

21世纪资管研究院研究员 杨希

大财富管理转型浪潮下，数字化转型的进程中，手机银行APP作为商业银行零售业务的重要“窗口”，成为了银行财富管理服务触达个人客户的重要渠道。

当财富管理业务体系不断演变升级，手机银行建设能否跟上业务进化的脚步？近日，21世纪资管研究院就商业银行手机银行app的财富管理板块构建情况展开了评测，测评从客户视角出发，对各行手机银行财富管理板块的相关架构及功能做评测与对比。此为第三期。

本期评测对象为兴业银行、光大银行、民生银行和华夏银行的手机银行App。



“财富”页面自上而下分为“常用功能区、为您推荐、兴选推荐”，以及投教板块“兴业投资有话讲”，中间穿插有“热点、股市信息滚动、产品信息”等小区块。“为您推荐、兴选推荐”区域各向用户推荐3只产品，包含基金、理财和保险各1只。

2、在产品信息披露方面，兴业银行建设了独立的产品信息展示页面，可点击查看产品成立/运作/到期公告，以及在售的产品简介。不过实测发现，板块建设还有进一步

优化空间

，一方面产品信息

堆叠展示，查找具体单只产品公告较

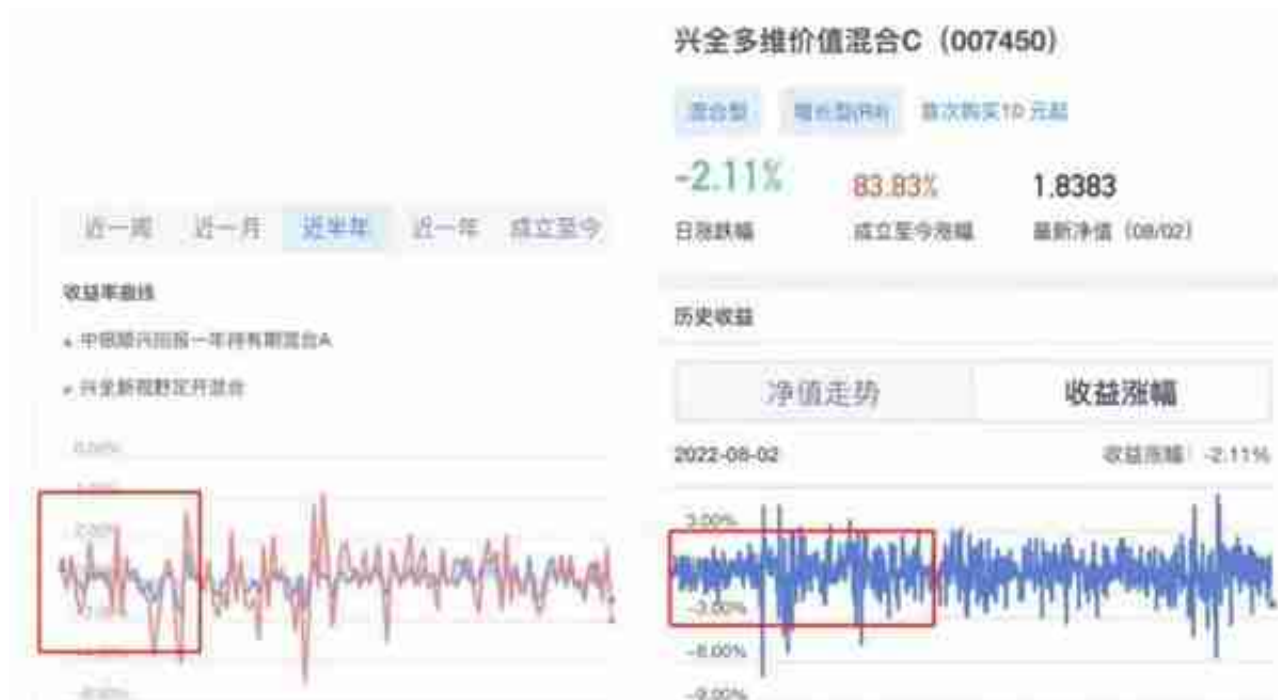
为困难；另外个别页面展示存在bug，点开各项信息堆叠在一起，无法看清。



4、“理财”页面自上而下分为“常用功能区、精选推荐、热销产品、理财加油站”。点击常用功能区的“全部”可查看在售理财产品。App对兴银理财发行的产品和其他理财公司产品进行了区分，其他理财公司产品在“更多理财”区域展示。

在单只产品展示方面，兴业银行APP略有创新，但整体显得较为粗糙。针对理财产品，APP自上而下显示产品名称、编号、收益情况、申赎情况、净值、交易规则等信息。创新之处在于，点击顶部语音标识，可收听产品语音介绍，不过语音内容仍然相对简略。

对产品销售文件的展示，APP将所有文件都带入一个区域展示，个别产品甚至需要左右滑动才能查看全部信息，相比同业，这一展示方式相对粗糙，阅读体验不佳。



相比同业，兴业银行App的保险页面建设中中规中矩。页面搭建了产品的筛选功能，客户可根据保险公司、险种和风险等级对保险产品进行筛选。不过评测中发现，单

只保险产品的展示相对简单，签约过程也值得进一步商榷。一是“保险详情”页面出现大片空白；二是如果点击投保，会直接进入“客户告知”页面，用户点击完毕会直接进入“手写签名”程序，在签名之后，才可查看更多相关保险协议。



2、常用功能下方的滚动推荐区目前共有四屏，推荐重点产品和重点专题，在这一位置可以点击触达数字员工小璇。实测发现，相比浦发银行的数字人小浦相对专注于理财功能，光大银行的数字员工小璇在覆盖了部分理财推荐功能外，还涵盖了更多类似智能客服的功能，需要根据客户提供的信息进入下一轮交互。



4、APP的“基金”板块整体体验较好，提供了多个选基和推荐角度。具体来看，“基金”页面的常用功能区域分为“鼎流首发、阳光金选、定投专区、普惠基金、鼎流名人堂、排行榜单、热点雷达、基金超市、掌薪宝、养老专区”十个功能，相比同业，角度和分类较多。

具体来看，这些功能从新发基金、主题基金、定投、一折认购等不同角度，对基金产品进行了推荐。其中“鼎流名人堂”则较为少见地从基金经理角度，对同类基金经理进行筛选和评价。在基金排行方面，APP主要有收益榜、高性价比榜、抗跌榜等角度，展示上榜产品的近一年收益率和近一年回撤率。



总体来看，光大银行手机银行App财富版块页面设计整体较为清爽，各二级页面的设计风格及常用功能的设置都较为统一。在客户体验上也带入了包括虚拟人在内的创新体验。APP在基金板块的建设上，整体体验较好，单支产品展示较为清晰。有部分功能仍然有进一步优化的空间。

民生银行（版本号6.26）：部分小功能/板块设计有新意

截至2021年末，民生银行零售客户数总计1.10亿户，比上年末增长5.41%。管理零售客户总资产2.09万亿，比上年末增长12.89%。

在民生银行2021年年度报告中，并未直接披露该行手机银行用户数量，而是公布了另一口径“零售线上平台”。截至报告期末，该行零售线上平台用户数9355.97万户；零售线上平台月活用户数2,634.35万户。从内容来看，零售线上平台数据或包含了“三个银行”，即手机银行、网上银行、微信银行。

1、民生银行手机银行APP建设有“首页、财富、生活圈、我的”四大频道。“财

富”页面自上而下分为“常用功能区、民生播客厅、产品榜单区域、主题投资、财经热点”等区域。常用功能区共有包括“理财产品、存款”在内的9个常用功能键和一个“更多”，常用功能键不可调整。此外，点击最顶部的红色“薪悦生活”区域，可进入针对薪资客户定制的专属页面。



3、民生银行手机银行APP对于存款、理财、基金、保险等都建有二级页面。整体风格较为统一，均采用顶部设置常用功能键区，下方分类进行产品推荐的形式。

在“存款”页面，较为有特色的是可转让大额存单的页面设置。页面展示了原年化利率，以及当前转让的存单的参考利率，以及让利金额、剩余期限。点击进入详情页面，还可查看该存单的累计未兑付利息。同时，APP也给出了累计未兑付利息的具体计算公式。

4、“理财”二级页面，产品按照“优选理财、活钱理财、安心理财、稳健优选、收益进阶”分类推荐，部分产品展示近1月年化收益，还有部分产品展示近3个月年化收益、成立以来年化收益。页面对部分产品标注了业绩比较基准和测算依据。

交易说明		信息披露	
认购费率		发行公告	定期公告
适用范围	费率	临时公告	产品资料概要
0元<交易金额<100万元	1.20%	2022-08-03	民生加银策略精选A:民生加银基金管理有限公司关于...
100万元<交易金额<200万元	0.80%		
200万元<交易金额<500万元	0.30%	2022-07-28	民生加银策略精选A:民生加银基金管理有限公司关于...
交易金额≥500万元	单笔1000元		
申购费率		2022-07-22	民生加银策略精选A:民生加银策略精选灵活配置混合...
适用范围	费率		
0元<交易金额<100万元	1.50%	2022-07-21	民生加银策略精选A:民生加银基金管理有限公司旗下...
100万元<交易金额<200万元	1.00%		
200万元<交易金额<500万元	0.50%	2022-07-19	民生加银策略精选A:民生加银基金管理有限公司关于...
交易金额≥500万元	单笔1000元		
基金转换费率		2022-06-23	民生加银策略精选A:民生加银基金管理有限公司关于...
适用范围	费率		
赎回费+补差费		2022-06-09	民生加银策略精选A:民生加银基金管理有限公司关于...

6、在“财富”页面，民生银行APP有一个较为有新意的功能“非凡礼遇”。该页面按照客户的月日均资产规模，展示了客户可享受的权益。如月日均资产100万起可达到“白金”标准，对应可享受常规体检等15项权益。这一对客户金融资产分类的方式，与民生银行对财富客户的分层标准基本匹配。



此外，“投资”页面自上而下是“常用功能区、华夏优选、存款精选和基金自选”。其中“华夏优选”为客户推荐三款产品，“基金自选”则涵盖“本周热销、领跑

“大盘、指数专区”三个板块，各为客户推荐两只产品，点击“逛逛全部基金产品”可查看全部基金。

2、华夏银行手机银行APP的“理财”页面与“基金”页面都使用“产品超市”货架式呈现相关产品。“理财”页面将产品分为“热销、活期、定期”类，“基金”页面将产品分为“热销、可定投、股票、混合”等。相比之下，“理财”页面可以对产品进行筛选，但“基金”页面，目前同业常见的筛选、对比等功能都是缺失的。

。



4、“基金”页面是华夏银行与同业相比差距较大的部分。页面展示产品名称、最新净值、涨跌幅等信息，用户可进行正序或倒序排列。页面有搜索功能，可搜索基金公司、名称或者代码。没有基金筛选、基金对比功能。

单只基金产品的页面上，有日涨跌幅、近1年收益率、最新净值等信息。有历史收益率和单位净值曲线。对基金经理、基金公司等有简单介绍。文字同样连成一片，处理相对简单。