

BAIN & COMPANY

贝 思 公 司

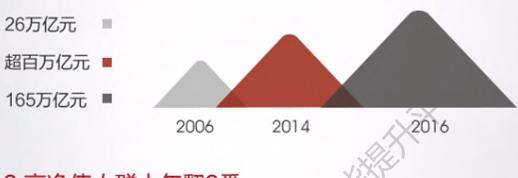
分子和多级区域 (2017中国私人财富报告)。



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

高净值18万 超高净值<1万人		2006
高净值达50万人		2010
高净值超过百万人		2014
高净值158万人 超高净值>10万人	77 ~	2016
	■ 高净值	■超高净值

3.沿海-中西部-一带一路,人群分布更均衡

一线城市、东南沿海多省破万 〇	2006
环渤海5省均破万 ○	2009
中部5省破万 〇	2010
"一带一路"多省破万〇	2013
多省破10万 〇	2015
全国22省超2万人 〇	2016

私人财富市场十年增5倍

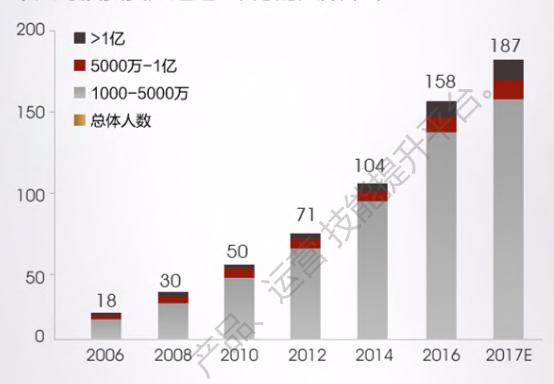
个人可投资资产规模(人民币万亿元)

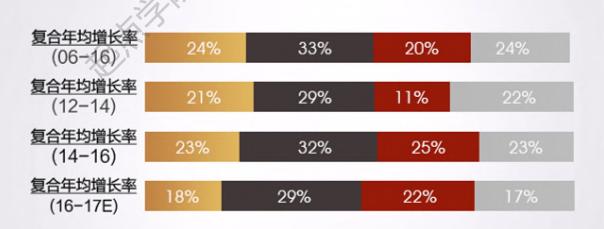


	1//	· ·						
复合年均增长率 (06-16)	20%	55%	20%	38%	35%	27%	25%	
复合年均增长率 (12-14)	16%	48%	18%	20%	40%	27%	8%	
复合年均増长率 (14-16)	21%	35%	23%	26%	29%	22%	30%	
复合年均増长率 (16-17E)	14%	26%	15%	10%	15%	18%	12%	

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 9个省市的高净值 人数超过 广东、上海、北京、江苏、 浙江等五省市率先突破

2万人

5万人

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

第一阶段 - 第三阶段 从沿海拓展到内陆地区 河北 天津 辽宁 山东 河南 文徽 上海 浙江 湖南 福建

第四阶段 一线城市、 东南沿海新一轮增长

图示: 高净值人数达到2万人的年份

云南

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

70%创富一代企业家 ○-----

2009

职业金领占比上升至25% 〇---

2015

40%一代企业家,二代继承人达10% ○

2017

5.从"创富"到"财富保障和传承"

"创造更多财富"为首要目标 〇--

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

6.资产配置意识增强

股票和房地产为资产热点

2006 ---- 2009

信托配置成热点,继而信托"刚兑"被打破

2011 ---- 2014

多元化资产配置,另类投资配置比例上升, 风险预期更合理

2015 ---- 2017

7.从聚焦境内到全球资产配置

境外配置人群占比不足20%

2011

境外配置人群占比上升至55% 该人群人均境外资产配置比例趋于平稳

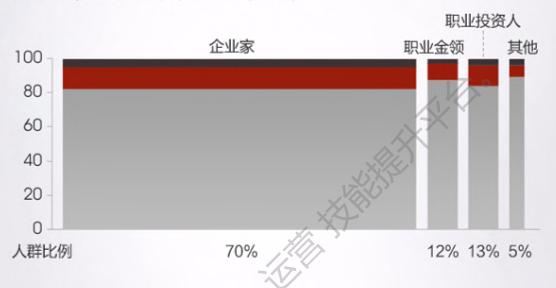
2015-2017

■境外 ■境内

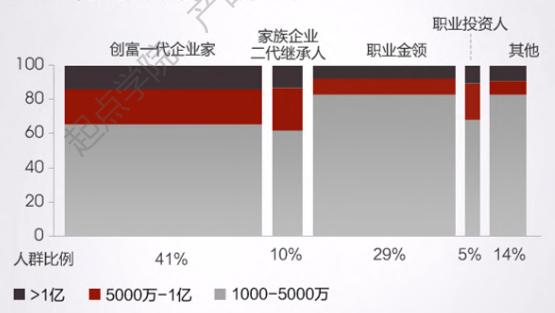
创富方式多元化

高净值人群结构进一步变化

2009年按职业及资产规模划分

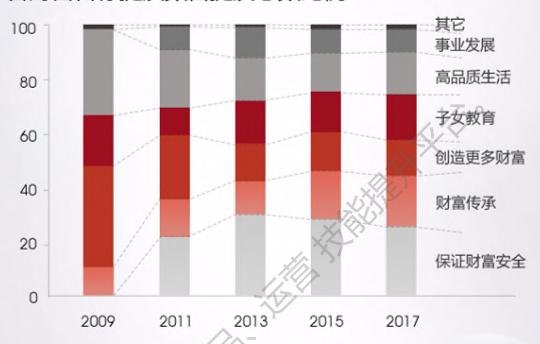


2017年按职业及资产规模划分



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%



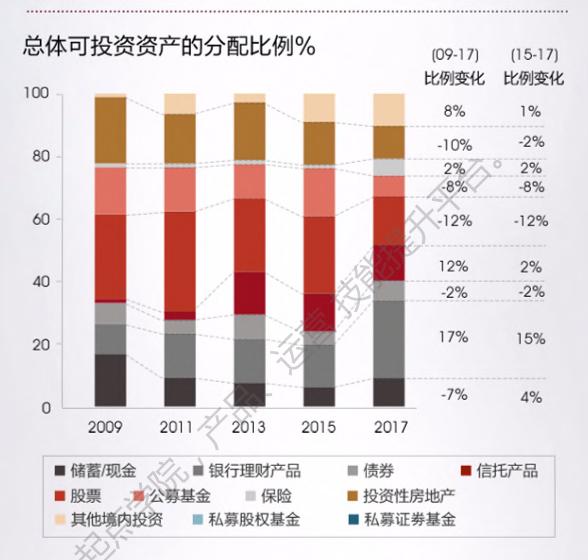
"创造更多财富"为首要目标 ○----- 2009

"财富保障" 成为首要目标 ○----- 2013

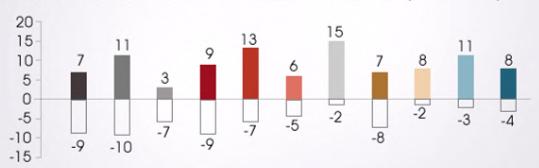
"财富保障"和"传承"成为最重要理财目标 ○----- 2015-2017



资产配置意识增强

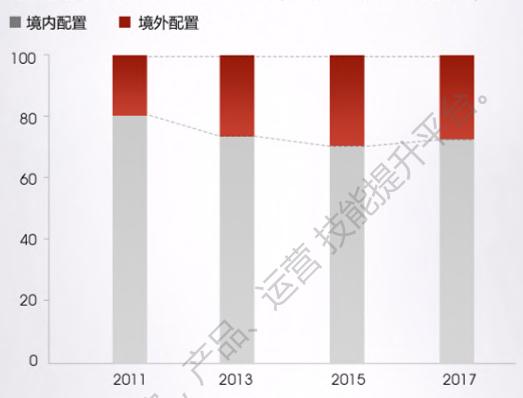


未来1-2年境内各类资产配置变化趋势%(按人数占比)

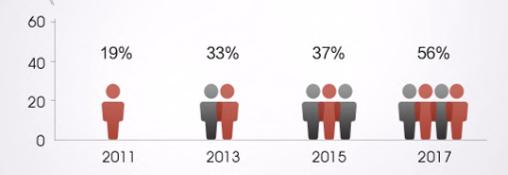


从聚焦境内到全球资产配置

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)



境外配置人群占比%



起点学院www.qidianla.com,人人都是产品经理旗下品牌,打造最专业最系统的产品、运营课程

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

理财机构管理财富不足40% 〇	2009
机构理财钱包份额首超50% 〇	2013
家族办公室服务进入视野 〇	2015
领先机构提出综合金融解决方案 ○	2017

9.从百舸争流到优势分化

中外资银行积极参与业务布局,纷纷 抢滩境内财富管理市场

深挖客户需求,提升业务模式的差异 化和专业度

差异化竞争格局逐步形成,中资银行 优势扩大,领先品牌聚合效应显著

			h
2006	0	2010	O)
			7



2015 ----- 2017

10.从抢滩境内市场到建立跨境联动平台

高净值人群海外跨境配置需求逐年增加

2011 ---- 0 2012

中资机构积极布局海外业务,外资机构 积极参与捕捉跨境财富管理机会 2013 ---- 0 2017



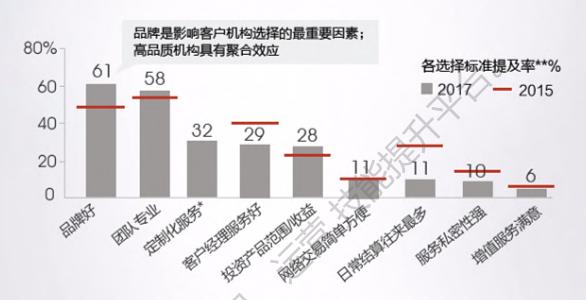
从市场启蒙到综合金融服务



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



运营 课程

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

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。

行稳致远处的微线。