投资等展、客户积分
内容与社区构建	投顾工具、客户维护与分析	行情资讯、热点头条、财富号内容、投资组合单、话题专区、社交聊天、投顾要点
场景化营销与运营	场景化触点策略与活动组织	热点事件、热点主题、热点行业、利好、业绩、异动、人气、评级、经理、风格、估值、趋势；综合、量化、基本面、技术面；积分兑换、投资体验、活动专区
其他子板块		客户画像、投资分析、精准营销、市场与内容风控策略