

行穩致遠

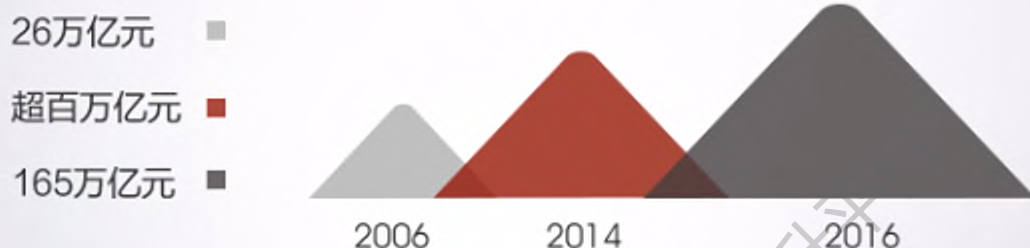
《2017中国私人财富报告》





经济发展和结构转型不断造就财富“新面孔” 社会创富渠道拓宽

1. 私人财富市场十年增5倍



2. 高净值人群十年翻3番



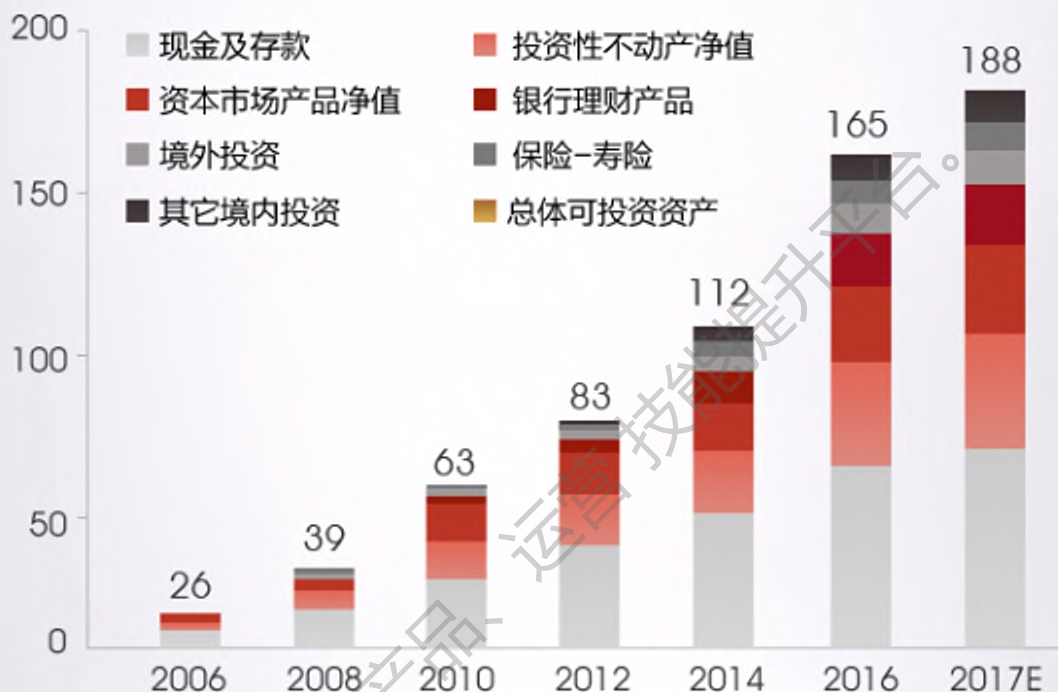
3. 沿海—中西部—一带一路，人群分布更均衡





私人财富市场十年增5倍

个人可投资资产规模 (人民币万亿元)



复合年均增长率

(06-16)

20%

55%

20%

38%

35%

27%

25%

15%

复合年均增长率

(12-14)

16%

48%

18%

20%

40%

27%

8%

11%

复合年均增长率

(14-16)

21%

35%

23%

26%

29%

22%

30%

15%

复合年均增长率

(16-17E)

14%

26%

15%

10%

15%

18%

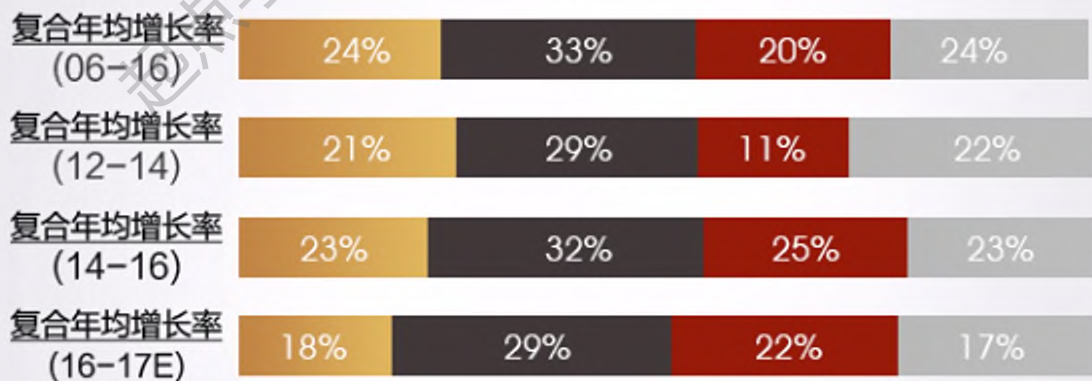
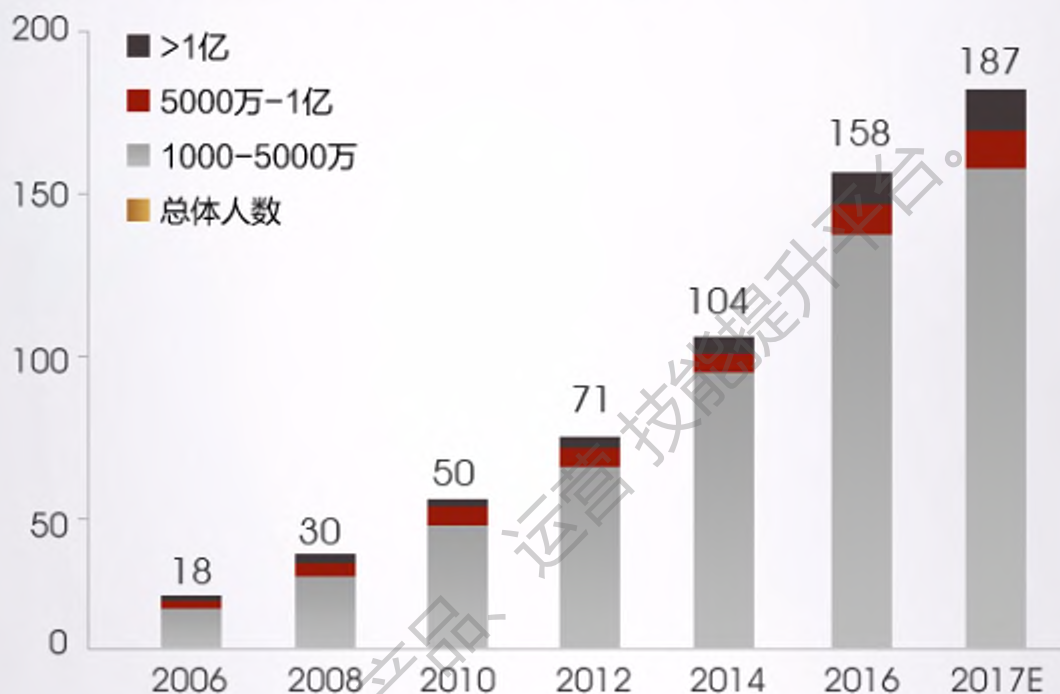
12%

11%



高净值人群十年翻3番

个人可投资资产超过1千万的人数 (万)





“沿海 - 中西部 - 一带一路” 人群分布更为均衡

2016年末

22省份的高净值
人数超过

2万人

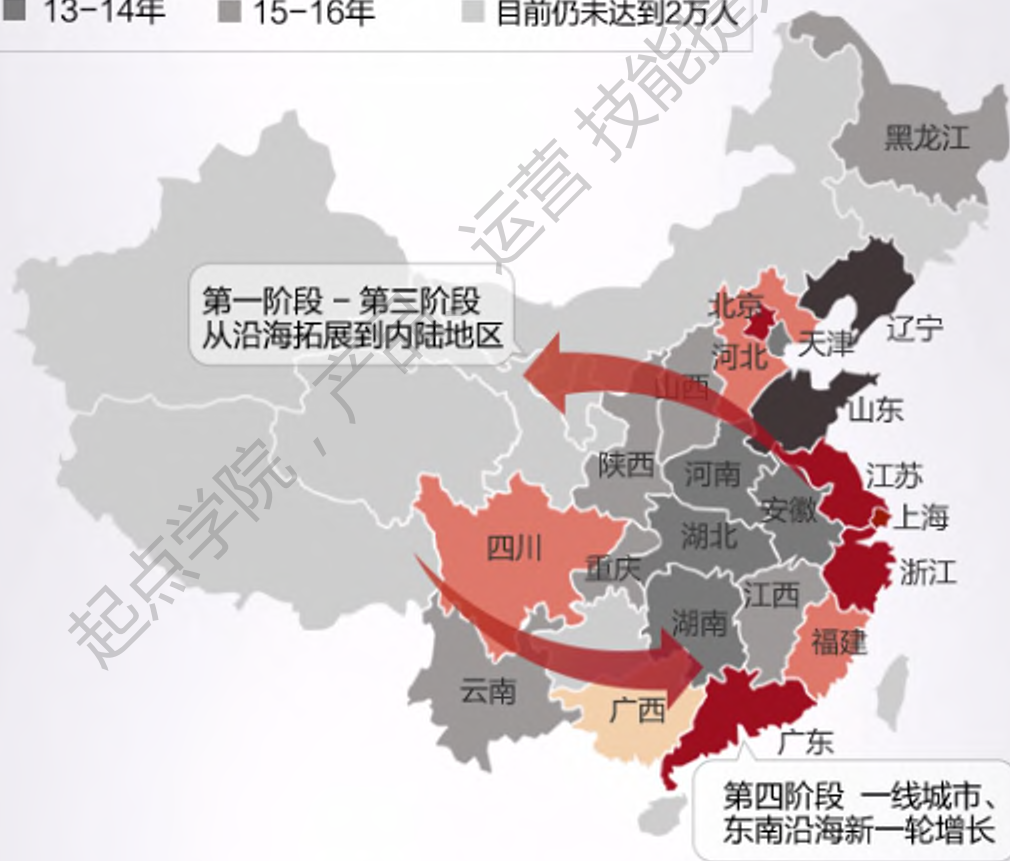
9个省市的高净值
人数超过

5万人

广东、上海、北京、江苏、
浙江等五省市率先突破

10万人。

- 06-08年
- 09-10年
- 11-12年
- 13-14年
- 15-16年
- 目前仍未达到2万人



图示：高净值人数达到2万人的年份



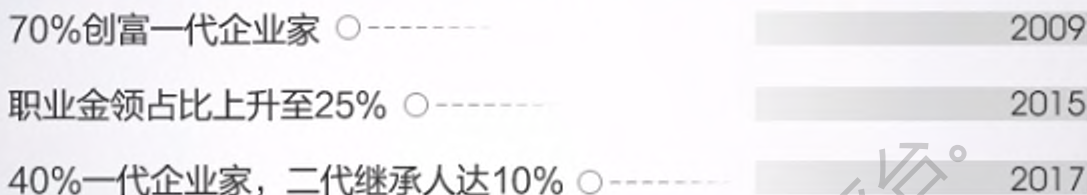
注：钓鱼岛及南海诸岛等未详尽



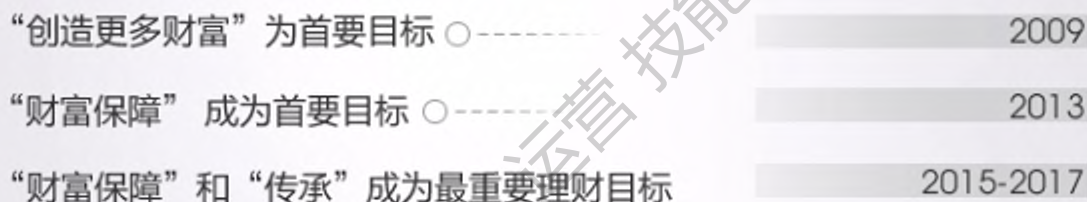
高净值人群

“心态更成熟、眼界更开阔、考量更长远”

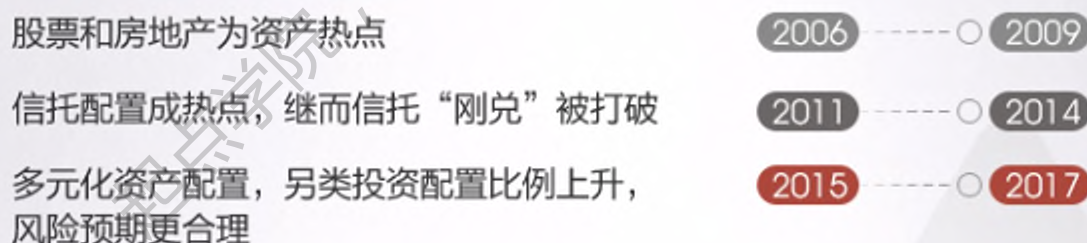
4.创富方式多元化，高净值人群结构进一步变化



5.从“创富”到“财富保障和传承”



6.资产配置意识增强



7.从聚焦境内到全球资产配置





招商銀行
CHINA MERCHANTS BANK

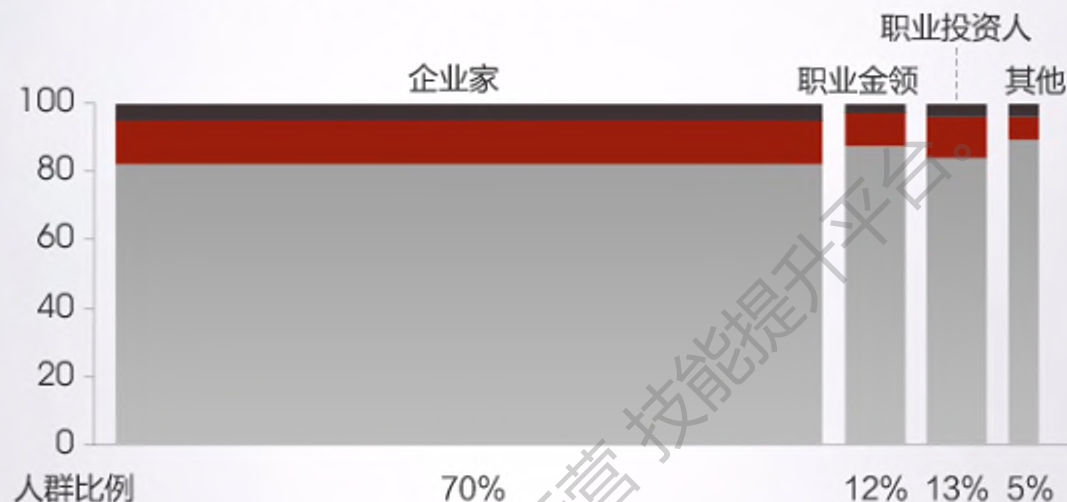
BAIN & COMPANY

备注：起点学院学员收集资料于网络，版权为原作者所有。

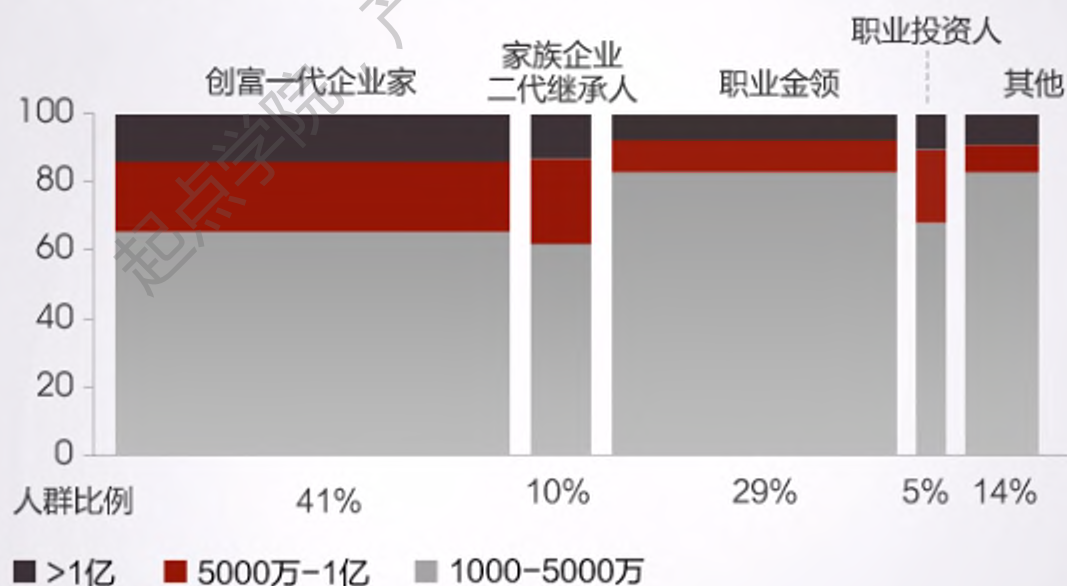
创富方式多元化

高净值人群结构进一步变化

2009年按职业及资产规模划分



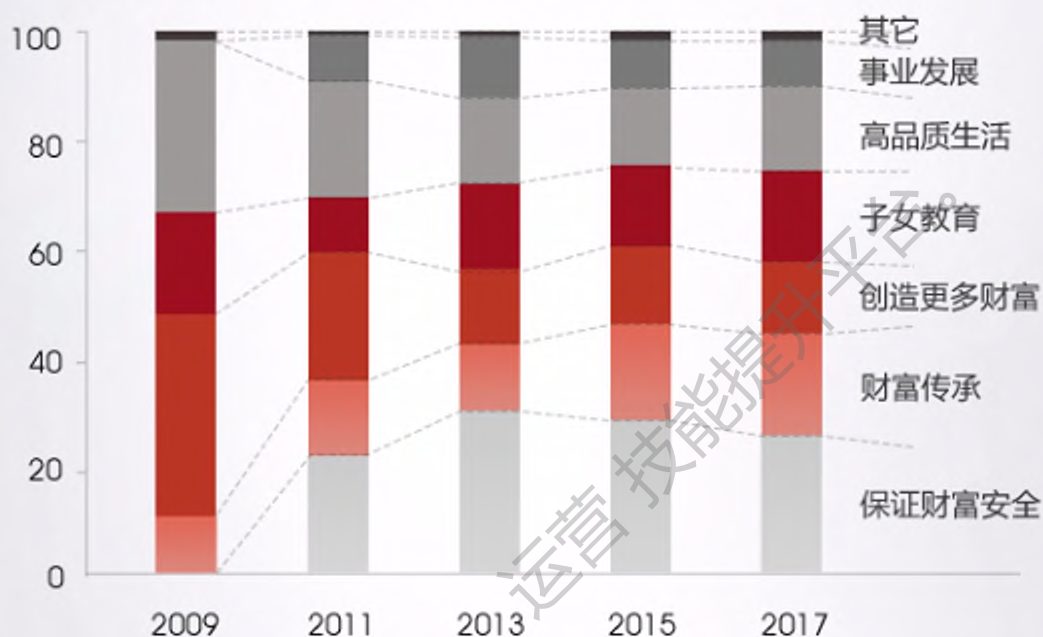
2017年按职业及资产规模划分





从“创富”到“财富保障和传承”

各财富目标提及数占提及总数比例%



“创造更多财富”为首要目标 ○ 2009

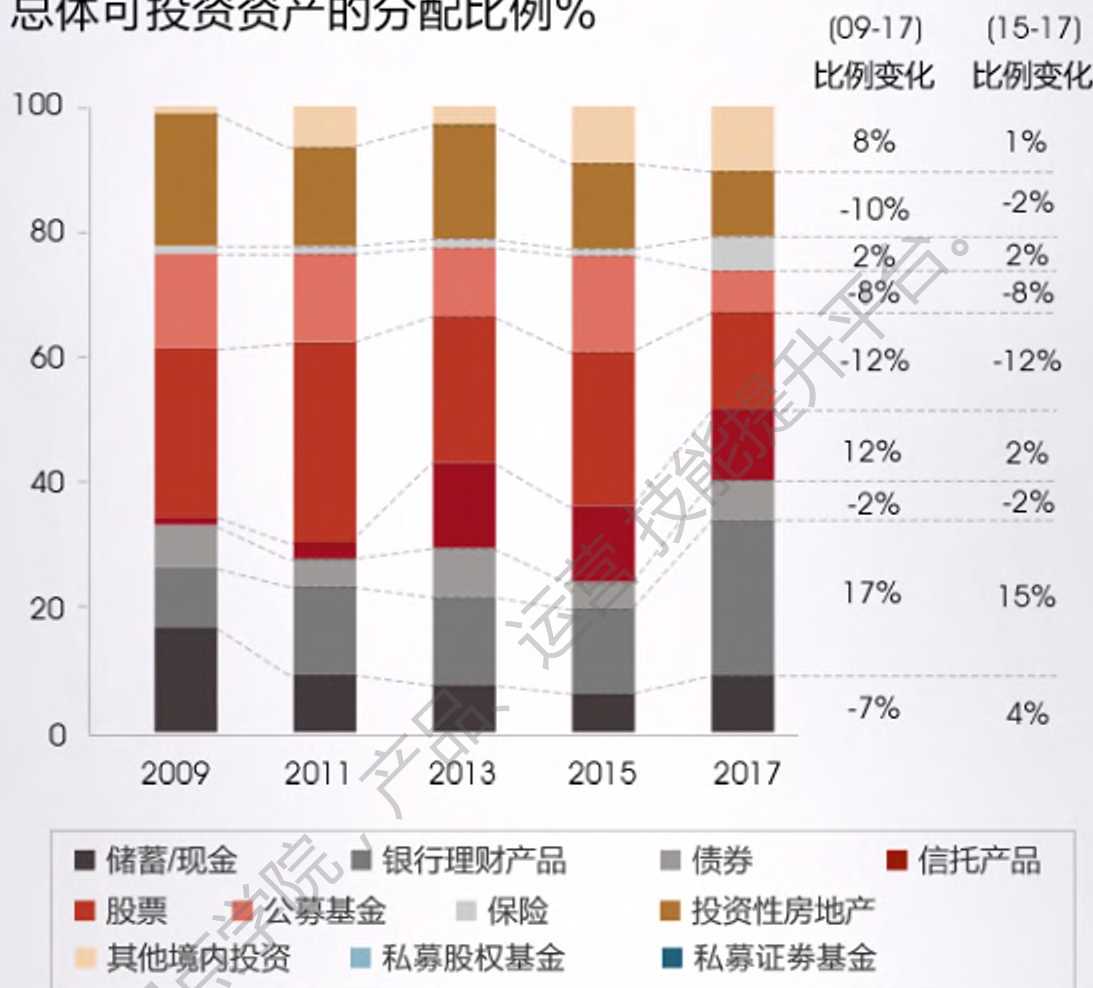
“财富保障”成为首要目标 ○ 2013

“财富保障”和“传承”成为最重要理财目标 ○ 2015-2017

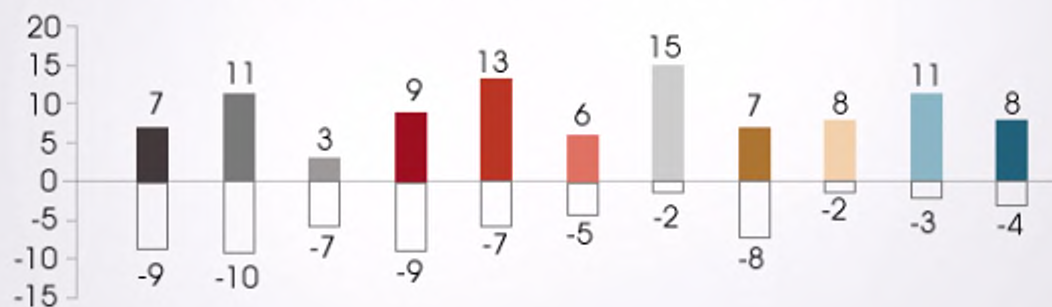


资产配置意识增强

总体可投资资产的分配比例%



未来1-2年境内各类资产配置变化趋势%(按人数占比)

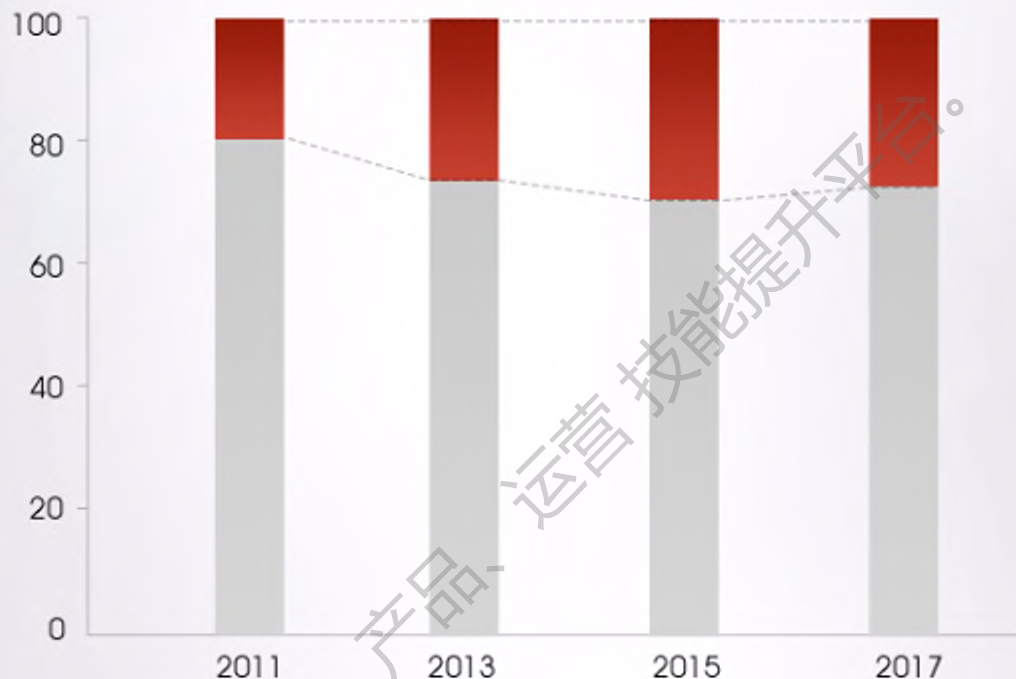




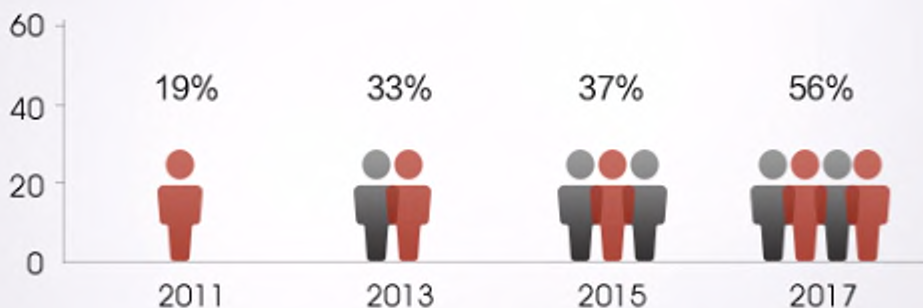
从聚焦境内到全球资产配置

可投资资产境内外配置比例% (仅含有境外投资的高净值群体)

■ 境内配置 ■ 境外配置



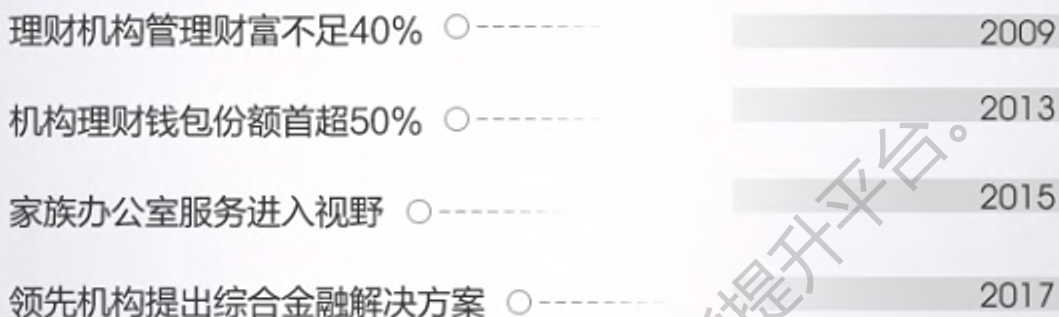
境外配置人群占比%



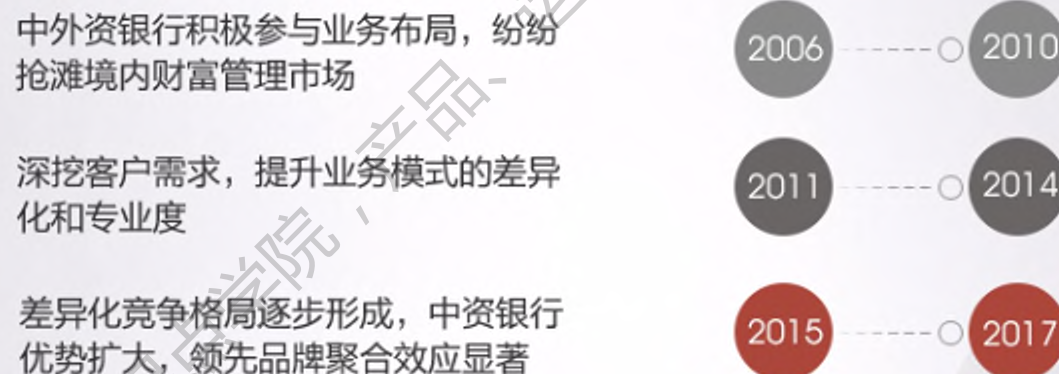


境内财富管理市场差异化竞争格局形成 领先品牌聚合效应显著

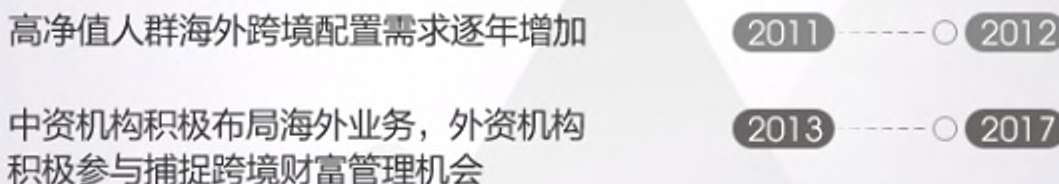
8.从市场启蒙到综合金融服务



9.从百舸争流到优势分化



10.从抢滩境内市场到建立跨境联动平台





招商银行
CHINA MERCHANTS BANK

BAIN & COMPANY
贝恩公司

备注：起点学院学员收集资料于网络，版权为原作者所有。

从市场启蒙到综合金融服务

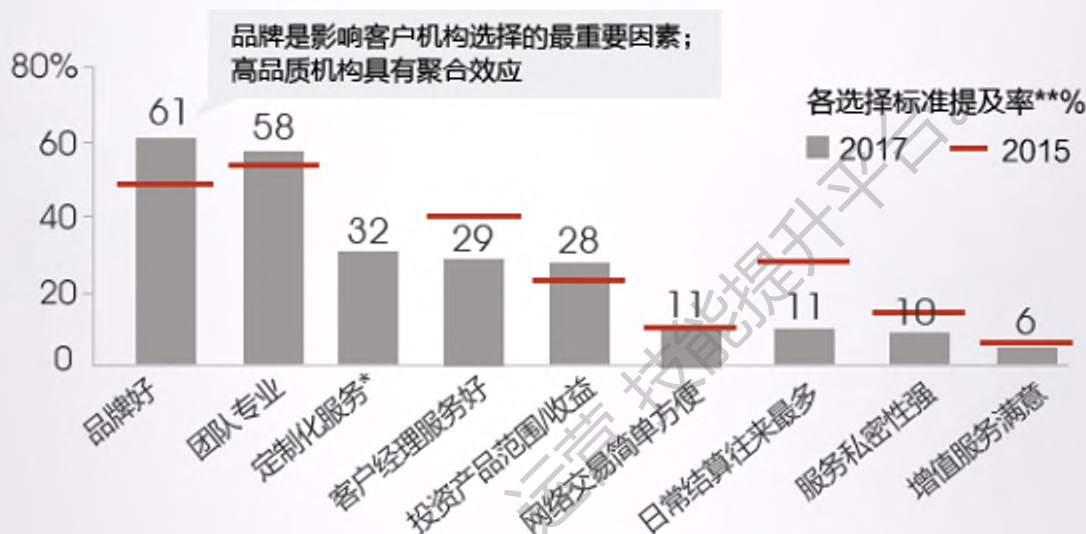




从百舸争流到优势分化

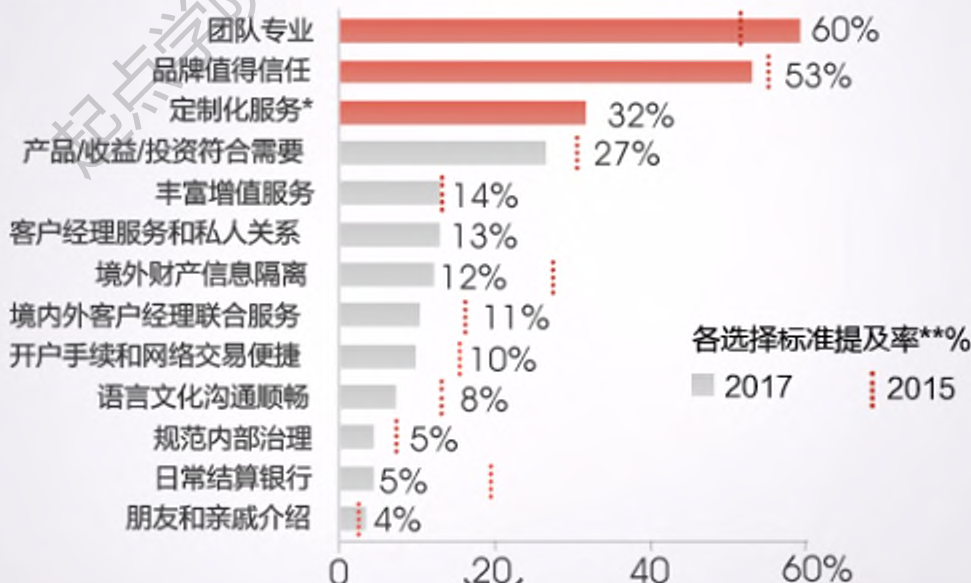
境内市场

品牌和专业性助推中资银行扩大优势，领先品牌聚合效应突出



境外市场

专业性和品牌拉动外资银行获得青睐，中资银行加大战略投入





招商银行
CHINA MERCHANTS BANK

BAIN & COMPANY
贝恩公司

备注：起点学院学员收集资料于网络，版权为原作者所有。

从抢滩境内市场到建立跨境联动平台



打造差异化竞争模式和核心能力，有所为有所不为

财富管理机构应找准自身定位，明确目标细分客户群及其产品服务需求，建设清晰的差异化竞争模式和相应的核心能力，不盲目追求大而全的客群全覆盖策略

将增强数字化能力和金融科技置于战略和执行的核心地位，提高响应客户的效率和灵活度，增强对客户经理的数字化支持，提升服务效率和建议的针对性



招商银行
CHINA MERCHANTS BANK

BAIN & COMPANY

备注：起点学院学员收集资料于网络，版权为原作者所有。

从抢滩境内市场到建立跨境联动平台



拓展强化跨境联动平台，跟随客户， 服务境外财富管理需求

中资银行应凭借对中国高净值人群的深入理解和长期客户关系，在境外投资热点区域积极布局，增强境外平台的产品和定制化服务能力。

境外外资理财机构需打破文化和语言隔阂，探索服务中国高净值人群的产品和服务模式，建立有针对性的客户经理团队，大力提升客户服务体验，以增强获客能力并逐步深化客户关系。



招商银行
CHINA MERCHANTS BANK

BAIN & COMPANY

备注：起点学院 学员收集资料于网络，版权为原作者所有。

行稳致远 驶向新航程。

起点学院，产品、运营技能提升平台。