

2021年中国 私人财富管理行业概览

2021 China Private Wealth Management Industry Overview

2021年中国私财富管理業界概要

概览标签：财富管理、资产管理、金融资产投资、高净值人群

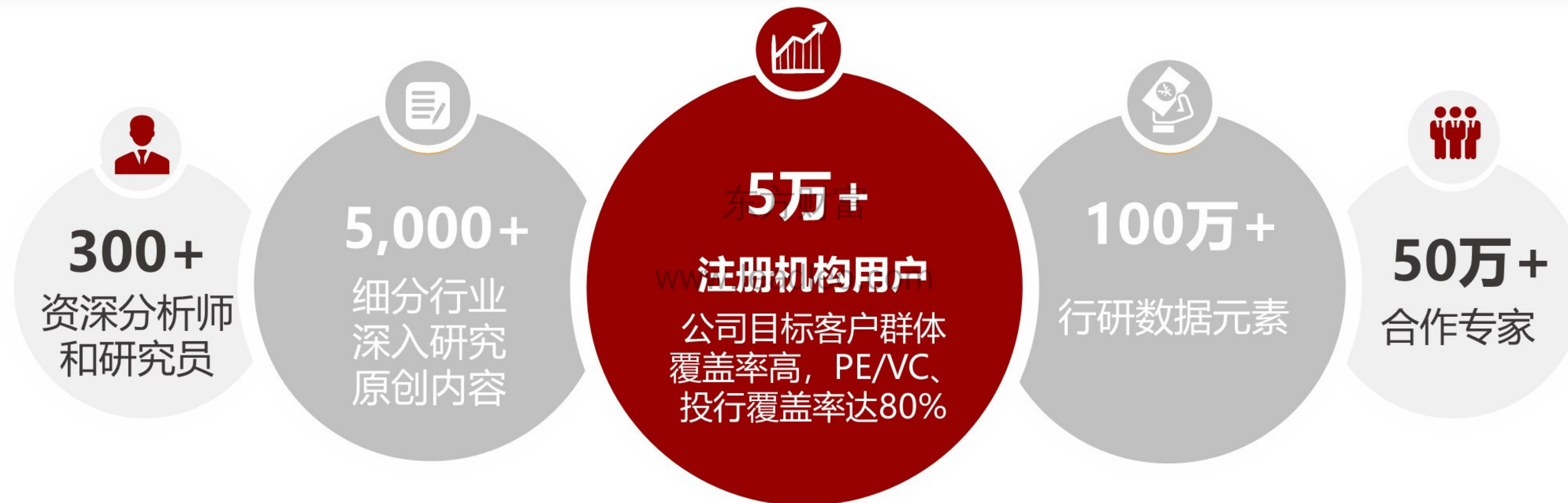
报告主要作者：彭承玺

2021/09

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

头豹研究院简介

- ◆ 头豹是**国内领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商**。围绕“**协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播**”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务，以及其他企业增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享为基础，利用**大数据、区块链和人工智能**等技术，围绕**产业焦点、热点问题**，基于**丰富案例和海量数据**，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务

企业服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师外派驻场服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

行业排名、展会宣传

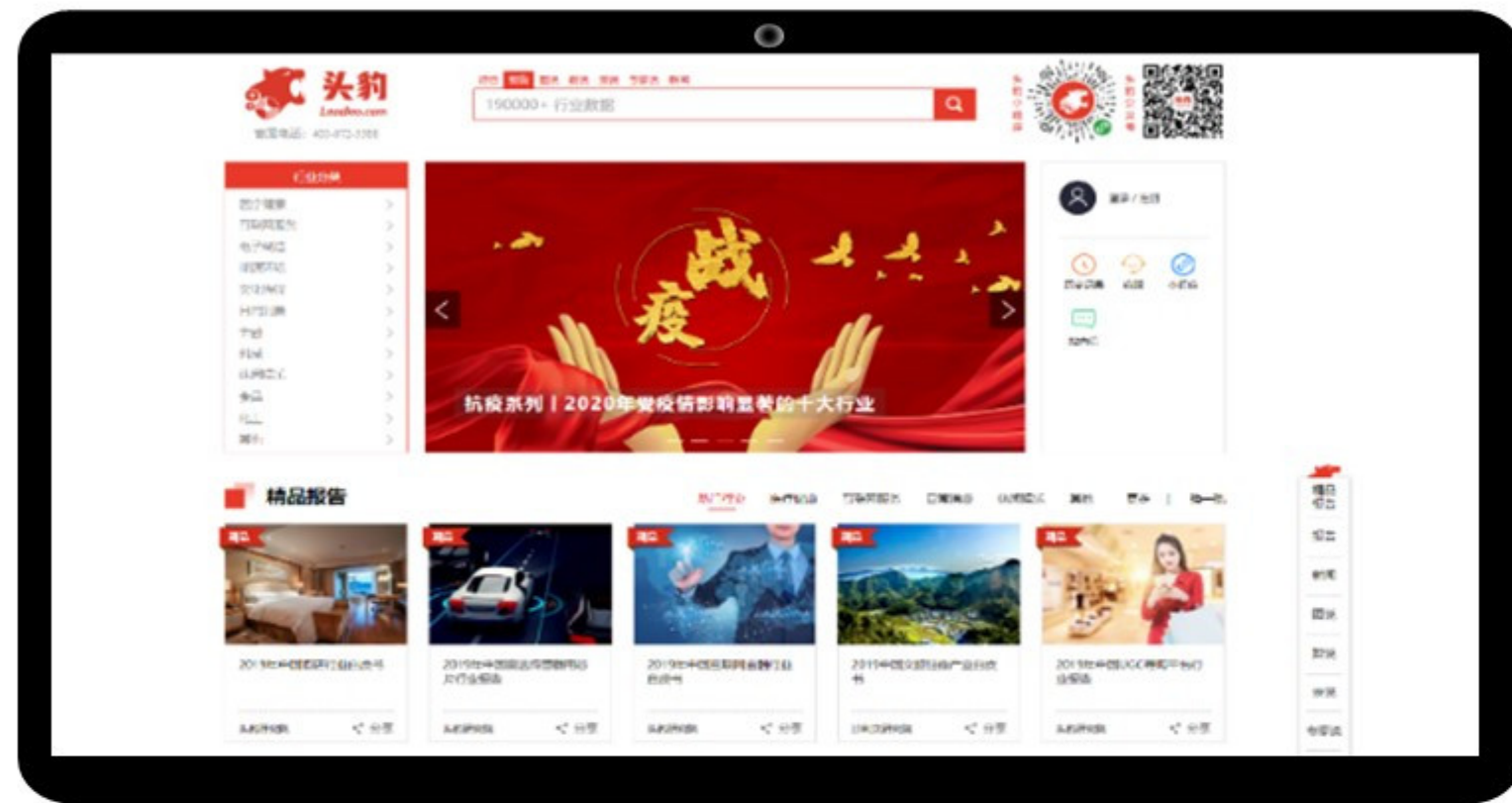
行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务

研报阅读渠道

1、头豹科技创新网(www.leadleo.com): PC端阅读**全行业、千本**研报



东方财富

2、头豹小程序: 微信小程序搜索“**头豹**”、手机扫上方二维码阅读研报

www.leadleo.com

3、行业精英交流分享群: 邀请制, 请添加右下侧头豹研究院分析师微信



图说



表说



专家说



数说



扫一扫
实名认证行业专家身份

详情咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生: 13611634866

李女士: 13061967127



南京

杨先生: 13120628075

唐先生: 18014813521



深圳

李女士: 18049912451

李先生: 18916233114

摘要

01

随着社会财富的逐渐积累，客户需求释放推动私人财富管理行业的飞速发展

- 近年来我国经济发展态势良好，人民生活水平稳步提高，居民财富规模上涨，人均可支配收入上升，随着资产规模增大，对于资产增值、保值的需求增大，资金进入财富管理的规模将保持增速。同时随着监管规范，以及个人金融知识储备的提升，居民财富进入私人财富管理行业的意愿更加强烈，促使行业快速发展

02

高净值人群数量与资产规模的增加，人均可支配收入增加，私人财富管理行业规模将持续增大

- 对比财富管理客户总群体，高净值客户数量规模占比约为0.3%，却拥有着高达占比41.7%的资产规模。高净值人群规模由2012年的71万人增至2020年的262万人，增幅巨大；高净值人群的可投资资产规模由2012年的22万亿元增至2020年的85万亿元；且2020年高净值人群人均财富规模达到约3,209万元。随着高净值人群可投资资产的增长，私人财富管理行业的资产管理规模将得到大幅提高，未来预计将持续保持增速

03

随着私人财富管理行业的持续发展，行业将向机构专业化、资产配置多元化、科技应用广泛化的方向发展

- 随着需求端与供给端的综合影响，私人财富管理行业将进行多方位转型。机构专业化转型，管理人员的知识储备与投资理念、行业的服务流程与方法均需得到提高与完善。资产配置多元化转型，丰富底层资产种类、投资逻辑以及组合搭配方式，提供可分散风险、高投资收益的多元个性化产品。财富管理科技化转型，Fintech、大数据、人工智能、智慧交互等科技技术提高财管机构的专业服务能力，拓展服务客户范围。多方位转型促进行业的良性快速发展



中国私人财富管理行业：持续扩张、潜力巨大

得益于监管规范、技术融合、及社会整体经济环境的推动，中国私人财富管理行业在过去几年内呈现快速发展态势。随着私人财富管理行业的不断规范完善、客户端需求不断释放，我国私人财富管理行业所管理的金融资产规模增速明显，由2016年的134万亿元人民币，增长至2020年的205万亿元人民币，复合增长率约为11.2%。

未来随着行业的进一步发展以及客户的专业化财富管理需求持续上涨，预计2025年市场规模可达到335亿，年复合增长率13.1%。中国私人财富管理行业潜力巨大，未来发展空间广阔

目录

CONTENTS

◆ 名词解释	08
◆ 中国私人财富管理行业综述	09
• 定义与分类	10
• 技术分析	11
• 发展历程	12
• 市场规模	13
◆ 中国私人财富管理行业产业链分析	14
• 产业链总览	15
• 产业链上游	16
• 产业链中游	17
• 产业链下游	18
◆ 中国私人财富管理行业竞争格局	19
• 财富分布格局	20
• 机构竞争格局	21
◆ 中国私人财富管理行业环境分析	22
• 行业政策分析	23
• 驱动因素	26
• 制约因素	27
◆ 中国私人财富管理行业发展趋势	28
◆ 中国私人财富管理行业企业案例	31
◆ 方法论	35
◆ 法律声明	36

东方财富
www.leadleo.com

目录

CONTENTS

◆ Terms	-----	08
◆ Overview of China Private Wealth Management Industry Overview	-----	09
• Definition and Classification of Private Wealth Management	-----	10
• Technical Principle of Private Wealth Management	-----	11
• Development History	-----	12
• Market Scale of Private Wealth Management Industry	-----	13
◆ Industry Chain Analysis of China Private Wealth Management Industry	-----	14
• Industry Chain Overview	-----	15
• Upstream of Industry Chain	-----	16
• Mid-stream of Industry Chain	-----	17
• Downstream of Industry Chain	-----	18
◆ Competitive Landscape of China Private Wealth Management Industry	-----	19
• Wealth Allocation Analysis	-----	20
• Institution Competition Analysis	-----	21
◆ Industry Environment of China Private Wealth Management	-----	22
• Analysis of Industry Policy	-----	23
• Driving Factors of Industry	-----	26
• Restraining Factors of Industry	-----	27

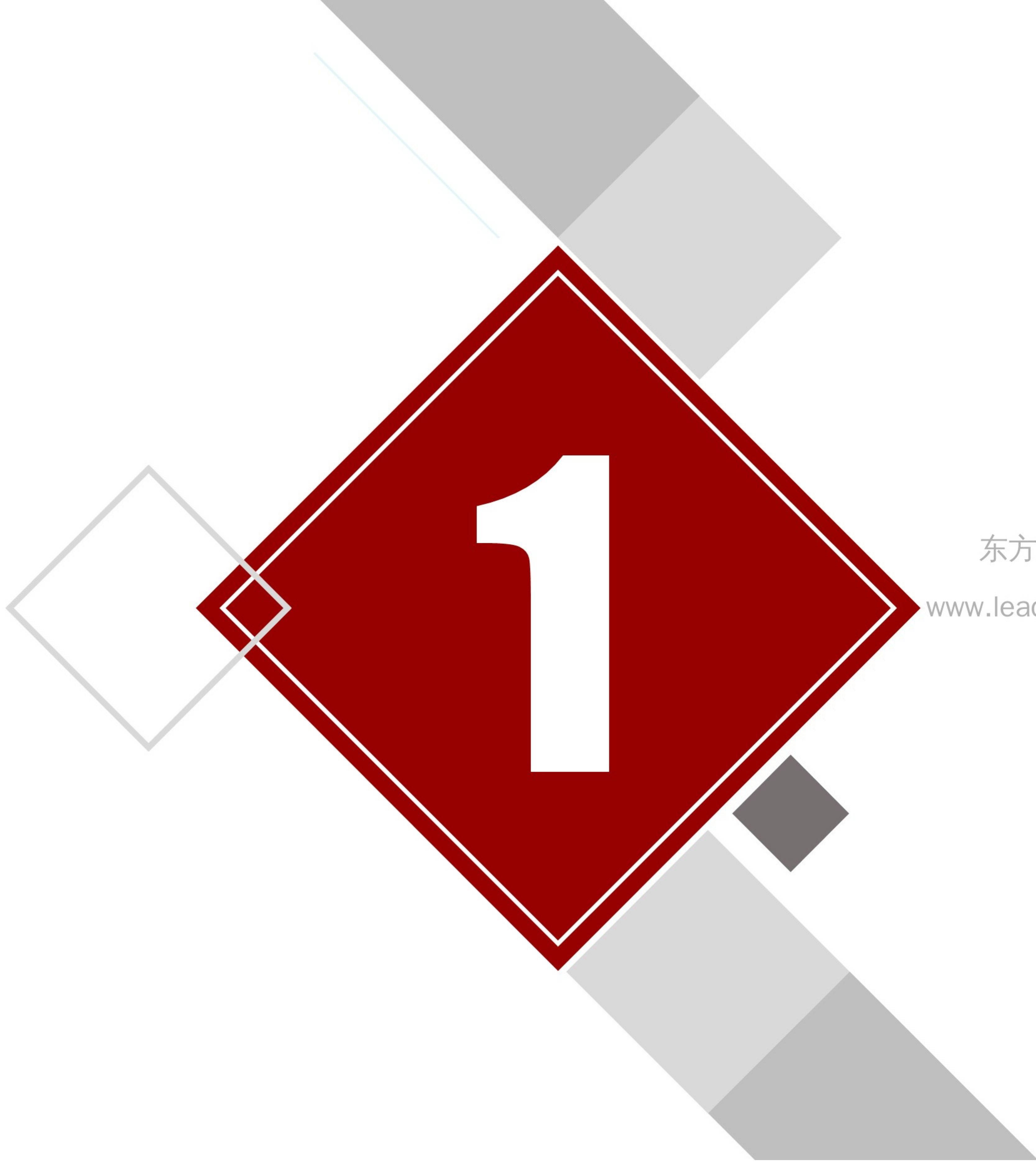
目录

CONTENTS

◆ Development Tendency of China Private Wealth Management Industry	-----	28
◆ Company Profile	-----	31
◆ Methodology	-----	35
◆ Legal Statement	-----	36

名词解释

- ◆ **私人财富管理：**财富管理是指以客户为中心，设计出一套全面的财务规划，通过向客户提供现金、信用、保险、投资组合等一系列的金融服务，将客户的资产、负债、流动性进行管理，以满足客户不同阶段的财务需求，帮助客户达到降低风险、实现财富保值、增值和传承等目的
- ◆ **现代投资组合理论：**（Modern Portfolio Theory，简称MPT），也有人将其称为现代证券投资组合理论、证券组合理论或投资分散理论
- ◆ **马科维茨：**（Harry M. Markowitz）发展了一个概念明确的可操作的在不确定条件下选择投资组合的理论，诺贝尔经济学奖获得者
- ◆ **VaR模型：**“处于风险状态的价值”，即在一定置信水平和一定持有期内，某一金融工具或其组合在未来资产价格波动下所面临的最大损失额
- ◆ **EL：**预期损失（Expected Loss，EL）是商业银行预期在特定时期内资产可能遭受的平均损失。预期损失是比较确定的，实际发生的损失一般围绕平均值波动
- ◆ **UL：**非预期损失（Unexpected Loss，UL）是商业银行一定条件下最大损失值超过平均损失值的部分。是相对不确定的，随置信水平的改变而不同
- ◆ **决策树：**（Decision Tree）是在已知各种情况发生概率的基础上，通过构成决策树来求取净现值的期望值大于等于零的概率，评价项目风险，判断其可行性的决策分析方法，是直观运用概率分析的一种图解法
- ◆ **随机森林：**在机器学习中，随机森林是一个包含多个决策树的分类器，并且其输出的类别是由个别树输出的类别的众数而定
- ◆ **Fintech：**金融科技，由英文单词Fintech翻译而来，Fintech则是由金融“Finance”与科技“Technology”两个词合成而来。金融科技，主要是指代那些可用于撕裂传统金融服务方式的高新技术
- ◆ **衍生品：**衍生产品是一种金融工具，一般表现为两个主体之间的一个协议，其价格由其他基础产品的价格决定。并且有相应的现货资产作为标的物，成交时不需立即交割，而可在未来时点交割。典型的衍生品包括远期，期货、期权和互换等
- ◆ **夏普比率：**（Sharpe Ratio）又被称为夏普指数 --- 基金绩效评价标准化指标。夏普比率在现代投资理论的研究表明，风险的大小在决定组合的表现上具有基础性的作用
- ◆ **α ：** α 收益为投资组合超越市场基准的收益
- ◆ **β ：** β 系数表示了资产的回报率对市场变动的敏感程度（sensitivity），可以衡量该资产的不可分散风险



东方财富

www.leadleo.com

中国私人财富管理行业

——行业综述

行业综述——定义与分类

- 私人财富管理是指为高净值个人与家庭为主的客户提供定制化服务，对其资产、负债和流动性进行专业管理，满足客户不同阶段的财务需求，帮助达到降低风险，实现财富增值的目的

私人财富管理定义与分类

私人财富管理是一种综合金融服务，通过专业人士管理，满足客户各生命周期不同的财务需求，定制财富管理方案并及时实施、监控和调整，实现客户财务上的自由



财富管理特点

- 综合性的金融服务
 - 专业理财人士进行管理
 - 一生的全范围长期规划
 - 连贯、有针对性的过程
- 传统的产品推销
 - 客户自己操作
 - 针对客户某个时期的短期规划
 - 某一类理财产品

财富管理 – 主要分类

理财顾问	理财规划、投资建议、金融咨询等专业咨询服务
债务管理	提供专业的法务服务以及拓宽融资渠道等
个人风险管理	针对客户流动性等风险对资产进行专业调配等
保险计划	根据需求推荐或定制养老保险、子女教育年金险等
投资组合管理	根据风险偏好管理投资组合，进行专业风控等
财产分配与遗产安排	合法最优的解决财产转移与继承等问题

高资产净值人群定义

2011年8月，中国银监会在《商业银行理财产品销售管理办法》首次对中国高净值人群进行了法律定义：

- 个人或家庭金融类净资产总计不低于100万元人民币
- 个人近三年平均收入不低于20万元人民币、家庭不低于30万元人民币
- 拥有100万元的可投资资产

通常为理财产品购买者的最低准入门槛

随着收入水平的提高，对高净值人群的定义也在不断的改变，目前市场上购买财富管理、资管、理财产品的门槛普遍如下：

- 个人金融类资产不少于300万元人民币、家庭不低于500万元人民币
- 个人近三年平均收入不低于40万元人民币、家庭不低于50万元人民币
- 个人与家庭近一年末的净资产不低于1,000万元人民币

随着理财产品的多元化，各类投资产品的购买准入门槛也出现多元化的趋势

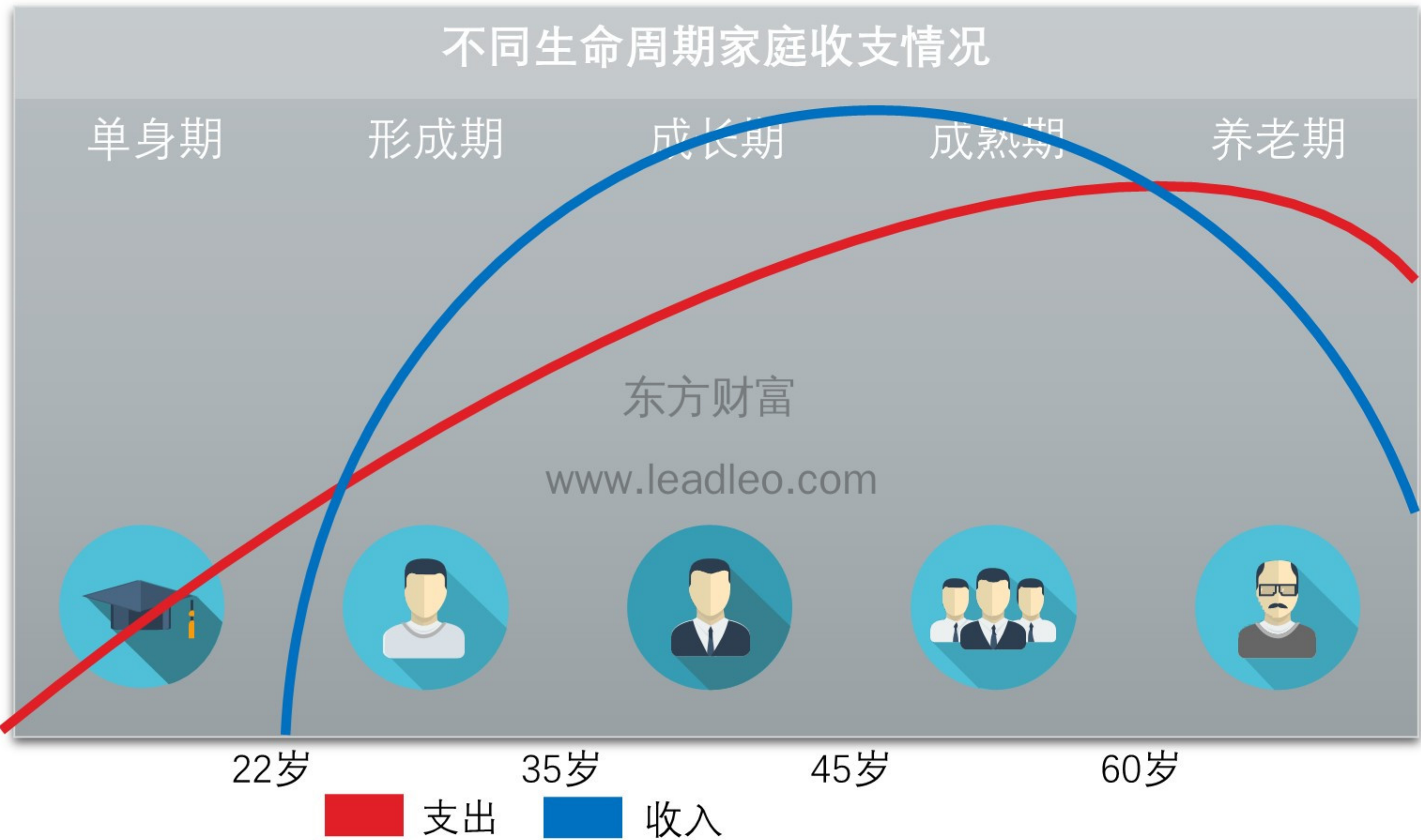
市场统计角度，对高净值人群有统一的界定：
(本报告期内统计均以此为标准)

- 持有可投投资资产不少于1,000万的个人

剔除自住性房地产和流动性较差的资产后，现金/存款、股票、基金、债券、房产、另类投资品等界定为私人财富的资产定义为可投资资产

私人财富管理的逻辑基础包括生命周期理论、资产配置投资理论模型与VaR等风控模型

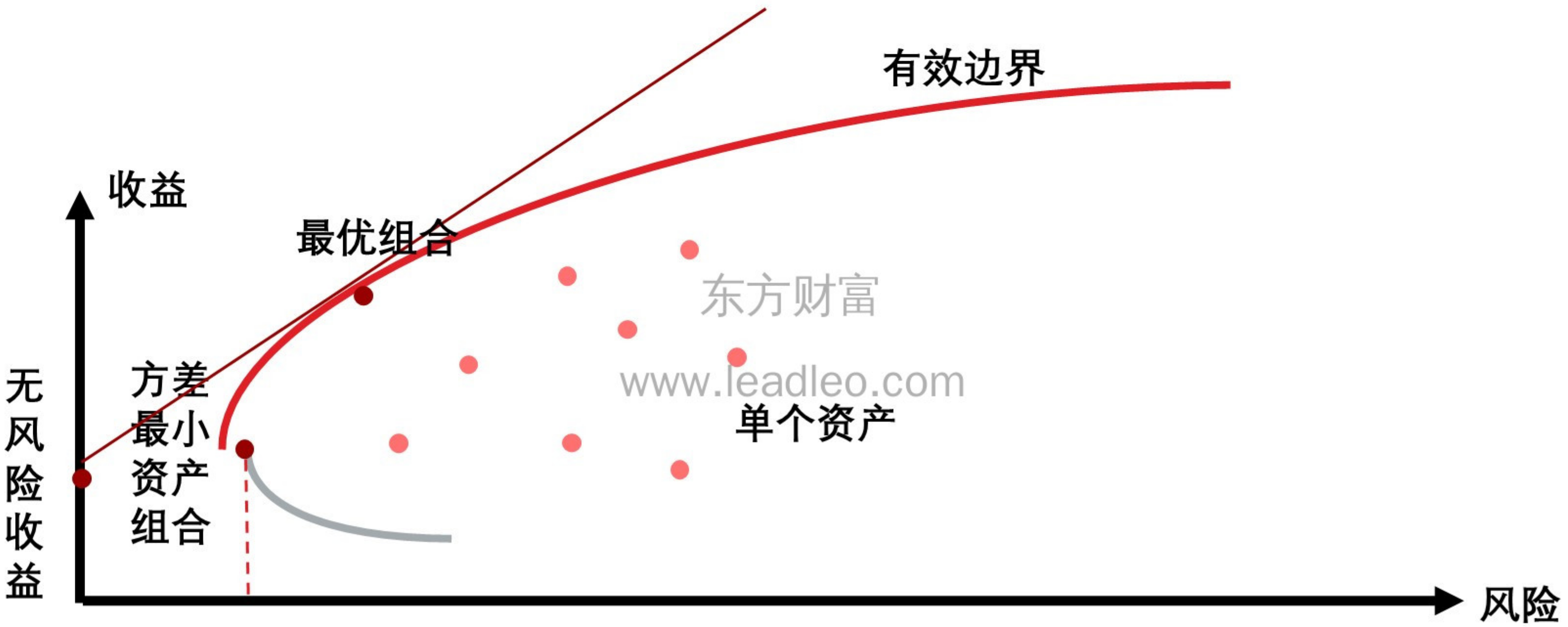
生命周期理论



生命周期理论作为指导私人理财的核心理论之一，从个人(或家庭)生命周期整体出发进行理财，根据各个周期的特点，结合实际情况设计理财方案，选择适当产品，以在整个生命周期过程中合理分配财富，实现财富配置的最优化

- 核心理念
- 成长初期积累财富、适当控制支出比例，稳健提高财富体量
 - 随着收入的增加，风险承受能力增强，逐步增加风险类资产配置
 - 后期凭借高流动性低风险资产来保障老年时期的资金财务需求

资产配置投资理论（现代投资组合理论的基础、1990年诺贝尔经济学奖）



资产配置理论在私人财富管理中具有重要意义，是以马科维茨 Markowitz（1952）年提出的现代投资组合理论（Modern Portfolio Theory, MPT）为基础发展延伸，个别资产分析推进到组合资产分析，结合投资者风险偏好，选择最佳投资组合

风控模型

风险控制是私人财富管理最重要一环，经典的模型如下：

- VaR模型 – Value at Risk 在险价值模型，预测市场波动下投资组合最大损失
- EL/UL模型 – Expected/Unexpected Loss 预期、非预期损失模型 – 预测信用风险
- Logistics回归、决策树、随机森林、神经网络等量化模型评估波动风险
- 以及各类定制化的对投资产品进行风险测算与损失测算的模型与理论

• 私人财富管理的发展经历了萌芽阶段、初步形成阶段、快速发展阶段

私人财富管理行业发展历程



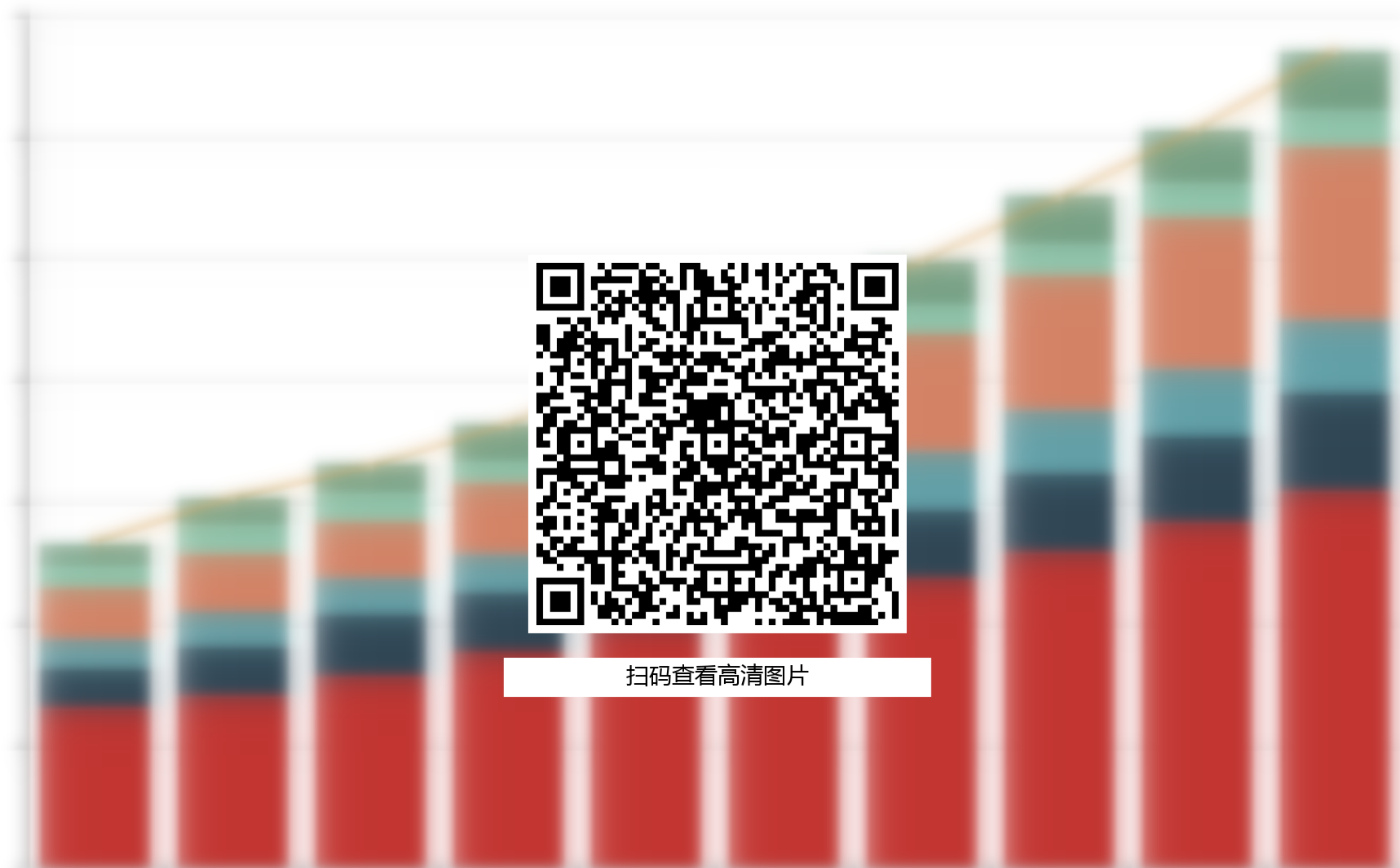
头豹洞察

- ❑ 私人财富管理源于西方发达国家，相比较中国私人财富管理发展史较短，自改革开放随着我国国民财富积累规模增大、金融市场健全完善，财富管理产品种类逐渐丰富，私人财富管理行业同步发展
- ❑ 2004年前属于私人财富管理行业的萌芽阶段，基金、股票等主要金融产品进入中国市场，产品选择单一
- ❑ 2004年后私人财富管理行业进入初步形成阶段，专业财管机构成立、金融机构陆续成立财富管理部门，从业者涌入，行业架构成型。理财产品也不仅限于债券、股票、基金，出现更多复杂且定制化的理财产品
- ❑ 2012年开始随着国民财富积累，财富管理意识觉醒，私人财富管理行业快速发展，行业从业者由最初的金融理财产品代销商向综合财富管理服务商转型。私人财富管理开启全权委托模式，提供全面、广泛、多元化的财富管理服务

行业综述——市场规模

- 我国私人财富管理市场所管理的金融资产规模保持较高的稳定增速，2025年预计达到335亿人民币规模；资产结构变化趋势明显，现金与存款比例将有所下滑，基金与股票类产品比例将会增加

中国私人财富管理市场 – 金融资产规模，2016-2025年预测

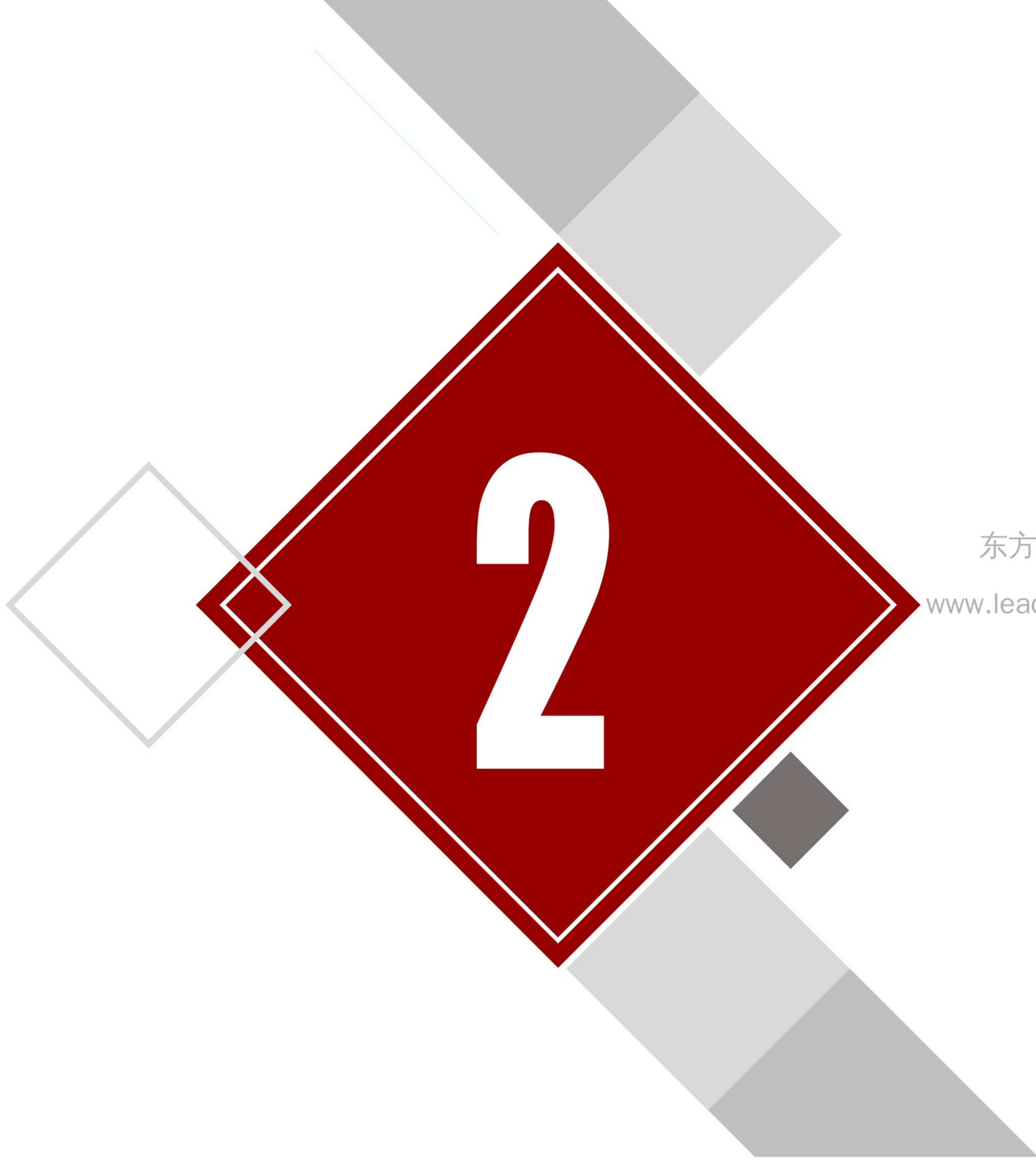


<https://www.leadleo.com/sizepro/details?id=61961776c653e103f493371f&core=61b7deb1bb18e10454212eeb>

来源：招商银行、基金业协会、头豹研究院编辑整理
©2021 LeadLeo

头豹洞察

- 随着我国个人财富规模持续上涨，各类投资产品逐渐丰富，我国私人财富管理市场所管理的金融资产规模增速明显（固定资产由于其价值与流动性的特殊性不计入市场规模测算），由2016年的134万亿元人民币，增长至2020年的205万亿元人民币，复合增长率约为11.2%
- 个人财富资产配置结构逐渐多元化，存款与现金的比例明显下滑，由2016年的49%，降低至2025年的46%，资金将更多的进入到基金与股票类资产中，基金与股票类比例将由2016年的16%，增至21%
- 未来随着我国国人资产水平的进一步提高，以及财富管理理念的逐步普及，未来私人财富管理市场的规模将持续扩大，各类机构逐步进军私人管理财富行业，监管逐渐趋严规范化，使得私人财富管理的渗透率持续增长。预计2025年中国私人财富管理行业的总市场规模可以达到335万亿元人民币，年复合增长率约为13.1%。



2

东方财富

www.leadleo.com

中国私人财富管理行业

——产业链分析

- 中国私人财富管理行业产业链由上游的居民财富、中游财富管理机构及下游的资管机构设计的标的资产构成

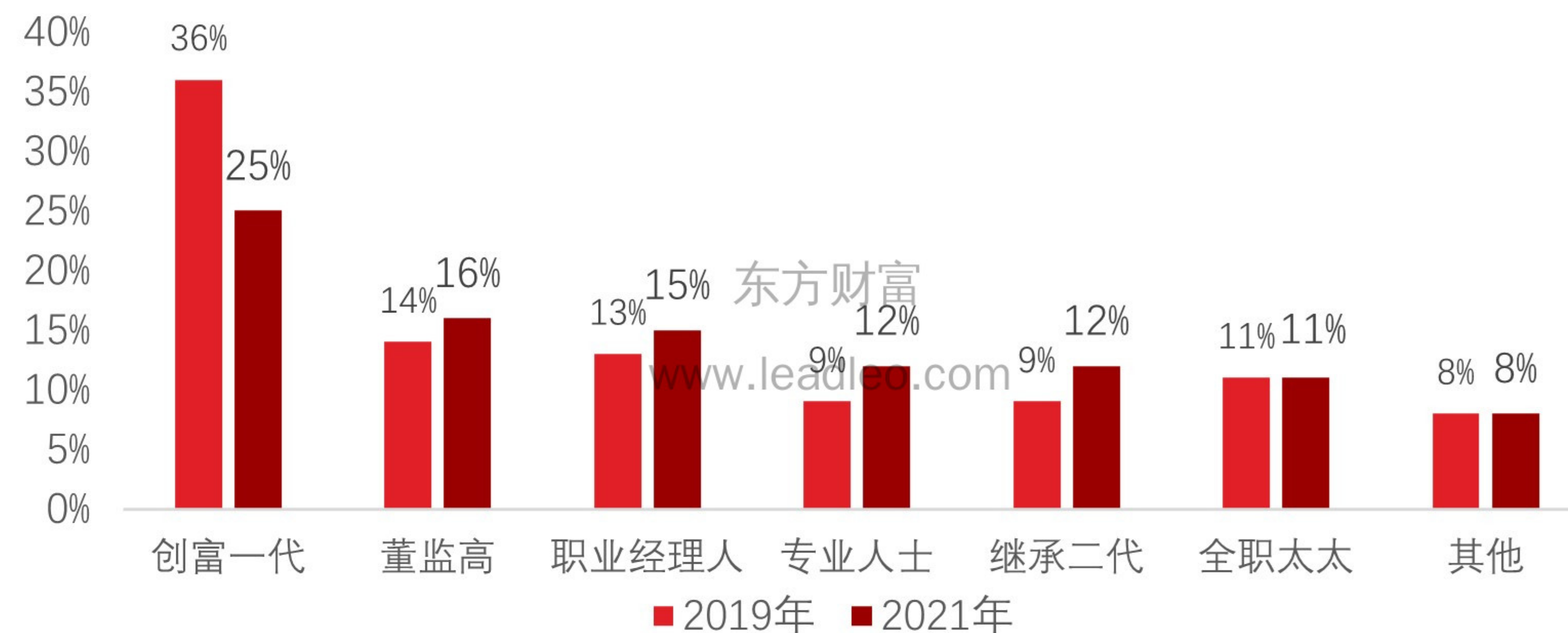
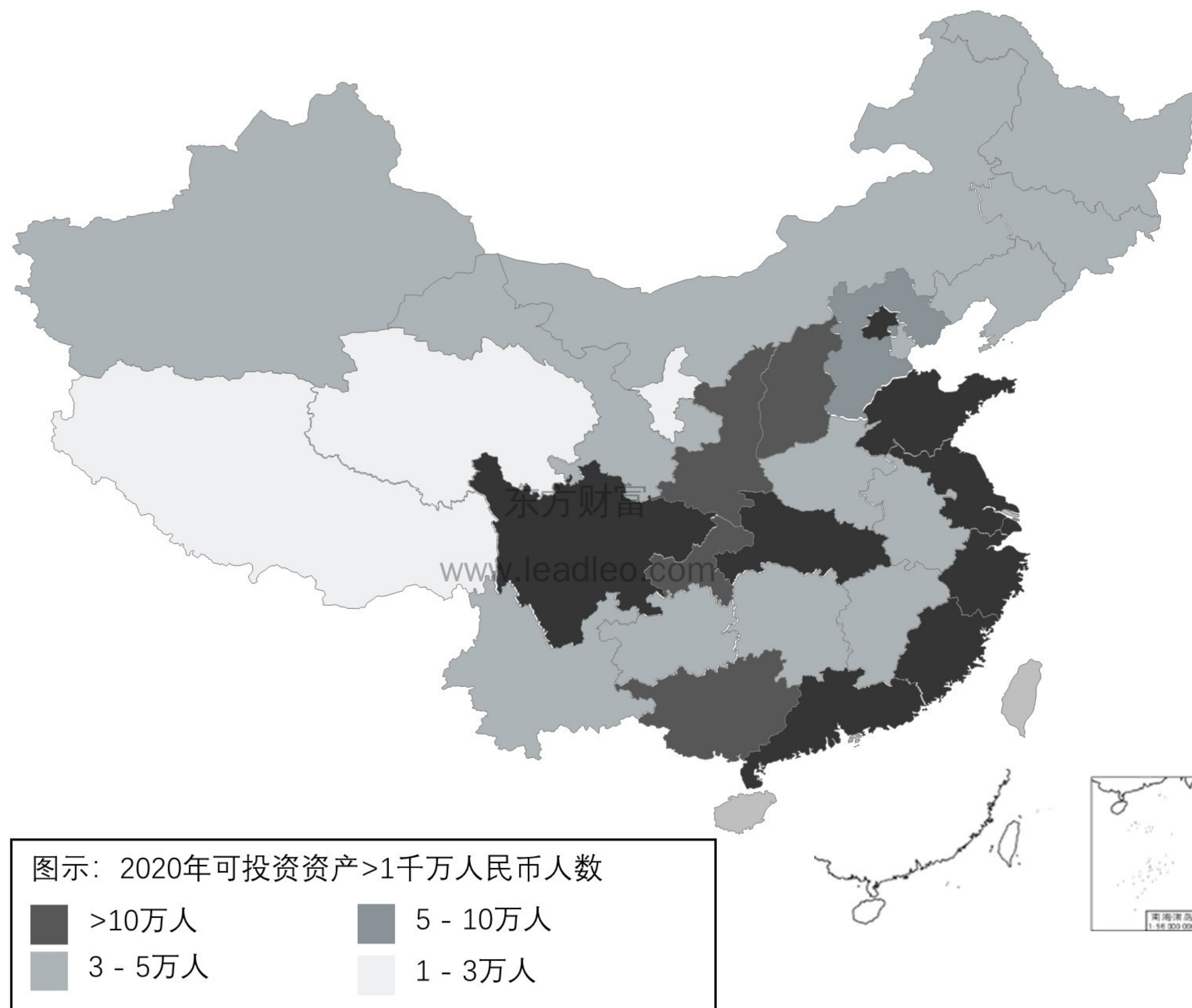
中国私人财富管理行业产业链



产业链分析——产业链上游分析

- 中国私人财富管理行业产业链上游的客户群体中，高净值客户分布具有明显的地域特征，沿海省份集中度高；高净值人群各分类占比变化明显，

2020年中国高净值人群地域分布情况：



头豹洞察

- 中国高净值人群具有明显的区域分布特征，多集中在东部沿海省份，超过十万人的省份与直辖市包括山东、江苏、浙江、福建、广州、四川、湖北以及北京、上海
- 宁夏、西藏与青海三省高净值人群数量介于1到3万人之间，中国其他省份高净值人群数量都集中在3-10万人的区间
- 高净值人群分类较为明显，主要分为创富一代、董监高、职业经理人、专业人士、继承二代、全职太太与其他七大类人群
- 高净值人群群体结构变化趋势明显，董监高、职业经理人、专业人士与继承二代四类人群占比呈明显上升趋势，创富一代占比下降，主要由于新一代高净值人群的数量增加，以及理财观念更加开放，更愿意通过财富管理的方式来管理手中资产

来源：贝恩、头豹研究院编辑整理

©2021 LeadLeo

产业链分析——产业链中游分析

- 中国私人财富管理行业产业链中游由各类财富管理机构构成，主要包括传统机构、第三方财富管理机构、数字化财富管理平台

中国财富管理机构分类与优劣势分析

银行	证券公司	保险公司	信托公司	第三方财管机构	数字化财管平台
优势 ➤ 渠道：线下网点众多，覆盖面广 ➤ 客户：私行业务把握众多中高净值客户 ➤ 产品：擅长“固收+”等债券类产品销售 劣势 ➤ 线上渠道今年快速发展，但流量规模仍难与独立三方相比 ➤ 获客成本较高，高度依赖线下网点和销售人員 ➤ 不擅长权益类产品	优势 ➤ 渠道：营业网点众多 ➤ 客户：经纪业务积累丰富的客户资源，客户风险偏好较高 ➤ 产品：做市和发行能力较强，擅长权益类产品 ➤ 牌照：拥有众多资产市场牌照，各业务之间可以实现资源联动 劣势 ➤ 获客成本高，销售人员激励成本高 ➤ 不擅长债权类产品	优势 ➤ 投研能力：在权益投资、基础设施投资及非上市股权投资等长期投资领域优势明显 ➤ 产品：具备债权计划、股权投资计划、组合类保险资产管理产品等独有产品发行资质 劣势 ➤ 投资风格：过于保守、弱势、产品收益率相对偏低； ➤ 市场竞争力：品牌认可度、市场影响力有待提高，获取业内外委托资金的难度较大	优势 ➤ 投资领域：可以横跨货币市场、资本市场和实业投资等领域 ➤ 投资品种：投资资产种类较多，可以覆盖标准化资产、非标准化资产和其他资管产品； 劣势 ➤ 客户资源：门槛较高，受众群体较小 ➤ 资金端：以中风险的非标准化资金信托为主，受政策调控的影响较大，且相比于银行理财，信托产品筹集资金的成本更高	优势 ➤ 产品：产品全，不仅限于权益类、债权类、也包括固定资产类的管理 ➤ 定制化：服务主要为定制化，全方位了解客户需求后进行的针对性财富管理 ➤ 业务：业务范围广，提供包括财务咨询、债务管理、财产分配、遗产安排等多品类的服务 劣势 ➤ 规模：机构规模或是客户规模，都相对较小 ➤ 门槛高：客户资产规模要求过大，客户挖掘有一定难度	优势 ➤ 渠道：背靠的平台流量庞大，边际获客成本低，渗透范围广 ➤ 客户：客群以年轻人为主，客户基数大 ➤ 产品：货架品类齐全，中低风险产品销量较高 劣势 ➤ 客群风险偏好低：对于产品的选择也主要集中在现金管理类的低风险产品 ➤ 客均资产低：因门槛低，客均投资量规模较小

来源：头豹研究院编辑整理

©2021 LeadLeo



头豹
LeadLeo

400-072-5588

www.leadleo.com

17

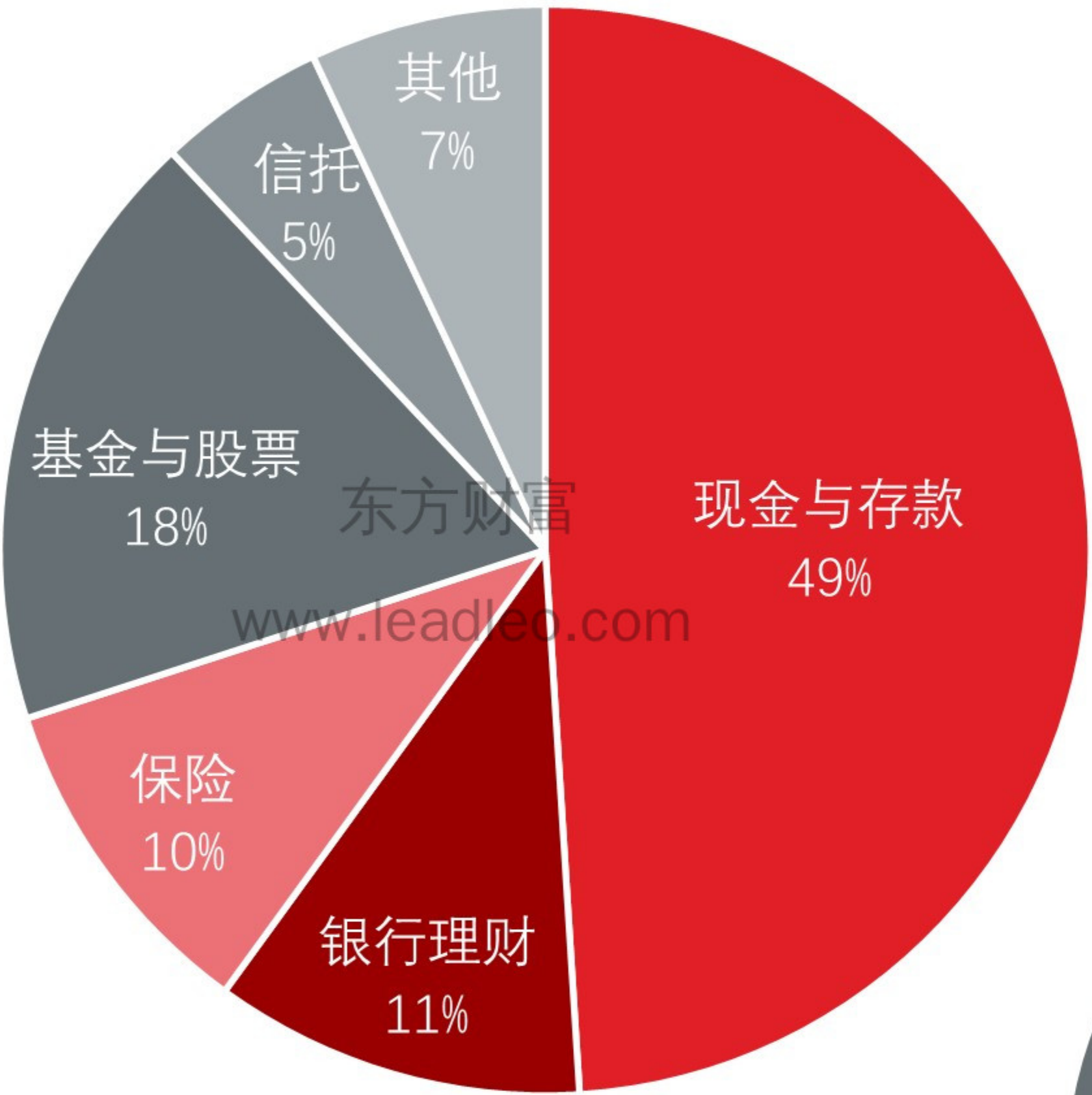


产业链分析——产业链下游分析

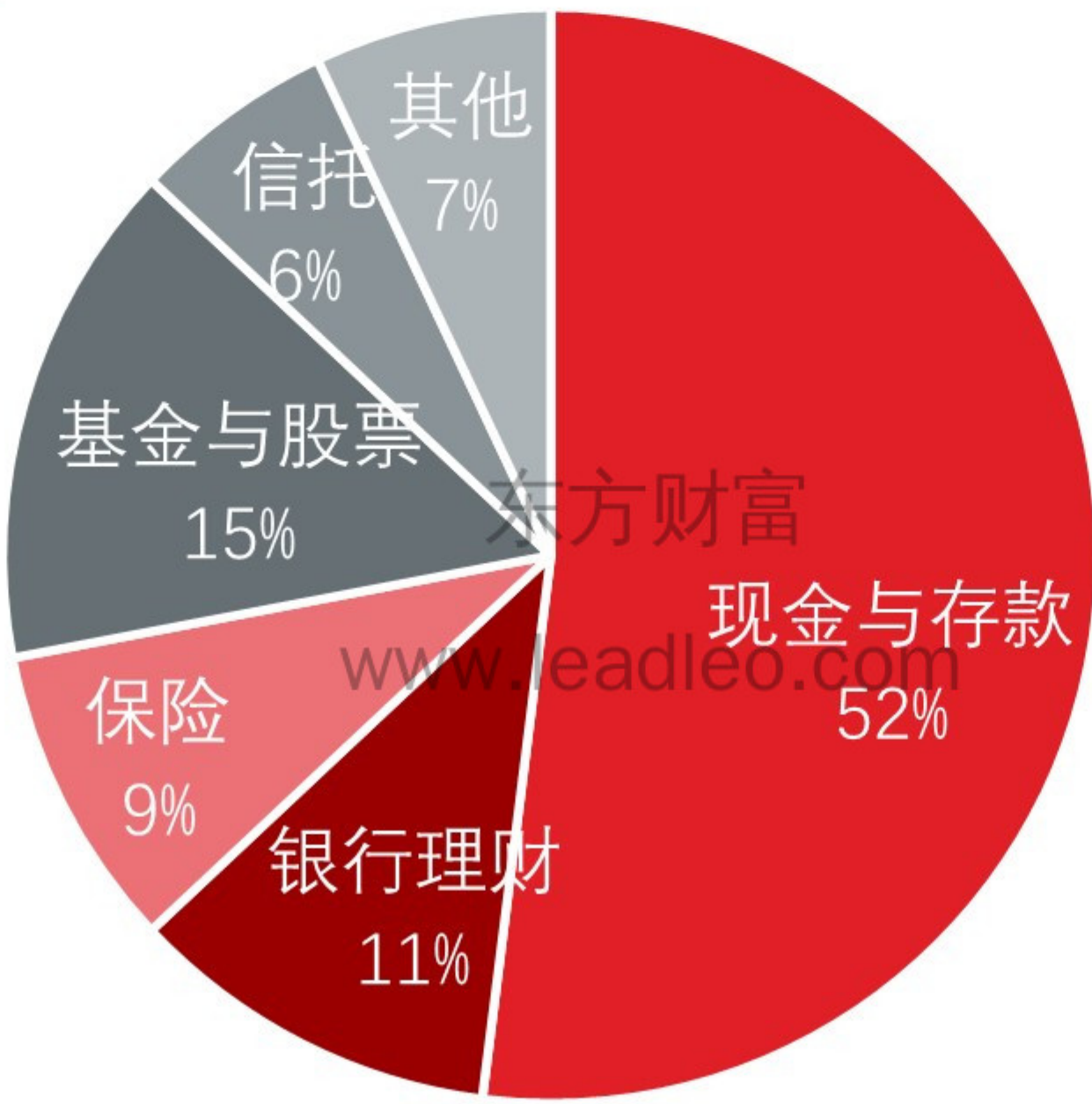
- 中国财富管理行业产业链下游最终由投资资产标的构成，各类资产占比相对稳定，主要以低风险类为主，但近年来资金转向中高风险资产的趋势明显

中国个人金融资产占比情况分析

2020年私人财富管理各类投资方式占比情况：



2015年占比情况：



来源：头豹研究院编辑整理

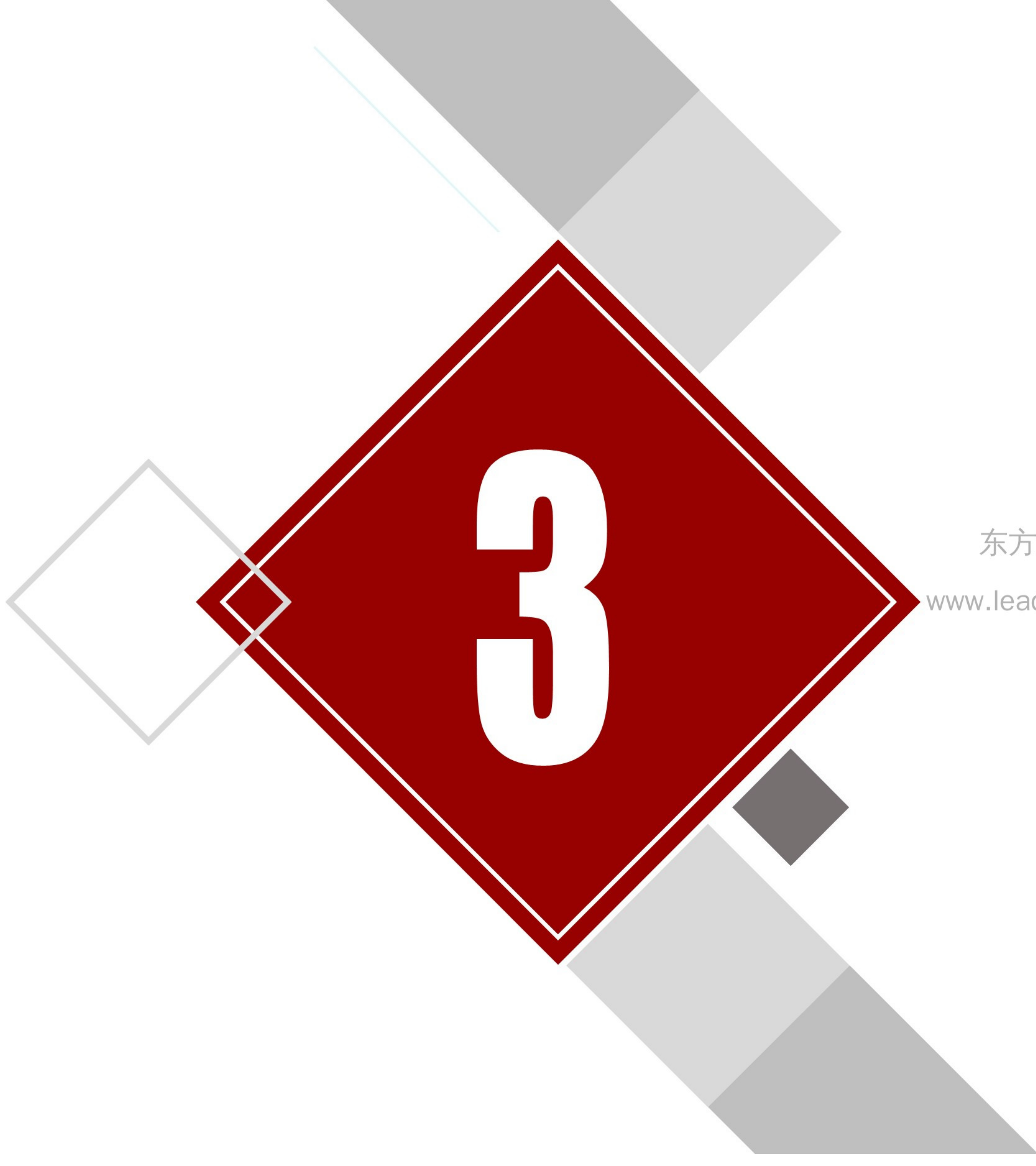
金融资产分类分析

其他投资	外汇、期货、地产等
权益类投资	股票、公募基金、指数基金等
固收类投资	国债、债权类、银行定期存款等
保险类投资	养老保险、子女教育年金险、重疾险等
现金管理类投资	银行活期存款、货币基金等



头豹洞察

- 我国私人财富管理行业的下游标的资产主要以现金管理、保险类、固收类、权益类与其他类五大类构成，风险与收益逐级增加
- 我国私人财富的投资途径主要分为现金存款、银行理财、保险、基金股票、信托与其他六大类构成。目前我国私人财富一半左右为现金存款，占比由2015年的52%降至2020年的49%，具有明显降幅。主要由于部分资金转化为基金与股票类的投资方式，基金股票类占比由2015年的15%增至2020年的18%，增幅明显。其他类别投资方式基本稳定，变化相对较小
- 资金由低风险的现金管理类进入到高风险收益的固守与权益类的因素主要为三点。首先我国金融业的发展迅猛，权益与固收类投资市场规模飞速扩张，投资门槛逐渐降低，投资方式多元化；其次为国家监管趋严，金融市场逐步规范化，权益与固收类投资的风险大幅降低，为投资者提供的信心与保障；最后为投资者的投资能力提升，对股票基金的了解逐步充分，投资者进入的源动力提高



东方财富

www.leadleo.com

中国私人财富管理行业

——竞争格局

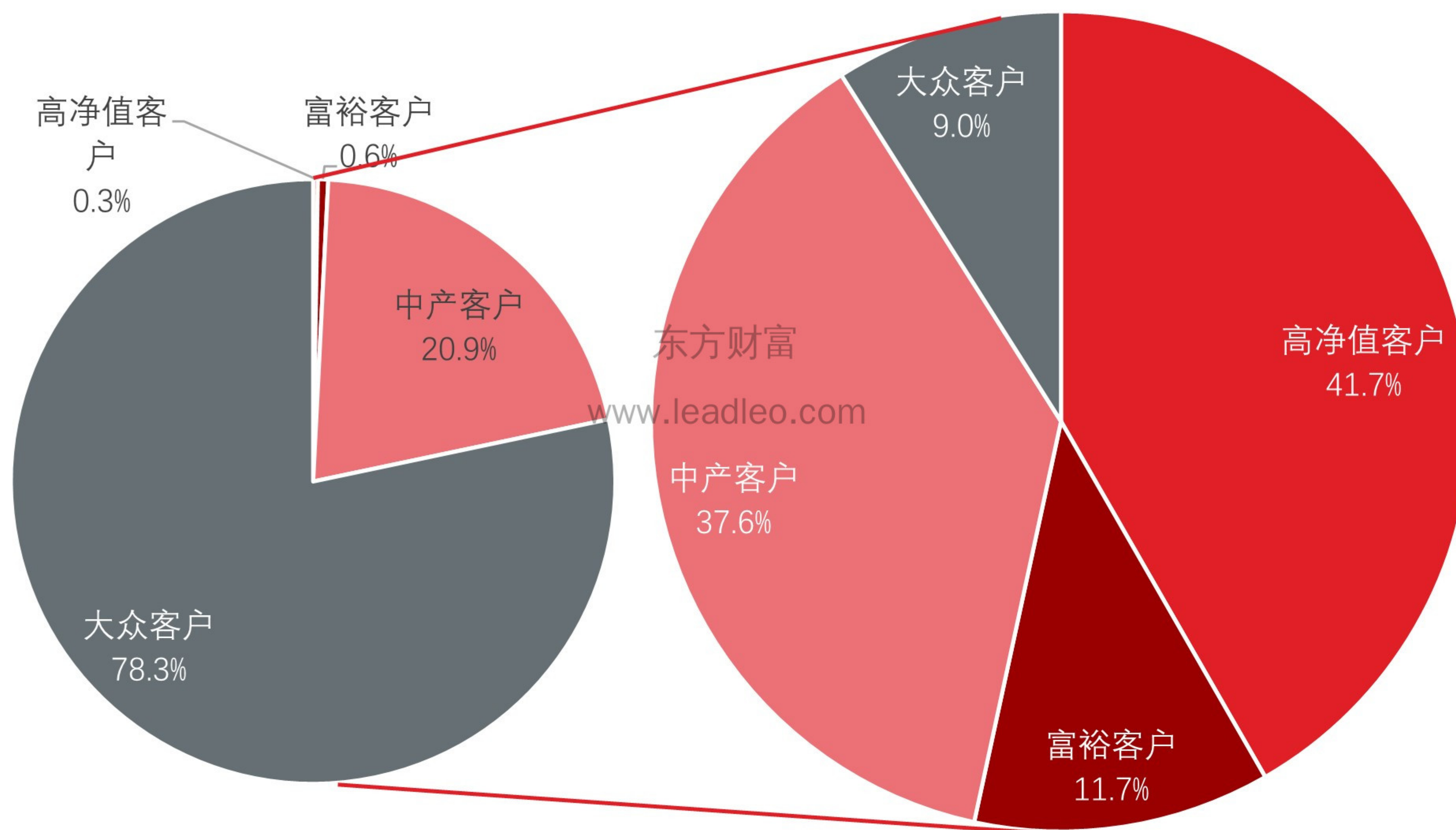
竞争格局——财富分布格局

- 中国私人财富人群分布明显，高净值客户数量占比约0.25%，资产规模占比高达约42%；大众客户数量占比约78%，资产占比9约%

中国私人财富管理行业 - 财富人群分布情况

2020年中国私人财富管理客户各类别 - 数量占比：

2020年中国私人财富管理客户各类别 - 资产占比：



头豹洞察

- 中国私人财富管理行业的客群根据资产规模主要分为四大类：1,000万以上资产规模的高净值客户、300-1,000万资产规模的富裕客户、100-300万投资资产的中产客户、10万元以下投资资产的大众客户
- 中国私人财富管理行业客户群体分布格局明显：我国私人财富管理行业同样遵循八二定律，即20%的人掌握80%的财富。高净值客户数量规模占比约为0.3%，却拥有着高达占比41.7%的资产规模。富裕客户数量占比约0.6%，资产占比约11.7%。中产客户数量占比20.9%，资产规模37.6%，大众客户基数庞大，数量占比约78.3%，资产规模占比仅为约9%
- 机构根据客户群体分布特质进行业务布局：财富的分布引起私人财富管理机构的布局发生变化。私人银行基于银行体系庞大的客群基础，通过各业务条线的协同持续提升高净值客户渗透率。信托依托私密性、隔离性等产品特性优势，专注于服务高净值及超高净值客户。第三方财富管理机构针对高净值客户，积极拓展定制化托管式服务。同时针对大众客户，新兴互联网财管平台基于流量优势深耕长尾客群，取得较快发展。我国私人财富管理机构呈现冲顶与下探两个业务布局发展方向

来源：头豹研究院编辑整理

©2021 LeadLeo



400-072-5588

www.leadleo.com

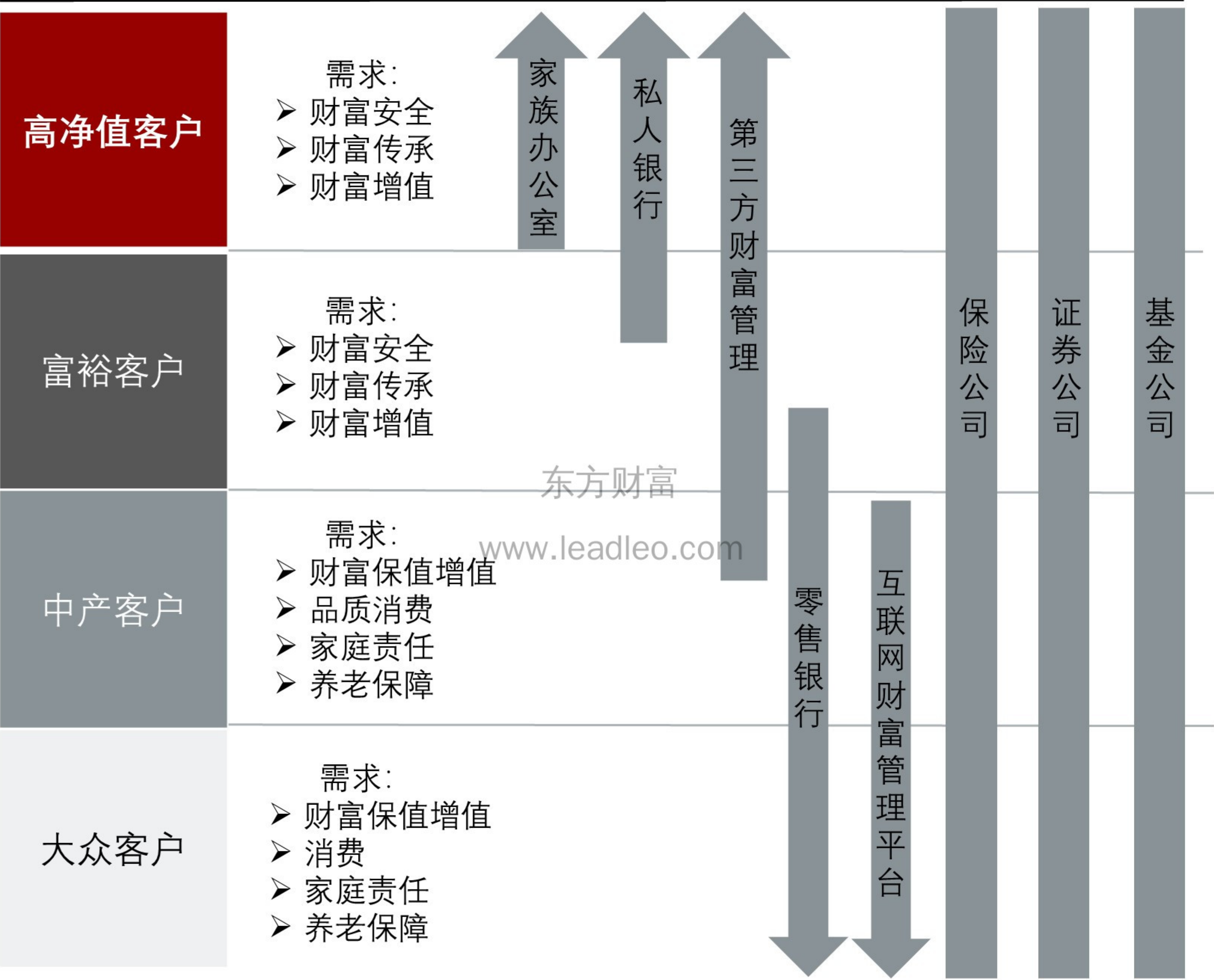
20



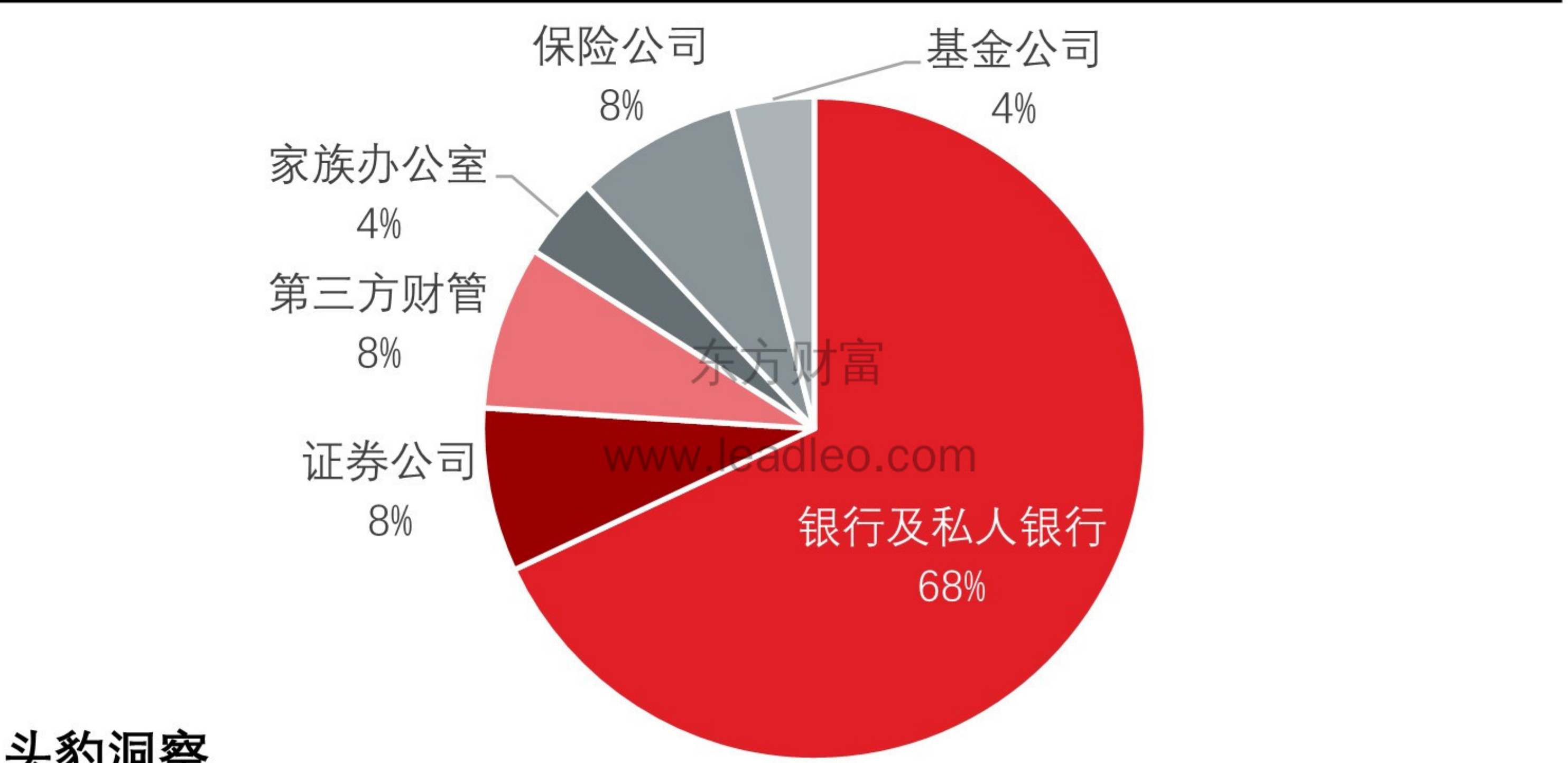
竞争格局——机构竞争格局

- 中国私人财富管理行业呈现特有的分层次竞争格局，由于各类机构的差异化资源与业务方向，导致切入群体具备明显差异

中国私人财富管理机构分层次竞争格局分析：



机构竞争格局 - 高净值客户领域



头豹洞察

- 中国私人财富管理行业各机构呈现分层次的竞争格局：各类机构基于自身资源特质，结合不同客户群体的财富管理需求，制定相应战略切入不同客群。各类机构客群、产品与投顾研究方向和经营战略根据客群不同，具有明显差异
- 各机构针对高净值客户与大众客户群体的竞争较为激烈：竞争激烈主要由高净值客户群体财富规模大、大众客户群体数量规模大的原因导致
- 高净值客户群体的财富管理机构以各类银行私行为主：主要由于银行私行规模相对较大，管理规范，总管理规模占到高净值客户财富管理规模的68%左右。第三方财管与家族办公室占比较小主要由数量较少、以及自身规模较小导致

来源：中国产业信息网，头豹研究院编辑整理



东方财富

www.leadleo.com

中国私人财富管理行业

——行业环境分析



- “资管新规”的发布，标志着中国正式迎来统一监管的“大资管时代”

银行业相关政策汇总 - 原银监会展开了“三三十四”专项排查与治理，加大的监管与治理力度

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见（内审稿）》	2017年2月	“统一资产管理产品标准规制”工作小组	人民银行会同中央编办、法制办、原银监会、原保监会、证监会、外汇局成立“统一资产管理产品标准规制”工作小组。对理财产品、信托计划、公募基金、私募基金等资产管理产品提出了表内资管业务、限制非标资产、限制通道业务、统一杠杆要求等监管内容，为后期资管新规的颁布预热
《关于开展银行业“违法、违规、违章”行为专项治理工作的通知》	2017年3月	原银监会	全面开展并推进“违反金融法律、违反监管规则、违反内部规章”（“三违反”）行为专项治理工作，以深化银行业金融机构合规文化建设，进一步防控金融风险
《关于开展银行业“监管套利、空转套利、关联套利”专项治理的通知》	2017年3月	原银监会	通过对“三套利”的治理，引导银行业回归本源，规范经营行为，不断提高服务实体经济质效
《关于集中开展银行业市场乱象整治工作的通知》	2017年4月	原银监会	对“股权和对外投资乱象”、“机构高管乱象”、“规章制度乱象”、“业务乱象”、“产品乱象”等十个乱象作了梳理，并要求展开集中治理
《关于开展银行业“不当创新、不当交易、不当激励、不当收费”专项治理工作的通知》	2017年4月	原银监会	从四个“不当”对银行是否准确把控风险、是否不当考评付薪、是否不合理额外收费与是否存在多层嵌套等行为进行监管治理
国务院金融稳定发展委员会宣布设立	2017年7月	国务院	强化中国人民银行宏观审慎管理和系统性风险防范职责

来源：中国政策网，头豹研究院编辑整理



- “资管新规”的发布，标志着中国正式迎来统一监管的“大资管时代”

资管产品相关政策汇总 – 破刚兑、控风险，正式步入严格监管的新阶段

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《公开募集开放式证券投资基金流动性风险管理规定》	2017年9月	证监会	规范了基金产品设计、估值与信息披露等环节，同时专门规定了流动性风险管控
《关于规范金融机构资产管理业务指导意见（征求意见稿）》	2017年11月	人民银行、原银监会、原保监会、证监会联合	确立了资管产品的分类标准，提出要降低影子银行与流动性风险，同时要求金融机构打破刚性兑付、控制资管产品的杠杆水平并抑制多层嵌套和通道业务.资管新规征求意见稿出炉，标志着中国金融业步入严格监管的新时期
《保险资产负债管理监管办法》	2017年12月	原银监会	加强防范资产负债错配风险，强化资产负债管理监管硬约束，让保险行业回归本源，积极服务实体经济
《关于规范银信类业务的通知》	2017年12月	原银监会	明确银信类业务及银信通道业务定义，不得利用信托通道规避监管要求或实现资产虚假出表
《关于保险资金设立股权投资计划有关事项的通知》	2018年1月	原银监会	规范保险资产管理机构股权投资计划设立业务，切实防范保险资金以通道、名股实债等方式变相抬高实体企业融资成本，避免保险机构通过股权投资计划直接或间接违规增加地方政府债务规模
《商业银行委托贷款管理办法》	2018年1月	原银监会	明确贷款业务，规范资金来源与用途，加强风险管理。由此，银行不得为资管计划做委托贷款，禁止倒贷

来源：中国政策网，头豹研究院编辑整理

©2021 LeadLeo



400-072-5588

www.leadleo.com



- “资管新规”的发布，标志着中国正式迎来统一监管的“大资管时代”

银保监会成立 – 我国正式形成“一委一行两会”的全新金融监管体系

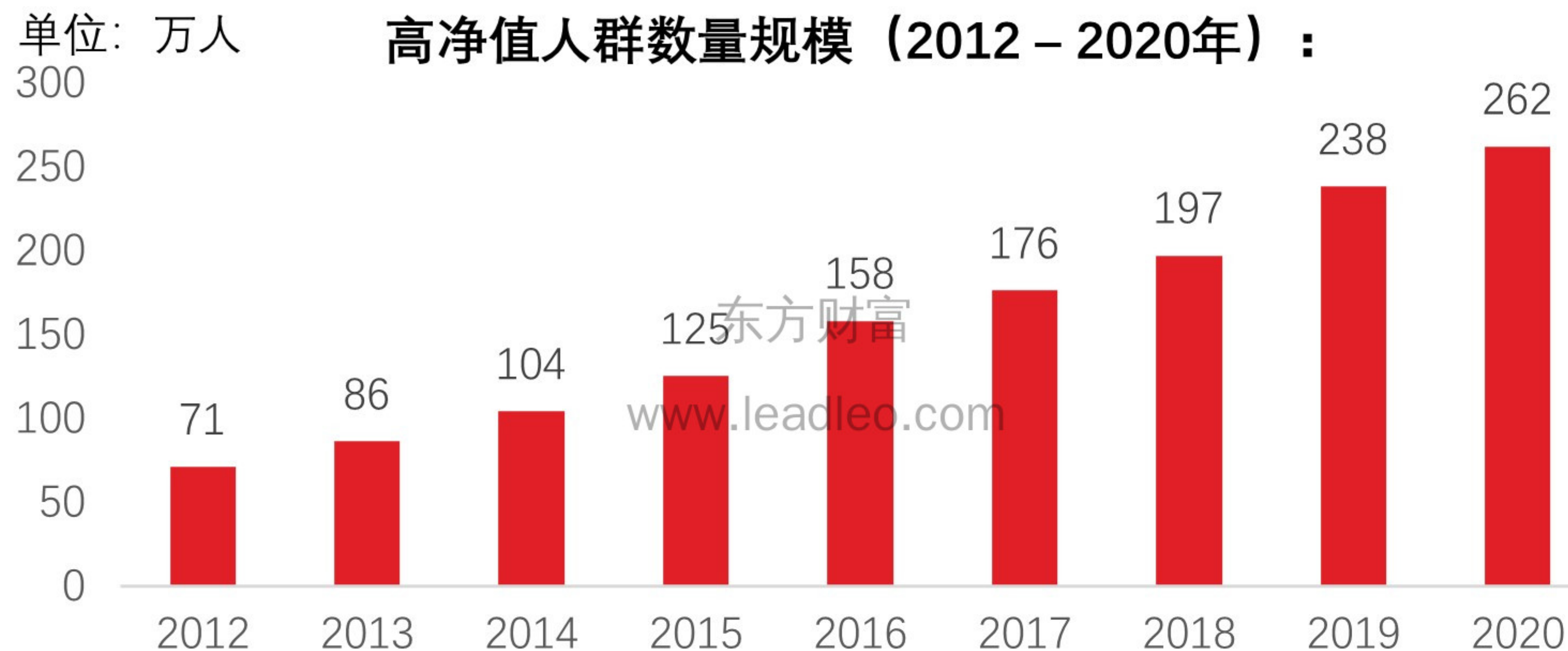
政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》 (简称“资管新规”)	2018年4月	人民银行、银保监会、证监会、外汇局联合	匹配期限、限制通道等角度从破刚兑、限非标与降杠杆三方面规范资产管理业务，以此控风险。 统一监管新时代正式到来
《关于进一步明确规范金融机构资产管理业务指导意见有关事项的通知》	2018年7月	人民银行	进一步明确公募资产管理产品的投资范围、过渡期内相关产品的估值方法以及过渡期的宏观审慎政策安排，对整改的时间要求略微放宽并在部分执行细节上略有放松
《关于加强规范资产管理业务过渡期内信托监管工作的通知》	2018年9月	银保监会	信托业务的角度强调要严格落实《资管新规》，做好通道业务等整改工作
《商业银行理财业务监督管理办法》 (简称“理财新规”)	2018年9月	银保监会	放松了非标资产但仍有比例限制，明确银行独立开展业务需成立理财子公司，与《资管新规》禁通道、限非标、管嵌套等总方向保持一致
《证券期货经营机构私募资产管理业务管理办法》	2018年10月	证监会	在《资管新规》的基础上适度放宽资管业务的展业条件，允许资管计划完成备案前开展现金管理，优化组合投资原则，对私募股权投资（PE）业务给予一定灵活性，允许商业银行资产管理机构、保险资产管理机构等担任资管计划的投资顾问
《证券公司大集合资产管理业务适用操作指引》	2018年11月	证监会	进一步细化了大集合产品对标公募基金、实现规范发展的标准与程序，并给予了一定的过渡期
《商业银行理财子公司管理办法》	2018年12月	银保监会	对银行理财子公司的设立、业务规则与风险管理做了规范

来源： 中国政策网， 头豹研究院编辑整理

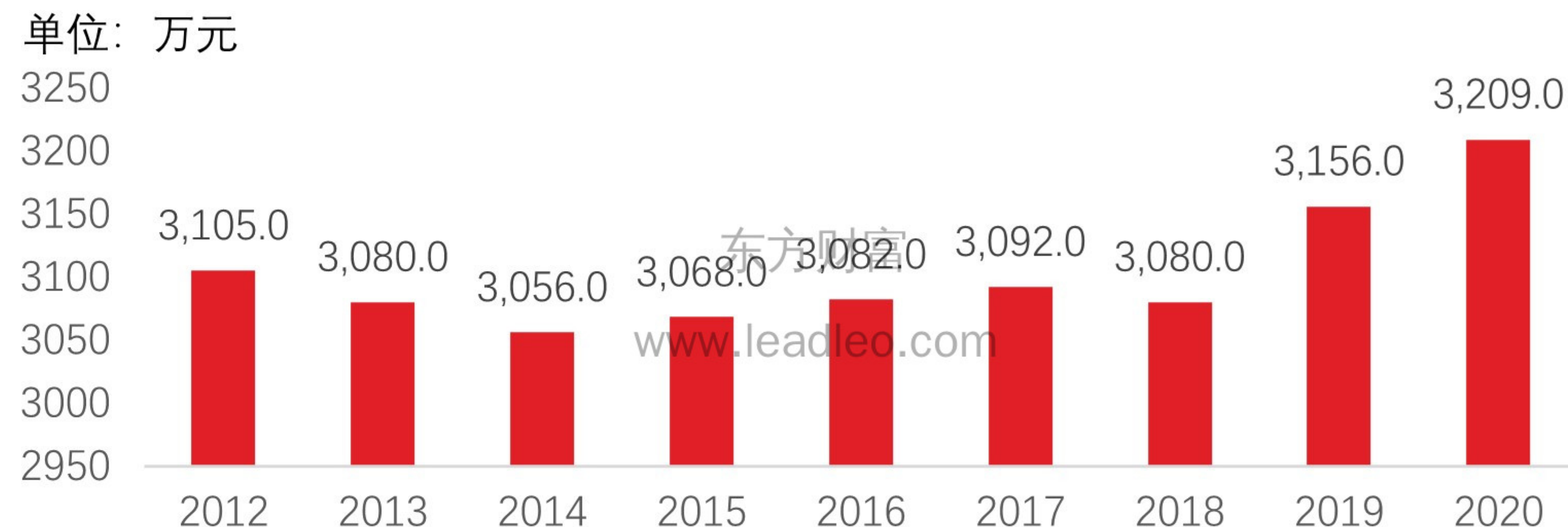
行业环境分析——驱动因素

- 私人财富管理行业的发展主要受需求释放的驱动，我国个人可投资资产总规模持续增长，资金大量流入私人财富管理市场

高净值人群规模逐渐增加



高净值人群人均财富规模（2012 – 2020年）



头豹洞察

- 私人财富管理行业的主要驱动力在于客户的需求释放：近年来我国经济发展态势良好，人民生活水平稳步提高，居民财富规模上涨，人均可支配收入上升，随着资产规模增大，对于资产增值、保值的需求增大，资金进入财富管理的规模将保持增速。同时随着监管规范，以及个人金融知识储备的提升，居民财富进入私人财富管理行业的意愿更加强烈
- 高净值人群数量与资产规模的增加，人均可支配收入增加，将释放巨大的财富管理需求：高净值人群规模由2012年的71万人增至2020年的262万人，增幅巨大；高净值人群的可投资资产规模由2012年的22万亿元增至2020年的85万亿元；高净值人群人均财富规模增至2020年的3,209万元。未来预计增长保持增速，对于私人财富管理的需求将持续释放，推动整个行业的发展与扩大

来源：招商银行、头豹研究院编辑整理

©2021 LeadLeo

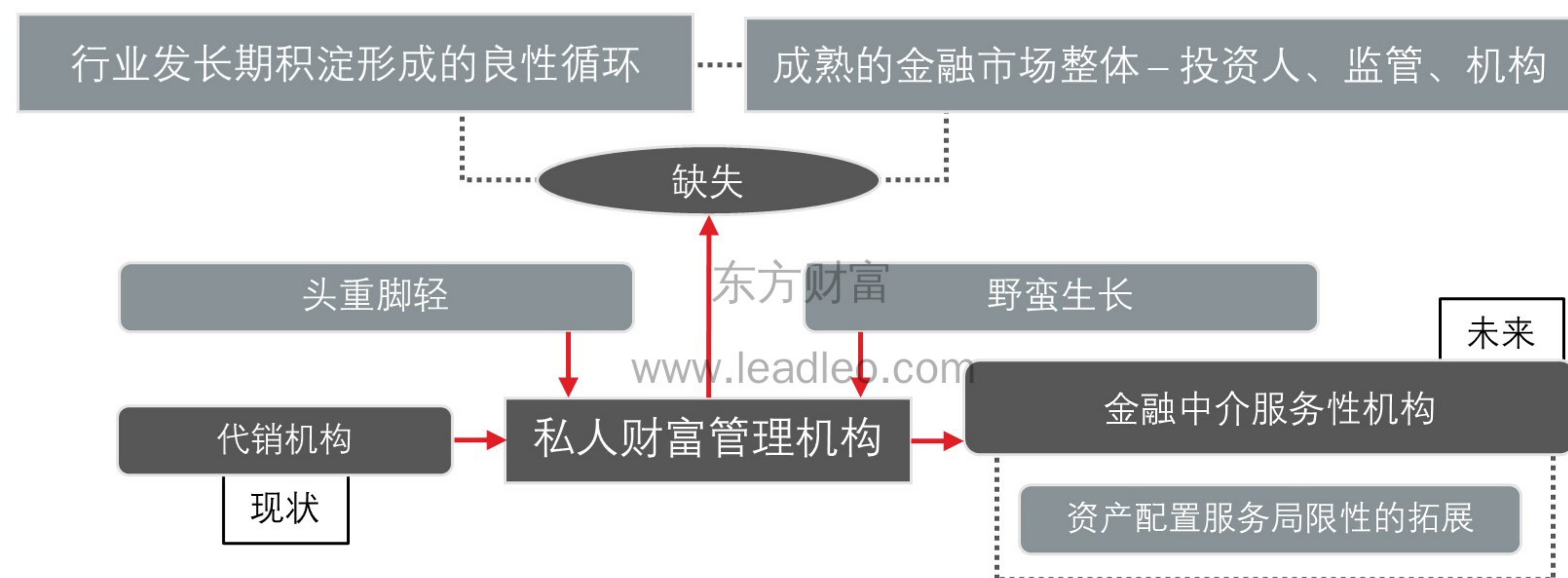


400-072-5588

www.leadleo.com

- 中国私人财富管理行业的发展制约因素主要集中在3个方面：金融市场成熟度、行业同质化、政策监管

我国金融市场成熟度相对较低



欧美发达国家相比，我国金融市场缺少行业长期良性发展的沉淀以及成熟的金融市场体系，导致私人财富管理行业近年来野蛮生长，商业模式也更多偏向“代销机构”而非成熟的金融中介服务型机构

- **基础市场不稳定：**银行业占绝对主导地位，格局不均衡，其他类机构比重偏低
- **投资者不够理性：**盲目操作导致市场振幅加大，更会导致投资损失
- **金融服务业发展速度较为缓慢：**产品创新力降低，市场开拓能力较弱
- **衍生品市场发展较为落后：**规模小、品类单一，缺失金融产品的重要组成部分
- **同质化严重：**基础金融产品目前以量取胜，产品种类不够丰富
- **监管不足：**虽资管新规颁布，但非银行证券基金的机构业务领域，尚存在不足

行业同质化情况较为严重

业务模式单一

私人财富财管机构大多停留在“代销”的角色定位，本着赚快钱的趋利思路，更倾向于推介收益高佣金高的金融财管产品，极大限制了客户选择的余地。**短视的业务模式更难实现真正的资产配置，严重限制了行业的发展**

产品同质化严重

市场上产品种类繁多，但是深入分析可发现，产品内核重复性高、产品结构普遍简单，难以真正满足客户所要求的差异化以及个体化需求。**同质化触发无效竞争，制约行业发展。行业投资规划与产品创新能力需提高与完善**

监管政策制约行业发展

机构监管不足

“资产新规”主要覆盖银行、券商、保险、信托等大型机构，对于第三方财管机构与新兴数字化财管平台的监管有待完善。**行业的入门门槛与业务规范还需继续明确，不然将导致劣币驱逐良币等行业乱象**

业务监管不足

以第三方财管机构为例，部分业务纳入监管体系，但有些业务例如海外资产管理、遗产分配、奢侈品投资等并未得到明确监管。**野蛮生长的业务与机构反而会挤压正规业务与机构的生存空间，限制行业的健康可持续发展**



东方财富

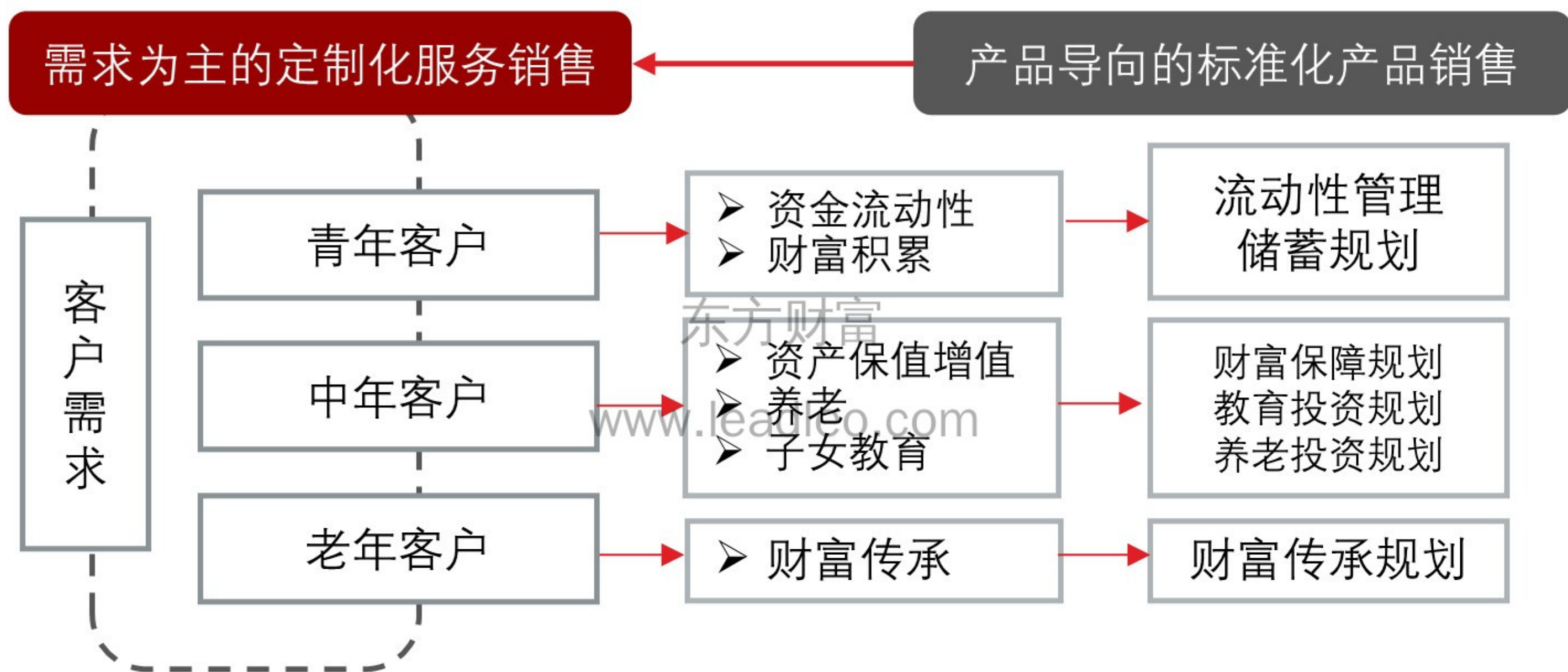
www.leadleo.com

中国私人财富管理行业

——发展趋势

- 中国私人财富管理行业将向着服务定制化、客户关系精细化的方向发展

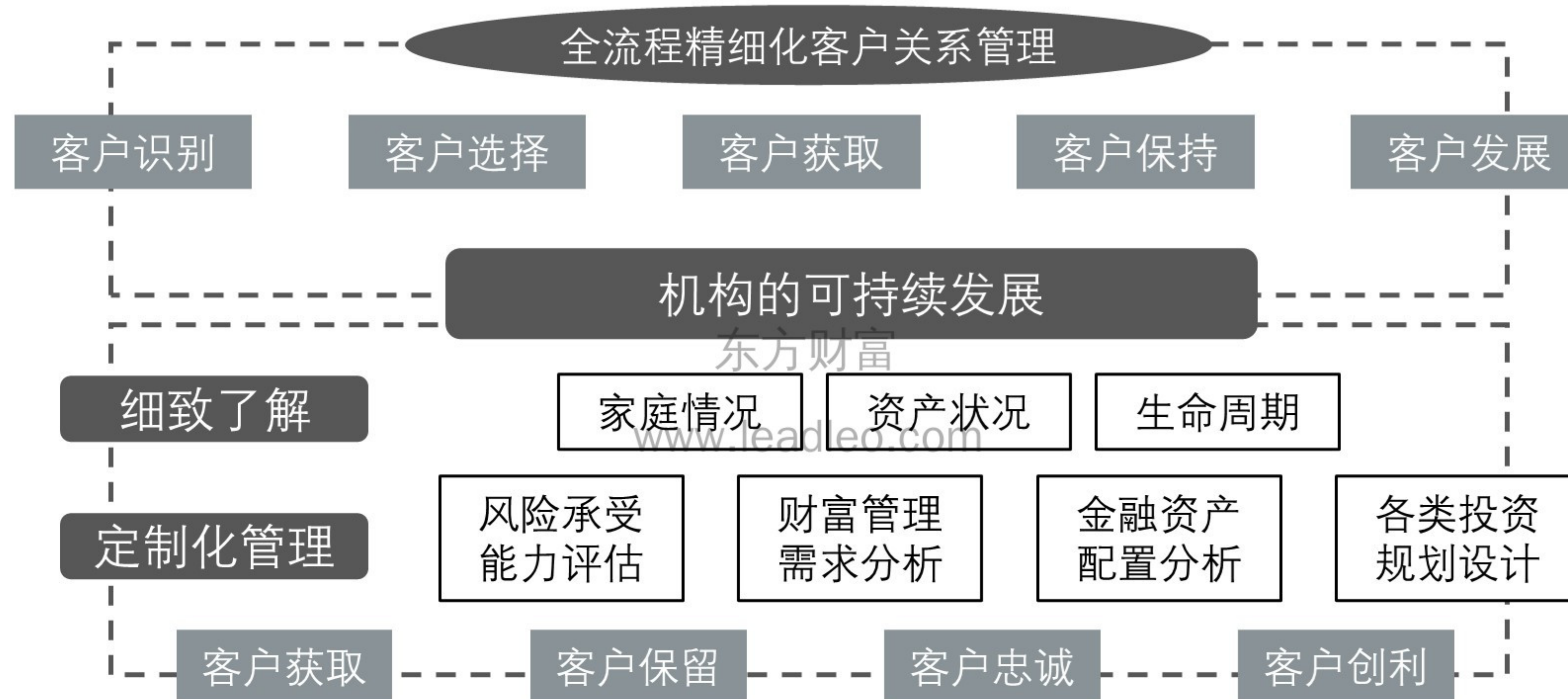
服务定制化



头豹洞察

- ❑ **私人财富管理行业当前多为产品为核心：**目前财管机构的商业模式多以代销为主，通过现有产品推介给潜在客户。简单、标准化的产品并不能满足客户定制化的需求。业务模式更适合大众客户而非高净值客户
- ❑ **私人财富管理行业未来将以客户为本：**行业竞争逐渐激烈，高净值客户群体是巨大的潜在市场，更应得到财管机构的关注。而高净值人群对于个性化、差异化需求强烈。机构需配备专业的持续、连贯、针对性的定制化服务。根据客户的具体情况与自身的需求，综合制定资产配置组合，并拓展至养老规划、教育投资规划、家族治理、财富传承等一系列业务，真正实现私人的财富管理

客户关系精细化管理



头豹洞察

- ❑ **客户关系管理为主要竞争优势：**客户财富管理人员取得客户信任与保持良好关系是财管服务的基础与前提。专业的客户管理可以有效培养客户群体、提高业务效率。同质化竞争激烈的行业现状下，基于对客户了解与分析进行针对性的服务，可有效与其他机构拉开差距
- ❑ **客户关系管理专业化：**提高业务人员的专业能力，对客户进行全方位了解，精准分析客户需求与风险能力，给出最优资产配置建议与投资规划方案。真正为客户提供有效服务，是未来行业的发展趋势

中国私人财富管理行业将向机构专业化、资产配置多元化、科技应用广泛化的方向发展

机构专业化 - 头豹洞察

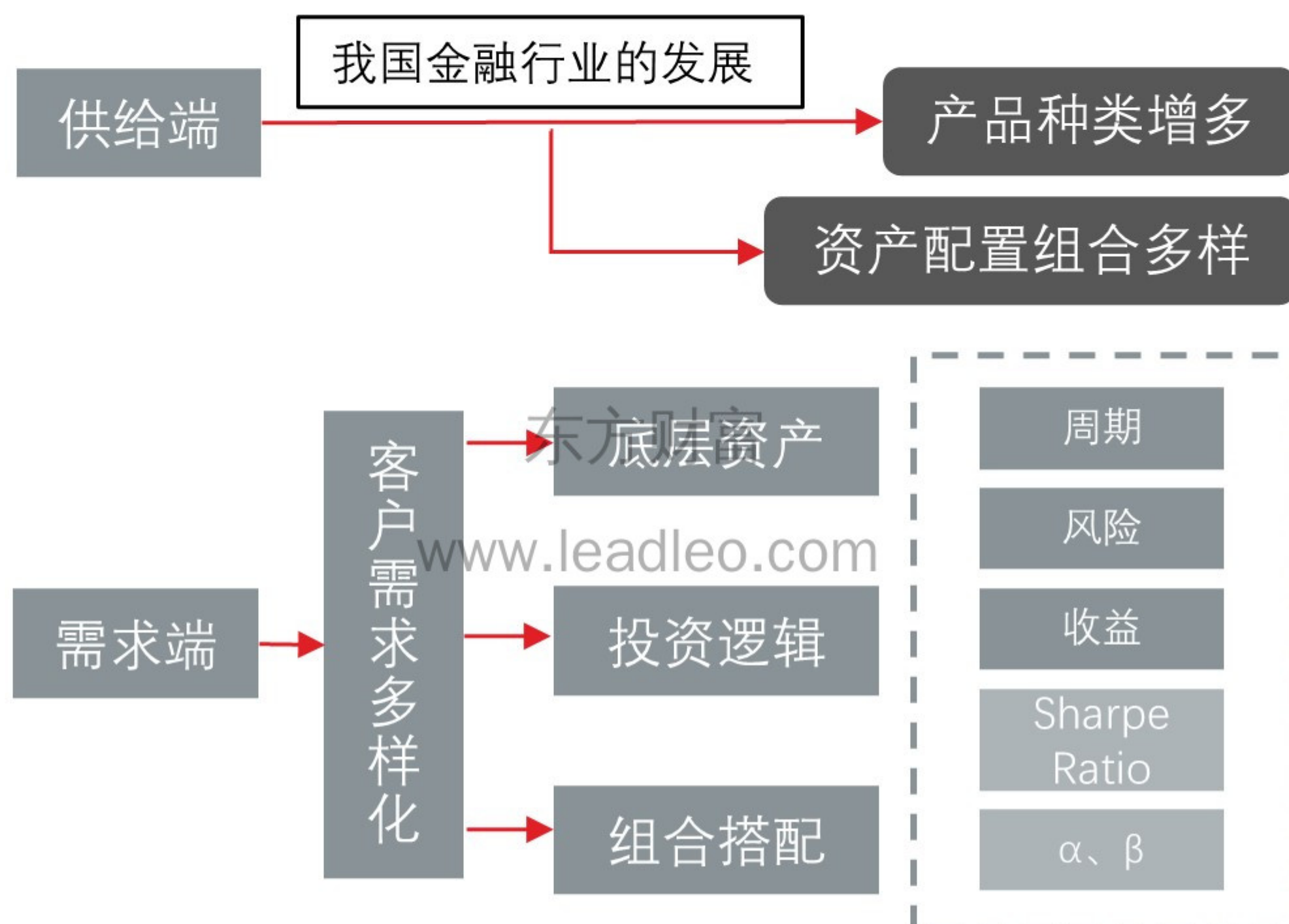
需求端

- **客户对于专业性要求提高：**随着宏观环境变化，投资环境逐渐复杂，产品种类愈发丰富，对于财管人员的专业要求标准提升。以高净值为主的客户群体，对于财富管理机构的专业程度要求标准逐步提高，对管理人员的知识储备、投资理念、过往成绩等都有较高的要求。促使机构与专业人员向更加专业化的方向进行转型

供给端

- **服务流程机制日趋完善：**财富管理是系统化专业服务，需要科学的方法与流程。资产新规以后，我国私人财富管理行业回归本源，监管明确，行业开始步入服务流程与方法不断完善健全的过程
- **国外先进企业促进行业专业化发展：**我国金融市场进一步开放，逐步放宽外资金融机构准入条件，优质的外资机构进入国内市场并扩大经营布局，充分发挥示范效应与鲇鱼效应。引进国际先进的流程方法与专业化标准，我国私人财富管理行业将逐步向国际先进水平方向迈进

资产配置多元化 - 头豹洞察



组合配置多元化

- **金融投资组合配置多元化可以有效规避风险：**我国金融资产配置主要以现金类与固收类等低风险低收益资产为主，目前资金明显具有向股票基金类较高风险的资产转移。为此，更需要对资产进行多元化配置，合理规划品类与比例，达到分散风险，提高投资收益的目的。投资组合理论中的分散化投资，可以有效降低非系统性风险，减少投资组合的波动程度，取得较高的单位风险收益

科技应用广泛化 - 头豹洞察

数字化转型基础稳固

- **互联网金融发展加速财富管理数字化转型：**随着互联网近年来的发展，客户线上支付已成为习惯，并进一步延伸至线上理财。市场对于线上金融的接受程度提高，为未来数字化财富管理的发展奠定基础

金融科技应用优势明显

- **促进服务专业化：**财富管理专业化转型趋势明显，Fintech、大数据、人工智能、智慧交互等科技技术有效提高财管机构的专业服务能力
- **大数据挖掘客户信息：**实现客户精准化服务
- **机器学习结合投资理论：**提供专业的投资建议
- **金融科技降低成本：**是的财富管理人员可以以更小的成本去开展相对标准化的大众客户与中产客户业务，扩大客户群体与管理资产规模。降低财富管理的门槛，实现客群下沉，扩大整个财富管理市场的规模
- **科技应用趋势明显：**随财富管理数字化转型的提速，专业化转型深化以及普惠财富拓展，科技在私人财富管理行业的广泛应用已成为趋势



6

东方财富

www.leadleo.com

中国私人财富管理行业

——优秀企业案例

企业介绍——鸿坤财富基本情况介绍

- 鸿坤卓越（广州）财富管理有限公司拥有先进企业文化并具备多项核心优势，力图创造一流品牌，为高净值客户提供一站式的综合财富管理解决方案与服务



鸿坤卓越（广州）财富管理有限公司

企业介绍

□ 企业简介

- 鸿坤财富成立于2017年，依托股东在金融、产业、文旅和地产等领域十多年的经验与积累，为中国高净值客户提供投资、教育、生活、传承、公益等多方位、一站式的综合财富管理解决方案与服务

□ 发展规划

www.leadleo.com

立足核心城市，布局全国业务，创造一流品牌

□ 企业文化

- 愿景（Vision）：“以客户为中心，做离资产端最近的财富管理公司”
- 使命（Mission）：“投资创造卓越财富，财富缔造美好生活”
- 价值观（Values）：长期主义与价值创造
 - 专业：以专业的团队与服务为基础，打造一流财富管理机构
 - 诚信：诚实守信是我们的第一准则与最高目标
 - 协同：与员工、合作伙伴及客户协同进取，共创佳绩
 - 卓越：具备精益求精的匠人精神，超越自我，止于至善

企业优势

□ 核心优势

实力雄厚合作伙伴

精选国内外一流的合作机构，设置白名单准入机制，制定科学的产品筛选标准

专业专注的精英团队

专业资深的产品经理团队，细致严格的产品尽职调查流程

创新务实的研发风格

以合理至上的宗旨，以创新服务为途径，以产品安全为目标，以客户需求为己任

严谨审慎的投决机制

经验丰富的风控委员会，设立立项、上线双层投决机制，严控产品风险

全面细致的投后管理

实施监控项目整体进展，定期提供业绩表现，及时处理项目风险

稳健前瞻的资产配置

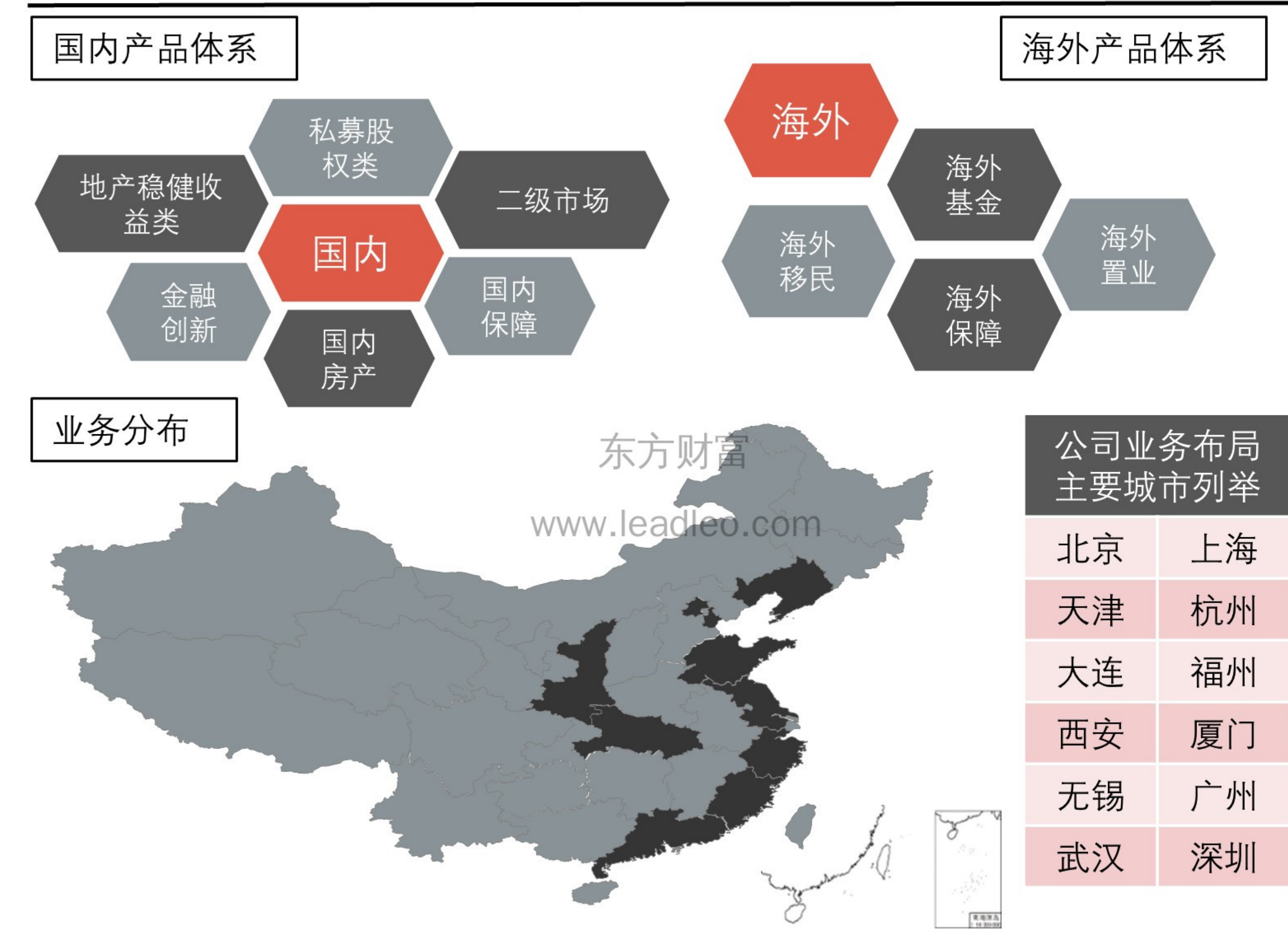
优秀的投资顾问团队，以资产保值增值为目标，为客户量身定制资产配置方案

□ 社会责任

- 服务客户：为客户提供多方位、一站式的产品及服务，确保客户满意度与认同感，是鸿坤财富坚持不懈的追求
- 奉献社会：彩玉不同的公益活动，奉献爱心，践行社会责任，探讨财富管理与公益慈善事业的深度融合，体现社会价值
- 成就员工：通过全面系统的员工培训，为公司发展与战略转型培养大量的金融服务人才，促进员工与公司共同成长

- 鸿坤财富拥有齐全的产品体系，丰富的业务布局，成熟的风控体系，致力于为客户提供专业可靠的财富管理服务

鸿坤财富—产品体系与业务分布

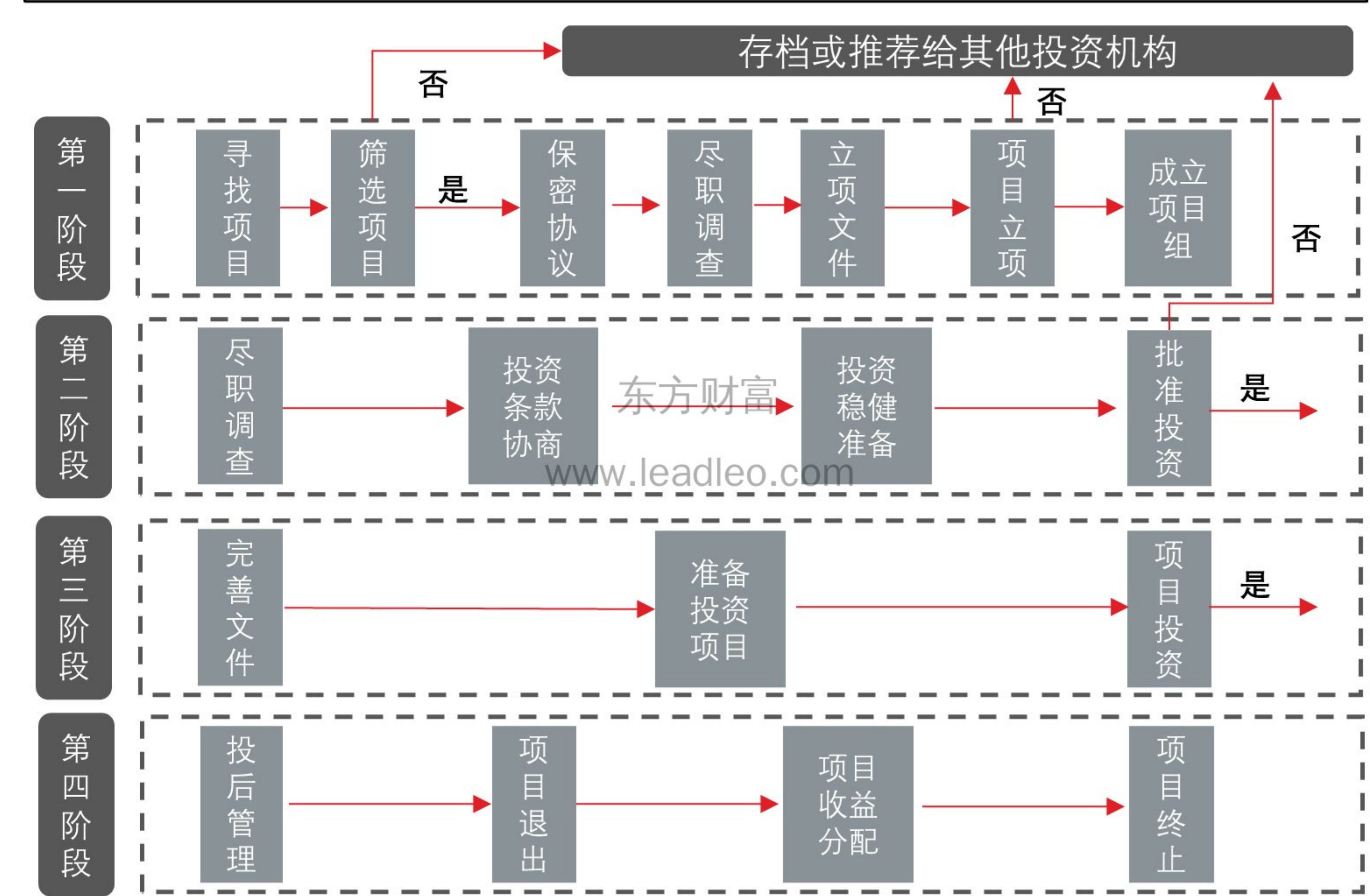


公司产品体系健全，覆盖国内海外业务各版块，能够为客户提供全方位、多选择的财富管理服务。同时业务拓展范围广，涉及11个省级行政区、12个主要城市，深耕财富较为集中的城市省份，贴近目标客户群体，方便业务拓展

来源：鸿坤财富提供资料，头豹研究院编辑整理

鸿坤财富—风控体系

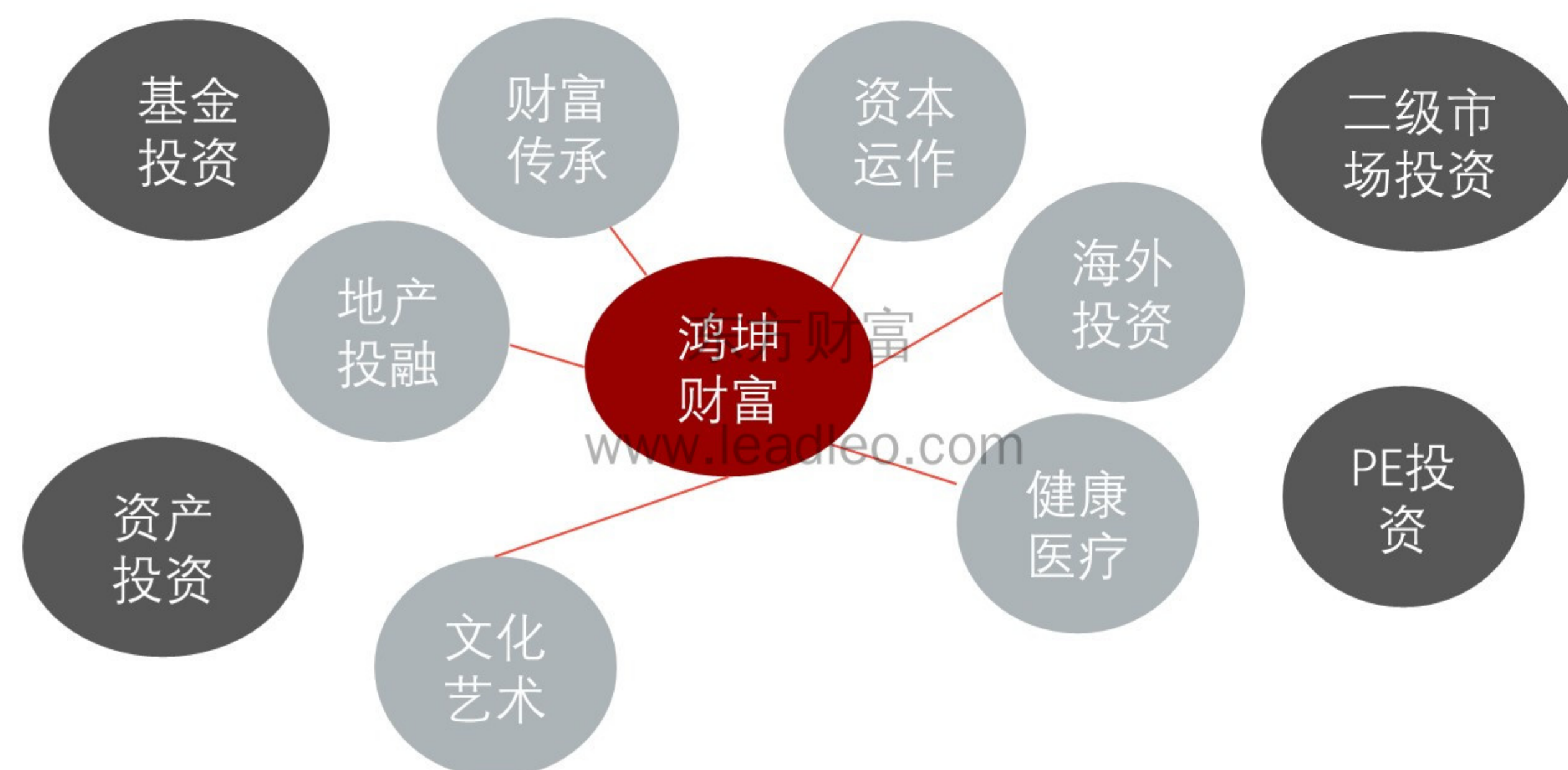
严谨的风控措施，投、融、管、推一体化运作，真正做到项目全方位管理与风控



公司规范化流程保证项目质量，有效降低项目风险。同时流程化管理模式，可以有效降低管理风险与操作风险。使项目投资更加高效、精准、优质，为客户的财富管理提供优质的底层资产，保证较高的服务质量，与良好的资产回报

- 鸿坤财富依托股东集团各业务板块的协同发展，重点进行三大布局，力图成为做资产端最近的财富管理机构

各版块协同优势分析



股东：鸿坤集团、创瑞投资

- ❑ **鸿坤集团**：2002年于北京创立，目前已发展为包含鸿坤资本、鸿坤产业、鸿坤文旅和鸿坤地产四大业务板块的复合型控股集团，业务范围涵盖金融投资、地产开发、产业、商业、健康医疗、体育、文化艺术、旅游等领域
- ❑ **上海创瑞投资**：创立于2006年，是中国本土资本市场最具活力的股权投资集团和先进的医疗产业孵化平台之一，致力于投资全球高端医疗科技，引领中国医疗产业升级的核心理念
- ❑ **强强联合**：鸿坤财富与鸿坤资本、创瑞投资协同效应明显，产融生态化为财富管理提供了优质、多元得资产选择，借助鸿坤财富深耕产融结合的资源优势，公司将在精品化的道路上持续迎来发展与飞跃，力图成为资产端最近的财管平台

三大重要战略布局方向

聚焦二级市场私募产品

- 证券FOF - 优选头部大白马私募基金
- 斑马型基金 - 专注具有行业一定历史和知名度的斑马型基金，共同成长
- 大客户定制 - 单一基金&组合基金

深度布局私募股权产品

- 持续深度合作 - 创瑞、国悦、亿润
- 增量 - 增加2-3家战略合作产品供应商
- 母基金 - 每年至少完成一只私募股权母基金

地产投资多样化转型

- 专注稳健型地产投资
- 与专业地产基金投资机构深度合作

- ❑ **三大战略促发展**：鸿坤财富依托丰富的投资经验，深耕私募股权、二级私募产品与地产投资，持续扩大深挖各投资领域，优化组合资产配置，以求最优长期收益
- ❑ **二级市场**：随着我国金融市场的逐步完善、监管逐步健全，二级市场的体量逐步增大、波动明显降低，资金大量涌入，市场对专业投资人员与机构的需求巨大
- ❑ **私募股权市场**：随着我国各行业发展，优质中小企业数量众多，越来越多的独角兽企业脱颖而出，市场空间巨大，可为投资者带来丰厚回报
- ❑ **地产投资**：房地产领域近年来颇受关注、涨势渐稳，但依旧可以作为优质固定资产投资对整个投资组合进行补充，提高组合抗风险能力、降低组合风险收益波动

来源：鸿坤财富提供资料，头豹研究院编辑整理

©2021 LeadLeo

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，从财富管理、资产投资等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
东方财富
www.leadleo.com
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

东方财富
www.leadleo.com

头豹领航者计划介绍

头豹共建报告

2021年度
特别策划

Project
Navigator
领航者计划

每个季度，头豹将于网站、公众号、各自媒体公开发布**季度招募令**，每季公开**125个**招募名额

头豹诚邀各行业**创造者、颠覆者、领航者**，知识共享、内容共建

头豹诚邀**政府及园区、金融及投资机构、顶流财经媒体及大V**推荐共建企业

沙利文担任计划首席增长咨询官、江苏中科院智能院担任计划首席科创辅导官、财联社担任计划首席媒体助力官、无锋科技担任计划首席新媒体造势官、iDeals担任计划首席VDR技术支持官、友品荟担任计划首席生态合作官.....

共建报告流程

1

企业申请共建

2

头豹审核资质

3

确定合作细项

4

信息共享、内容共建

5

报告发布投放

备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。

©2021 LeadLeo



头豹
LeadLeo

400-072-55888

www.leadleo.com

头豹领航者计划与商业服务

研报服务

共建深度研报
撬动精准流量



传播服务

塑造行业标杆
传递品牌价值



FA服务

提升企业估值
协助企业融资



头豹以**研报服务**为切入点，
根据企业不同发展阶段的资本价值需求，依托**传播服务**、
FA服务、**资源对接**、**IPO服务**、**市值管理**等，提供精准的**商业管家服务解决方案**

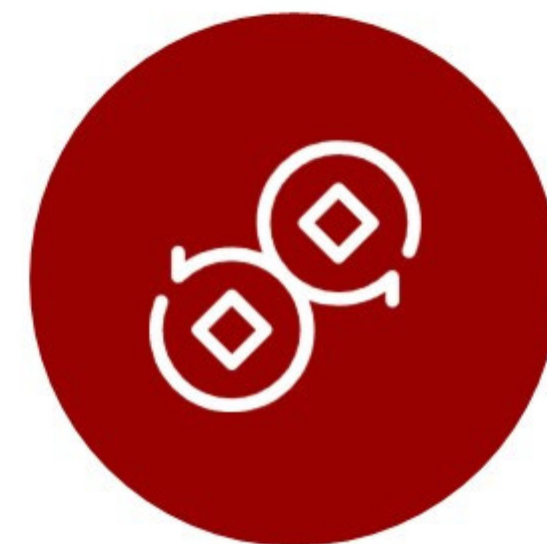
资源对接

助力业务发展
加速企业成长



IPO服务

建立融资平台
登陆资本市场



市值管理

提升市场关注
管理企业市值



扫描二维码
联系客服报名加入



读完报告有问题？ 快，问头豹！你的智能随身专家



扫码二维码即刻联系你的
智能随身专家



STEP03 解答方案生成

大数据×定制调研
迅速生成解答方案



STEP01 智能拆解提问

人工智能NLP技术
精准拆解用户提问

东方财富
www.leadleo.com

千元预算的 高效率轻咨询服务



STEP04 专业高效解答

书面反馈、分析师专访、
专家专访等多元反馈方式



STEP02 云研究院后援

云研究院7×24待命
随时评估解答方案



400-072-5588