



投中专题：2016 年中国财富管理行业研究报告

2017 年 1 月

投中信息
CVINFO

目录

1 财富管理行业发展概述	1
1.1 财富管理与资产管理差异	1
1.2 国内财富管理市场发展现状.....	2
1.3 国内财富管理市场发展趋势预测.....	2
2 全球财富分布	4
3 国内活跃财富管理机构发展状况	7
3.1 国内财富管理发展格局.....	7
3.2 私人银行	9
3.2.1 发展状况	9
3.2.3 存在问题.....	10
3.3 独立财富管理机构.....	11
3.3.1 发展状况	11
3.3.2 存在问题.....	12
3.4 互联网财富管理机构	12
3.4.1.发展状况.....	12
3.4.2.运行机制.....	15
3.4.3.存在问题.....	16
4 独立财富管理机构运作分析	18
4.1 大唐财富	18
4.2 诺远资产	19
4.3 独立财富管理机构评选.....	22
附录：“投中 2016 年度中国最具竞争力财富管理机构 TOP10”评选说明.....	23

1 财富管理行业发展概述

在投中研究院发布的《2015 年中国财富管理行业研究报告》中，回顾了我国财富管理行业的发展历程，将财富管理行业发展阶段划为潜伏期、萌芽期和生长期 3 个时期，并分析了不同时期的发展特点，对 2016 年以前我国财富管理行业的发展情况做了全面梳理和系统总结。本文在此基础上，探讨 2016 年我国财富管理行业出现的新趋势和新变化。

1.1 财富管理与资产管理差异

在分析财富管理行业发展状况之前，需要对“财富管理”和“资产管理”这两个易混淆的概念进行区分。

从概念上看，在《2015 年中国财富管理行业研究报告》中将财富管理的含义概括为“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、实现财富增值的目的”的金融服务；而资产管理是由资产管理人根据资产管理合同约定的方式、条件、要求及限制，对客户资产进行经营运作，为客户提供证券、基金及其他金融产品。

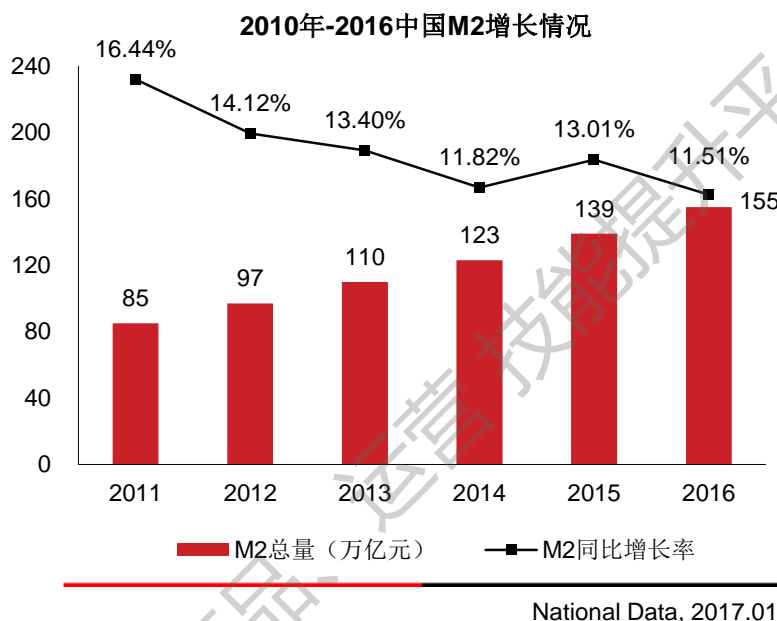
由此可见财富管理为客户提供的不是金融产品，而是以客户需求为中心，为客户提供以金融产品为工具的理财服务。财富管理与资产管理的区别主要表现在以下几方面：

维度	财富管理	资产管理
业务核心	财富管理机构本身并不是投资者，其业务核心在于客户关系管理，对于财富管理机构来说，客户是最重要的资源，更加强调为客户提供资产配置和综合服务的能力	资产管理公司是投资者，其业务核心在于投资。它的中后台、销售，甚至研究部门，都服务于其投资活动，更加强调以专业投资能力实现客户资产保值升值
产品	财富管理机构向客户提供的是灵活的顾问服务和理财方案，可销售本公司产品，也可代销其他公司产品	资产管理公司向客户提供的是具体的金融产品，且只能销售本公司产品
客户	财富管理机构的客户主要为高净值个人和一些机构客户，客户的范围相对狭窄，管理资产规模较小	资产管理公司的客户范围非常广泛的，上至国家主权基金或养老金这类超级机构投资者，下至投资规模较小的个人投资者，都能成为资产管理公司的客户

投中研究院整理，2017.01

1.2 国内财富管理市场发展现状

我国财富管理行业起步较晚，目前国内财富管理业务还处在相对初级的发展阶段。根据国家统计局数据显示，2016 年我国 M2（货币和准货币）总量 155 万亿元，较 2011 年的 85 万亿元增长 82.4%，虽然近 5 年 M2 增长速度呈缓慢下降趋势，但增长率维持 11% 以上，投中研究院预测，2020 年我国居民可支配收入总量将超过 200 万亿元，而目前财富管理规模远低于我国居民可支配收入总量，还有较大市场空间。



2016 年是中国财富管理行业发展历程中的一道分水岭，在经历了较长时间的“野蛮生长期”后，中国财富管理行业监管日益加强，2016 年被业内人士称为财富管理的“规范元年”。2016 年 4 月 15 日，中国基金业协会发布《私募投资基金募集行为管理办法》（简称“私募新规”），并于 2016 年 7 月 15 日正式实施，规定“私募基金管理人委托未取得基金销售业务资格的机构募集私募基金的，中国基金业协会不予办理私募基金备案业务。”私募新规的出台旨在规范私募机构募集行为，短期可能会带来私募行业及财富管理行业的阵痛，但从长期来看监管趋严对于私募行业和财富管理行业规范发展是利好。

1.3 国内财富管理市场发展趋势预测

中国财富管理行业处在快速发展阶段，基于当前国内财富管理行业发展现状的判断，投中研究院认为，未来可能出现以下发展趋势：

1.行业面临洗牌，优胜劣汰步伐加快

2016 年出台的私募新规对于财富管理行业是一次大洗牌，随着监管的严格执行，从业人员无证、机构实力较弱、牌照不齐的财富管理机构都会受到一定冲击，甚至惨遭淘汰；对于实力较强、牌照齐全、规范运营的财富管理机构而言，由于整个市场规模并没有因为监管趋严而缩水，幸存的财富管理机构反而能获得更多的发展机会。

2.加速布局海外资产

2016 年“资产荒”仍在延续，国内优质资产较少。随着美联储加息、人民币加入 SDR（Special Drawing Right，特别提款权）货币篮子，配置海外资产更加便利。目前我国居民海外资产配置比例较低，未来存在较大发展空间，个人投资者倾向借助有海外投资背景和经验的机构来实现海外资产配置。目前国内已有一些财富管理公司已经开始着手海外资产布局，未来这一趋势还将在更大范围内延续。

3.财富管理与资产管理业务协同发展

目前国内规模较大的财富管理公司如诺亚财富、宜信财富、钜派投资等，采取的都是财富管理和资产管理混合的业务模式，将服务者角色和产品供应者角色相结合，未来可能会有更多财富管理机构积极向资产管理产业链上游拓展，推动财富管理与资产管理业务协同发展，完善自身产品线。

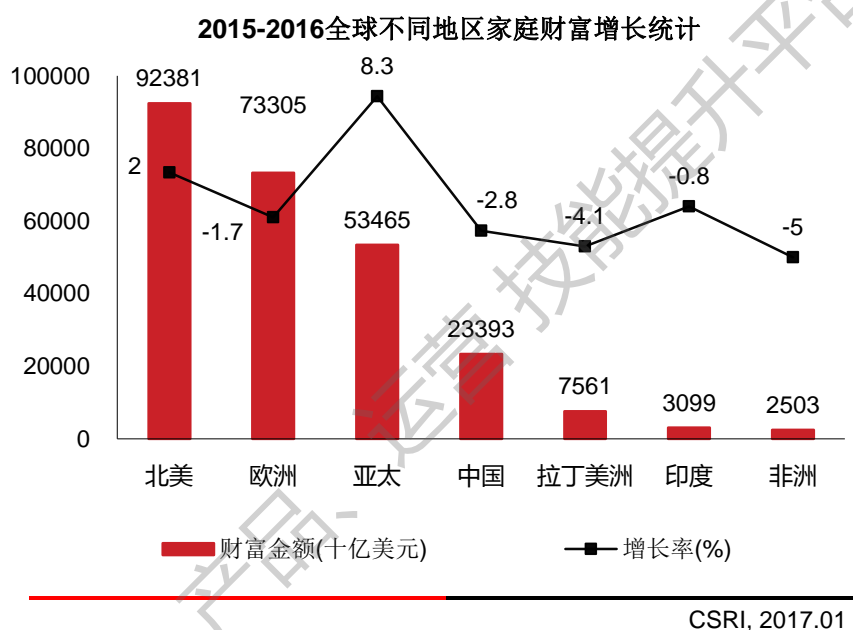
4.智能投顾

智能投顾是指利用大数据分析、量化金融模型以及智能化算法，并结合投资者的风险承受水平、财务状况、预期收益目标以及投资风格偏好等要求，为其提供多元化、自动化、个性化的智能理财服务。

随着居民可支配收入的增加，客户对金融理财产品的需求提高，同时互联网技术的发展，使得国内投资者对网络的接受程度越来越高。智能投顾较传统投资顾问的管理咨询费率更低，能降低雇佣投资顾问的人力成本；智能投顾“去人工化”的特点使得更多投资者有机会享受过去仅提供给少数客户的理财服务。虽然目前国内还不具备全面推广智能投顾的条件，但智能投顾未来可能在财富管理领域有更多的应用。

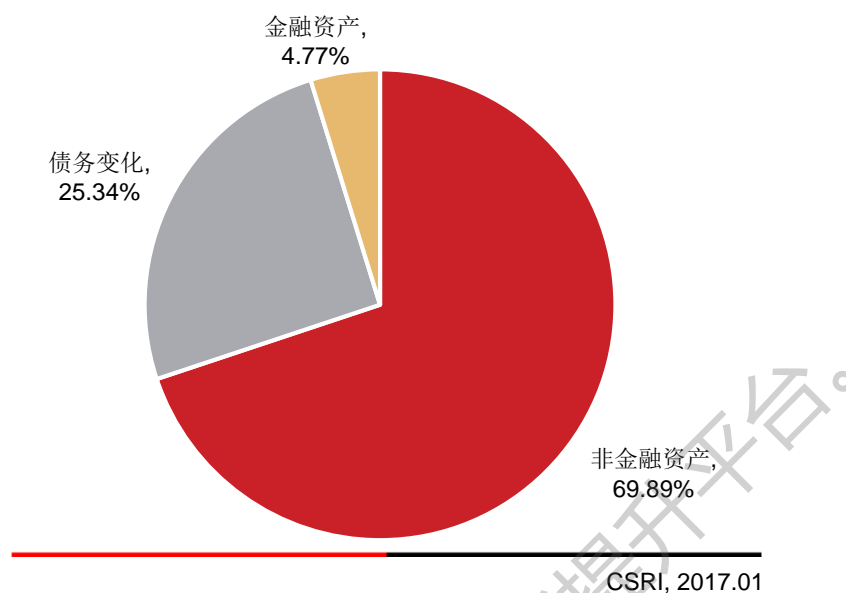
2 全球财富分布

根据 Credit Suisse Research Institute（瑞信研究院）发布的《Global Wealth Report 2016》（《2016 年度全球财富报告》）报告显示，2016 年全球财富总值为 256 万亿美元，增长率为 1.4%，成年人人均财富约为 5.28 万美元，其中亚太地区家庭财富增长最为明显，增长率达 8.3%，但中国和印度家庭财富都出现不同程度的负增长；北美地区家庭财富小幅增长 2%；而欧洲、拉丁美洲、非洲地区受经济、政治等多方面因素影响，家庭财富较去年同期均有所减少，非洲地区减少幅度最大，增长率为-5%。



金融资产在全球财富中的占比首次出现下降趋势，自 2008 年以来，全球家庭财富增长主要来自于金融资产，但据 2016 年数据显示，非金融资产 2016 年增长量为 4.9 万亿美元，在全球金融资产、非金融资产及债务总增长量中占比 69.89%，可见非金融资产已成为全球家庭财富增长的首要因素。

2015-2016全球家庭财富不同分类增长占比



美国

根据瑞信数据显示，美国近 10 年人均财富总体呈增长趋势，2016 人均财富较 2006 年增长 19%，其中金融资产比例高达 72%，人均债务为 5.68 万美元。

美国是全球财富前 1% 持有者最多的国家，全球有接近 41% 的百万富翁来自美国，个人财富在 5000 万美元以上的人数是中国的六倍。

日本

根据瑞信数据显示，因日元贬值，用日元来计量，日本人均财富较 2015 年增长 1%，在全球排名再次到达第二的位置，但长期趋势不容乐观。日本在 2000 年人均财富是 19.19 万美元，2016 年用美元计量增长了 20%，用日元计量则只增长了 7%。

日本金融资产和房地产价格的增长都不稳定，金融资产在家庭总财富中占比 60%，债务占比有所下降，和国际水平持平，为 14%。

日本与其他国家相比有更均衡的财富分配，基尼系数为 0.63。年收入 10 万美元以上的人数比例是全球比例的 7 倍，同时日本也是前 10% 和前 1% 全球财富持有者人数第二多的国家，仅次于美国。

中国

根据瑞信数据显示，目前中国家庭财富全球排名第三，仅次于美国和日本。人均财富增长强劲，在 2000 到 2016 年间，中国人均财富从 5670 美元增长到 22864 美元。由于 2015 年房地产投资回报优于股票，2016 年房产在非金融资产中的占比为 53%，较 2015

年上升 3%；人均债务为 2100 美元，总占比 8%，近几年呈上升趋势。

印度

根据瑞信数据显示，如果按卢比来算，从 2000 年到 2016 年印度人均财富的增速保持在 6% 左右，若以美元计量，印度人均财富从 2000 年的 2040 美元增长到 2007 年的 5100 美元，在 2008 年下降了 26% 之后，又恢复到 2010 年的 5100 美元，但之后不断下降，2016 年人均财富为 3840 美元，其中财产和其他实物资产占比高达 86%；人均债务仅有 376 美元，占比 9%。

从财富分配上看，96% 的人持有财富低于 10000 美元，只有 0.3% 的人持有财富高于 10 万美元，贫富差距较大。

英国

根据瑞信数据显示，受公投脱欧的影响，英国汇率和股市都出现明显的下降，但若以英镑来计量，人均财富相较于 2016 年年初增长了 6%。

英国人均财富中金融资产和非金融资产大致相等；债务不断上升，2016 年人均债务是 2008 年的 180%。2013 年英国债务收入比为 150%，如今已上升到 170%，债务在总家庭财富中占比为 15%。

英国超过一半的人（51.3%）财富在 10 万美元之上，有 220 万个百万美元富翁，占全球百万富翁的 6.8%。

新加坡

根据瑞信数据显示，2012 年以前，新加坡家庭财富增速较为强劲，但之后相对缓慢，若以美元计量，还有小幅下降，2016 年新加坡人均财富为 27.69 万美，较 2000 年的人均财富 11.28 万美元增长 1.45 倍。

金融资产在总财富中占比为 54%，和瑞士、英国相似，人均债务为 5.48 万美元，在总财富中占比 17%。

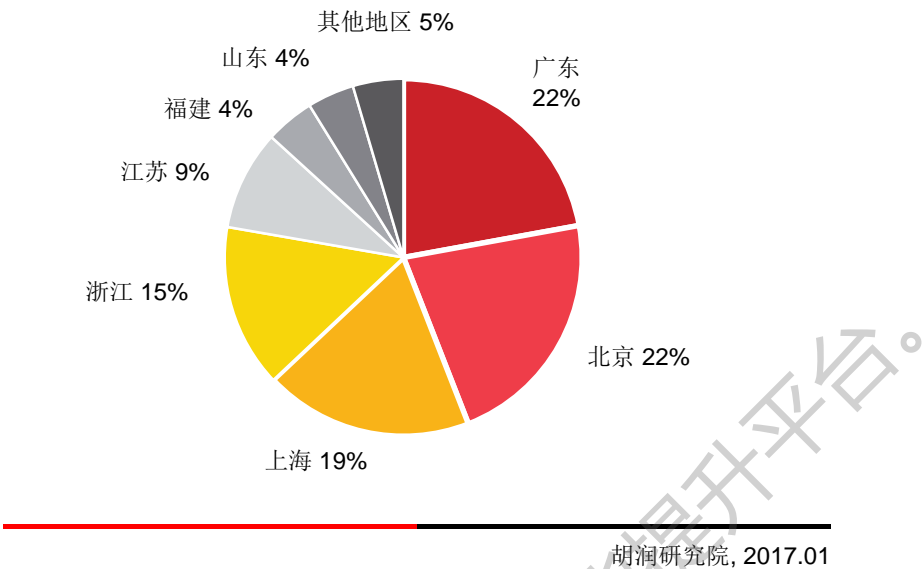
在财富分配上，财富低于 10000 美元的人数仅占新加坡总人口的 18%，财富超过 10 万美元的人数占比为全球的 6 倍，22.2 万人属于前 1% 全球财富持有者。

3.1 国内财富管理发展格局

■ 千万资产人数 ≥ 4 万人
 ■ 千万资产人数 ≥ 2 万人
 ■ 千万资产人数 < 2 万人

2016 年，全国千万资产人数排名第一的为广东省，千万资产人群达 24 万人；千万资产人数排名第二的为北京市，共 23.8 万人；千万资产人数排名第三是为上海市，达到 20.5 万人；千万资产人数排名第四的为浙江省，共 16 万人，4 个地区千万资产人群合计为 84.3 万人，占全国千万资产总人数的 63%。

2016中国千万资产人数地域分布



目前国内从事财富管理业务的机构可分为银行、信托机构、公募及私募基金公司、保险机构及独立财富管理机构五类，其中信托机构、公募及私募基金公司和保险机构虽然掌握着一部分高净值用户，但所能提供的产品较为单一，难以拓展其他类型的产品线，国内较活跃的财富管理机构为私人银行和独立财富管理机构。

3.2 私人银行

3.2.1 发展状况

私人银行是针对高端个人客户量身定做的财富管理服务，是商业银行业务中最顶尖的部分，目前国内尚处于起步阶段。2005 年瑞士友邦银行在中国开业，这是中国出现的第一家私人银行。2007 年，中国银行股份有限公司在北京和上海创立了私人银行业务服务部，这是国内真正意义上的本土私人银行服务。随后招商银行、工商银行等分别展开了各自的私人银行业务。2011 年 8 月 28 日，中国银行业监督管理委员会发布《商业银行理财产品销售管理办法》，规定“私人银行客户是指金融资产达到 600 万元及以上的商业银行客户”。，各大银行在此基础上设定了更高的门槛标准，目前国内私人银行门槛有 1000 万元、800 万元和 600 万元三档，其中建设银行和招商银行的私人银行门槛最高，为 1000 万元（各家银行私人银行门槛标准详见下表）。

序号	名称	类别	私人银行门槛标准 (万元)
1	建设银行	大型商业银行	1000
2	招商银行	中小型商业银行	1000
3	中国银行	大型商业银行	800
4	工商银行	大型商业银行	800
5	浦发银行	中小型商业银行	800
6	民生银行	中小型商业银行	800
7	农业银行	大型商业银行	600
8	交通银行	大型商业银行	600
9	光大银行	中小型商业银行	600
10	兴业银行	中小型商业银行	600
11	北京银行	中小型商业银行	600
12	中信银行	中小型商业银行	600
13	平安银行	中小型商业银行	600
14	广发银行	中小型商业银行	600
15	江苏银行	中小型商业银行	600
16	浙商银行	中小型商业银行	600

投中研究院整理，2017.01

近年来除农、工、中、建、交五家大型商业银行外，各家中小商业银行也在积极布局私人银行业务。相较于中小商业银行，大型商业银行客户基础更加广泛，品牌认知度更高，

同时在人才储备、资产布局能力、内外部资源整合等方面有较大优势，而中小商业银行在以上方面都处于劣势，但自身体量小，在策略调整上更加灵活，目前大多数中小银行的私人银行业务仍处于试探阶段。

由于各银行 2016 年年报尚未发布，投中研究院从各银行 2015 年年报中整理了私人银行业务相关数据，从下表可看出，大型商业银行在私人银行客户总量和管理资产规模上总体超过中小型商业银行，但中小型商业银行增速较快，招商银行在这项指标上增长率均位居首位，光大银行私人银行客户总数和管理资产规模增长率均超过 30%，浦发银行和平安银行管理资产规模增长率超过 30%，中小型商业银行在私人银行业务上还有较大发展潜力。

序号	名称	类别	私人银行 客户 (万户)	增长率	管理资产规模 (万亿元)	增长率
1	工商银行	大型商业银行	6.24	44.8%	1.06	7.3%
2	中国银行	大型商业银行	8.65	-	>0.81	-
3	建设银行	大型商业银行	-	23.08%	-	32.94%
4	农业银行	大型商业银行	6.9	21.05%	0.81	25.7%
5	交通银行	大型商业银行	-	26%	0.41	39.97%
6	招商银行	中小型商业银行	4.9	49.12%	1.25	66.37%
7	平安银行	中小型商业银行	-	-	>0.25	64%
8	民生银行	中小型商业银行	1.52	6.46%	0.27	18.5%
9	浦发银行	中小型商业银行	>1.5	25%	0.3	36.36%
10	兴业银行	中小型商业银行	1.83	24%	0.26	20%
11	中信银行	中小型商业银行	1.72	25.11%	0.26	28.78%
12	光大银行	中小型商业银行	2.42	32.43%	0.23	35.61%

投中研究院整理，2017.01

3.2.3 存在问题

1. 产品结构相对单一

尽管私人银行有大量优质的客户资源，但内部的理财产品非常单一，几乎没有配比高净值客户需要的 PE、VC、海外资产、及结构化的复杂产品等最主流的产品。

由于银行不能直接参与资产管理，目前国内私人银行业务，大多只停留在销售理财产品的阶段，未能真正实现资产的有效配置和保值增值。受制于国内监管层对银行混业经营的限制，目前私人银行能为客户提供的自主开发产品有限，影响了业务和产品的创新力度。国内部分私人银行希望通过寻求跟券商、基金、保险、信托、私募等方面合作来改变现状，

却往往变成产品代销平台。

2. 管理团队专业性欠缺

国外成熟的私人银行经过多年发展已经培育了一批具有专业知识丰富的顾问团队，而国内的私人银行业务起步较晚，至今不足 10 年，管理团队中缺乏经验丰富且具备投资理财、法律、税务等方面知识的复合型人才，难以满足客户财富保值增值的需求。

3.3 独立财富管理机构

3.3.1 发展状况

独立财富管理机构是指独立于其他金融机构（银行、保险公司、基金公司等）、不偏重任何一家金融产品供应商、只以客户需求为导向为其提供综合性财富管理服务的金融机构，有自身独立的风险控制和投资决策体系，在为客户推荐产品时，不接受来自任何一方的胁迫或指示。独立财富管理机构的业务优势之一，就是它不隶属于任何所谓资产端，而可以根据自己的独立判断为客户提供解决方案及产品组合。

目前国内独立财富管理机构数量已达数千家，但整个财富管理市场相对分散，成立时间较长、规模较大的独立财富管理机构如诺亚财富、宜信财富、恒天财富、海银财富等占据较多市场份额，但行业中还没有占绝对主导地位的机构出现。

2016 年，为进一步扩大市场份额，巩固行业地位，独立财富管理机构在激励的市场竞争和国内“资产荒”的双重压力下，纷纷把视线转向海外，开拓新的市场。

由于过去人民币海外投资不便利，高净值人群海外资产配置比例较低，2014 年起全球经济分化，美元回归强势，全球主要货币大幅贬值；2015 年 8 月 11 日人民币汇改后，人民币对美元波动较大且呈现阶段性贬值趋势；进入 2016 年以后，一方面人民币于 12 月 1 日加入 SDR（Special Drawing Right，特别提款权）货币篮子，配置海外资产更加便利；另一方面美元进入加息周期，12 月 14 日美联储上调短期基准利率，并预期 2017 年将较之前预期更快加息，人民币承受着一定的贬值压力，为满足客户收益要求，近年来财富管理机构纷纷加大了全球资产布局力度。

例如宜信财富在香港、新加坡、欧洲等地设立办公室，并与 2016 年 1 月成立“宜信财富全球资产配置委员会”，涉及领域包括全球范围的私募股权、对冲基金、资本市场、家族办公室、固定收益、资产证券化、移民、海外房地产等方面；敦煌财富在美国和英国设

置服务点，打造无缝的投资服务站，其中家族信托业务设立在信托法最健全的英国根西岛。投中研究院根据公开数据整理后发现，2016 年中国有超过半数的高净值人群的全球资产配置比例低于 10%，另有近三成的高净值人群未配置任何海外资产，未来高净值人群配置海外资产还存在较大提升空间。

相较于国内资产配置而言，海外市场尤其是欧美市场发展相对成熟，高净值人群在配置海外资产时更加关注长期投资趋势，因此财富管理机构海外资产投向主要为地产、私募股权基金及债券等。目前北美和中国香港是财富管理机构全球资产配置的首选地区，美国在主要发达国家中经济发展相对稳定，通缩压力较小，而中国香港税率较低，经济环境相对开放自由。

3.3.2 存在问题

虽然独立财富管理机构能抓住高净值人群理财的需求缺口，迅速做大规模，但仍面临不少挑战。

1. 团队稳定性不足

目前国内财富管理市场中玩家众多，竞争日益激烈，获取客户的成本越来越高。理财师在掌握一定客户资源之后，便自立门户。在独立财富管理机构中，理财师的服务质量决定着机构的品牌知名度，较高员工流失率对机构长远发展不利。

2. 增值服务有限

目前独立财富管理机构为客户提供的主要是综合理财规划服务，仅少数独立财富管理机构能为客户提供健康医疗、法律咨询、高端商旅、税务咨询等服务，在市场竞争日益加剧的情况下，增值服务的种类和质量也将成为客户选择独立财富管理机构的重要标准之一。

3.4 互联网财富管理机构

互联网财富管理机构是近年来兴起的财富管理行业新玩家，包含在独立财富管理机构范围内，但不同于传统第三方独立财富管理机构，故将其分列出来单独讨论。

3.4.1. 发展状况

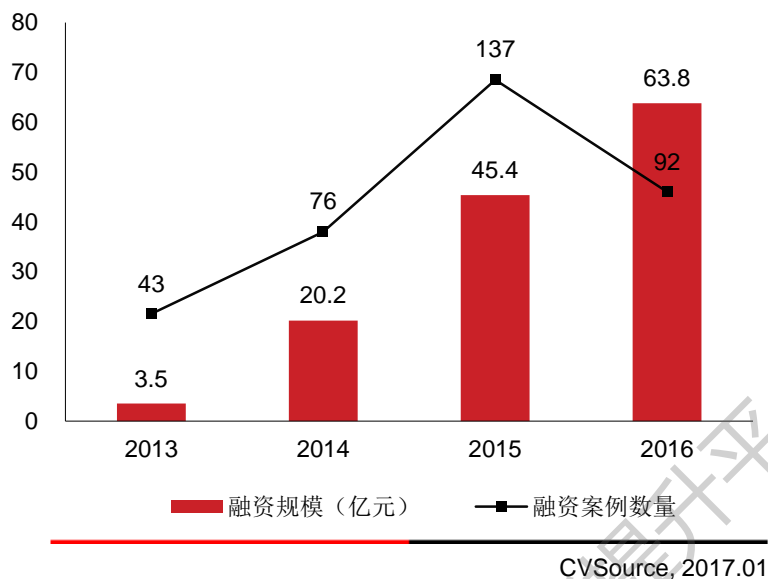
财富管理目前是以销售和理财产品为主导的，用户体验不够好，同时国内缺乏足够丰富的理财产品，理财师不能为客户实现多元化的资产配置方案。互联网财富管理本质是传

统财富管理互联网化，将各类理财产品借助互联网平台实现新的销售模式，适应金融服务的便利性和高效性需求，对传统财富管理进行有益的补充，填补传统财富管理行业未达到的边界。具体表现在三个方面：第一，互联网财富管理在一定程度上降低了准入门槛和投资者门槛，使广大投资群体都有了投资机会。第二，互联网财富管理注重用户体验，做一些普通老百姓能够参与的优秀的产品，增加客户的选择。第三，互联网金融在一定程度上能降低交易成本，因此互联网在财富管理领域有较多机会。

根据投中数据终端 CVSource 显示，2016 年互联网财富管理公司获得融资案例为 92 起，融资总规模为 63.8 亿元，相较于 2015 年，融资案例数量下降 32.8%，但融资总规模增长 40.5%，自 2013 年起，互联网财富管理公司融资总规模持续上升，融资案例数量在 2015 年出现拐点，出现这一现象与 2016 年互联网监管风暴有关。

2016 年互联网金融监管趋严，4 月 12 日国务院办公厅发布的《互联网金融风险专项整治工作实施方案》中规定，互联网金融公司“未经相关部门批准，不得将私募发行的多类金融产品通过打包、拆分等形式向公众销售。采取‘穿透式’监管方法，根据业务本质属性执行相应的监管规定。销售金融产品应严格执行投资者适当性制度标准，披露信息和提示风险，不得将产品销售给与风险承受能力不相匹配的客户。”、“不得依托互联网通过各类资产管理产品嵌套开展资产管理业务、规避监管要求。应综合资金来源、中间环节与最终投向等全流程信息，采取‘穿透式’监管方法，透过表面判定业务本质属性、监管职责和应遵循的行为规则与监管要求”。在监管风暴的整顿下，一部分互联网财富管理机构因经营不合规而遭淘汰，一些规模较小的机构可能走向合并，而规模较大、经营合规、发展状况较好的机构获得次轮融资，进入新的发展阶段，因此 2016 年互联网财富管理公司融资案例数减少，融资规模仍保持增加。

2013年-2016互联网财富管理行业融资情况



2016 年部分互联网财富管理公司融资情况见下表：

序号	公司名称	产品名称	融资时间	融资轮次	融资规模	投资机构
1	米多财富管理有限公司	米多财富	2016.01	B 轮	9800 万元	-
2	北京盘古奇点投资管理有限公司	奇点金融	2016.04	A 轮	3000 万元	元璟资本、艾瑞资本、华软投资
3	北京盈泰财富云电子商务有限公司	盈泰财富云	2016.04	A 轮	数千万	信达资产
4	懒财信息科技有限公司	懒财网	2016.08	B 轮	18000 万元	乐视网
5	中业昌泰投资(北京)有限公司	银客理财	2016.08	C 轮	30000	云游控股 (00484.HK)
6	深圳市金斧子网络科技有限公司	金斧子	2016.09	C 轮	10000 万元	华西股份 (000936.SZ)、招商局、达泰资本、松禾资本、墨白资本、汉景家族办公室
7	北京东方联合投资管理有限公司	网信理财	2016.09	C 轮	7000 万美元	建银国际金禾三山资本 中信资本 君同资本
8	海投金融信息服务(北京)有限公司	海投金融	2016.11	Pre-A 轮	数千万	明势资本 珉安智本

9	上海小虎金融信息服务有限公司	小虎金融	2016.12	B 轮	10000	考拉产业基金（拉卡拉）
10	深圳市金斧子网络科技有限公司	金斧子	2016.09	C 轮	10000 万元	华西股份（000936.SZ）、招商局、达泰资本、松禾资本、墨白资本、汉景家族办公室

CVSource,2017.01

2016 年银行高管出现离职潮（详情见下表），互联网财富管理平台成为热门选择之一。一方面，受互联网金融的冲击，银行业“揽储”压力加大，“结算”业务受阻，经济效益下降；2015 年开始执行央企“限薪令”，银行高管收入水平下降，而互联网财富管理平台许以高职位、高薪水，吸引了不少银行高管加入，例如原兴业银行行长李仁杰加盟陆金所任董事长一职；原建行网金部总经理黄浩加盟蚂蚁金服任职副总裁，分管蚂蚁金融财富条线；原农行互联网金融开发部负责人杨夏耘担任短融网副总裁兼 CTO；光大银行资产管理部总经理张旭阳离职加盟百度金融；原渣打中国总行副行长罗龙翔、原汇丰银行中国区首席法律顾问周莉莉，也在今年初齐齐入职点融网。

序号	姓名	离职时间	原任职单位及职务	新任职单位及职务
1	黄浩	2016.01	建设银行网络金融部总经理	蚂蚁金服副总裁兼财富事业群总经理
2	罗龙翔	2016.01	渣打银行（中国）副行长	点融网首席运营官
3	周莉莉	2016.01	汇丰银行（中国）首席法律顾问	点融网董秘兼总法律顾问
4	李仁杰	2016.02	兴业银行行长	陆金所董事长
5	李迎晨	2016.03	民生银行零售风险部总经理	玖富首席风险官
6	吴志坚	2016.03	华夏银行总行理财处处长	玖富副总裁兼首席资产管理官
7	杨夏耘	2016.05	农业银行互联网金融开发部负责人	短融网副总裁兼 CTO
8	张旭阳	2016.06	光大银行资产管理部总经理	百度金融副总裁

投中研究院整理，2017.01

3.4.2.运行机制

互联网财富管理平台借助互联网技术实现了财富管理服务的便利性和高效性，从而使服务覆盖面更广、效率更高，在这一过程中，财富管理机构实现了信息化和集约化，互联网技术在其中发挥的作用更多是升级、融合和弥补，而非取代。

目前互联网财富管理公司经营模式主要为 C2C 模式，互联网公司在中间搭台，去除金

融机构这个中间环节，让理财师和高净值用户直接对接，这一模式跟美国最大的独立经纪人平台 LPL Financial 公司类似。在传统第三方理财机构，理财师一般只能得到 10% 的佣金。这一模式一方面用互联网技术让理财师能便捷快速地掌握丰富的高端理财产品，另一方面越来越多理财师聚集在平台，有助于平台获得更多优质金融产品，拥有更强大的高端理财产品代理分销能力，能够实现理财师数量和交易量较快增长，因此互联网+财富管理的模式更具有成长爆发性。

3.4.3. 存在问题

自 2015 年下半年起，我国互联网金融市场风波迭起、乱象重生，互联网财富管理平台的跑路潮频发，不仅表明我国互联网金融在征信环节存在严重缺失，同时也说明与金融创新相比，我国相关金融监管仍存在较严重的滞后。

1. 监管缺失

在 2015 年之前，我国尚未制定互联网金融相关法律法规，互联网金融行业长期处于立法和监管双双缺失的状态，2015 年 7 月，中国人民银行等 10 个部门发布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，正式确立了互联网金融行业监管的基本法律框架，由“一行三会”对互联网金融实施分类监管，但互联网生态系统较为复杂，在分业监管模式下，监管部门容易陷入无法把握“度”的困境。目前互联网财富管理是一项全牌照的混业业务，涉及多种理财产品，在不同机构和业务归属不同监管部门的情况下，缺乏统一监管标准，部分公司利用互联网平台擅自公开发行理财产品，企图规避合格投资者和人数相关限制。2016 年 4 月《互联网金融风险专项整治工作实施方案》后，要求采取“穿透式”监管方法，能在一定程度上限制不合规理财产品的发行，监管缺失问题将逐步得到改善。

2. 征信缺失

互联网财富管理需要使用征信系统，互联网征信是一种高效、多维度、实时性大数据风控模式，获取的是用户在线行为数据，能更多地反映用户性格、心理等信息。对互联网征信及传统征信加以整合构建的征信体系能促进交易成本下降，提高社会经济效益。但我国无论在传统征信领域还是在互联网征信领域，与美国等发达国家相比，都还处在初级阶段，目前覆盖全社会的征信体系尚未形成，在一定程度上存在信息环境不透明、公信力有限、专业化程度低、立法滞后、失信成本低等现象。

征信缺失给互联网财富管理带来的负面影响主要体现在两方面：一是部分互联网财富管理机构无法加入传统金融行业的征信体系，缺少合法的融资渠道和规范的融资模式，无法形成有效惩戒；二是部分互联网财富管理机构有意放弃成本较高的征信环节，使投资者承担了额外的风险。

3. 风险控制能力不足

互联网财富管理机构监管和征信的缺失，很容易导致平台风险控制能力不足。目前在不依赖央行征信系统的情况下，互联网金融企业形成了自己的风险控制体系，一类以阿里巴巴为代表的互联网巨头通过大数据挖掘，自建信用评级体系，另一类是规模较小的企业通过贡献数据给第三方征信机构，在借助第三方获得信用评级咨询服务。互联网财富管理机构在追求用户体验和效率的同时，容易忽视金融安全与风险控制，相较于传统财富管理机构，风险控制能力普遍偏弱，容易成为其发展的瓶颈。

起点学院，产品、运营技能提升平台。

4 独立财富管理机构运作分析

4.1 大唐财富

1.公司概况

大唐财富投资管理有限公司（简称“大唐财富”）成立于 2011 年 10 月 24 日，注册资本为 1 亿元，两大股东分别是中植企业集团有限公司和大唐国际发电股份有限公司（601991.SH），持股比例分别为 82.75%和 15%，另北京唐鼎盛彩投资管理有限公司持股 2.25%。大唐财富总部位于北京，截至 2016 年，已在全国设立 40 家分公司，员工超过 1200 人，累计为 2 万余名客户配置超过 2500 款各类理财产品，累计管理资产规模超过 2000 亿元，2016 年发展较快，新增管理资产规模超过 1000 亿元。

2.业务板块

大唐财富根据不同的客户类型定制了专属的产品线，产品线涵盖现金管理、债券投资、权益投资、离岸金融服务等系列金融产品，供不同风险偏好的客户选择。

大唐财富与多家知名私募股权投资机构如九鼎、高特佳、中钰资本等签署战略合作协议，增加在私募股权投资方面的产品储备；大唐财富还积极开拓海外资产配置服务，公司设立海外业务部，提供离岸保单、外汇基金、不动产投资、移民留学规划以及跨境专项直投项目等的海外产品。

3.风控体系

大唐财富高度重视风险管理工作，建立了涵盖“募投管退”全流程的全生命周期管理体系。

在项目投资上，大唐财富产品团队设置了资管机构白名单，对每个产品的标的进行现场考察。严格审查管理人资质和项目监管手段；要求项目本身合法合规，债权债务关系清晰且无瑕疵，还款来源真实可靠，同时项目必须有股东担保，并具有资产质押、抵押、承诺回购等风控措施。在完成尽职调查后，将项目提报到大唐财富投资决策委员会。董事长张树林、总裁张冠宇、副总裁许小桐、副总裁李小军等在内的投资决策委员会成员对上会产品进行充分评审，通过审核后，产品才能上线销售。

在项目管理上，大唐财富实行漏斗式三级风控管理机制，严选发行主体受证监会、银监会监管的金融机构，选择融资主体为自身具有较强管理能力，主营业务具有市场竞争力的企业，并设置了独立部门进行投后管理专项跟进，完善信息披露机制，确保投资安全。

在项目退出上，大唐财富采取“反复沟通、及时预警、再次跟进”的沟通方式。在项目兑付前一个月、前十天和当日，产品团队会与项目方分别沟通三次，确保项目的兑付流程、时间和手续，积极配合项目进行项目兑付工作，核实项目信息，跟进客户兑付情况。如出现影响兑付时间的情况，将开启紧急预案，立刻与项目方进行沟通，寻找该问题的直接负责部门一同草拟出解决方案，以保障项目正常兑付。

在严格的风险控制体系下，截至 2016 年底，大唐财富已兑付产品 1298 款，安全兑付资金 1077 亿元，所有到期产品均足额、及时兑付。

4.2 诺远资产

1. 公司概况

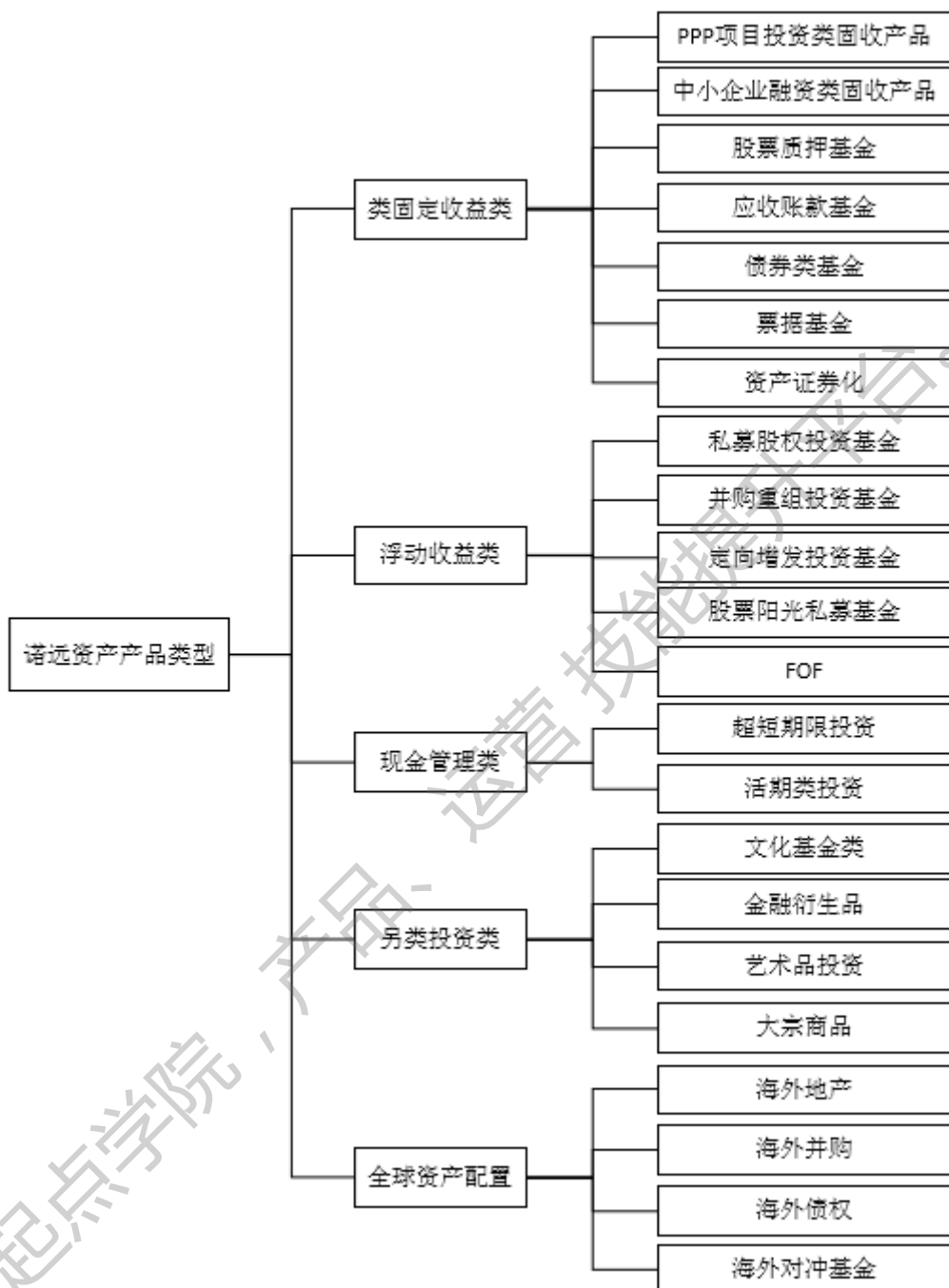
诺远资产管理有限公司（简称“诺远资产”）是北京诺远控股有限公司（简称“诺远控股”）旗下专注于财富管理的服务机构，成立于 2014 年 4 月，注册资本为 1 亿元，总部位于北京，在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、长沙、杭州、济南、厦门、南京、福州、沈阳、天津、合肥、哈尔滨等全国 90 余座中心城市设立近百家分支机构，拥有近 5500 名专业理财规划师。

诺远资产致力于高净值客户个人及其家族、家族企业提供综合化金融服务，一方面以专业化的投资顾问服务为驱动，在深入研究各类市场与各类工具的基础上，深度把握客户需求，为客户带来个性化的财富管理咨询服务；另一方面充分整合线上线下资源，建立全维度产品服务平台，产品和服务覆盖客户或家族的整个生命周期，并利用多种风险管理技术，有效识别、控制和防范风险，协助客户实现财富保值增值。

2. 产品类型

诺远资产根据客户的资产配置需求进行合理的资产配置，产品类型主要包括：类固定收益类、浮动收益类、现金管理类、另类投资类以及全球资产配置。

诺远资产产品类型示意图



3.风控体系

诺远资产内部风控制度严格，设立了专业的风控部和信审部，并建立多个风险监控及预警机制，包括：产品筛选审批制度、合规制度、产品档案管理制度、风控报告制度、保密制度以及电子化风险控制系统等。

在风控流程体系构建方面，诺远资产风控建立了 800 余人的风控团队，对理财产品进行多角度全程核查，共设立了环境、技术、合规等 11 道审核制度、32 个审批节点，逐层

筛查真实信息，遵循各项政策法规，坚持风控合规，并结合自身优势以及投资者的实际状况，基于全面性、审慎性、独立性、有效性和适时性等原则，在风险识别、风险评估、风险分析、风险控制等环节制定风险管理战略，建立完善的风险控制体系。

诺远资产于 2016 年 1 月开始面向投资客户正式启动“阳光计划”，定期邀请客户到诺远资产总部参观，通过专题讲座、高管面对面、投资项目实地考察等形式，使客户深入了解诺远资产风险管理情况及一系列投资标的所涉及的底层资产项目情况。同时，诺远资产还设立了专门的信息披露中心，并建立一整套信息披露机制，对信息披露全流程实施严格的管理。

2016 年私募新规的出台提高了合规门槛，在此背景下，诺远资产针对投资者的风险识别能力和风险承受能力进行评估，确保在新规执行后投资者可以通过多个渠道进行风险测评。同时，对投资者进行风险意识教育，强化投资者对产品结构、投资范围、风险特征等产品信息了解，帮助投资者学习和适应新规。

4. 代表性理财产品

定增基金

诺远资产依托母公司汉富控股有限公司 10 余年企业重组与并购投资、上市公司市值管理、股权投资、产业投资、资产管理等方面的服务经验，以及资深的合伙人团队，投资于业绩较为稳定、成长预期清晰的上市公司，努力获取较好的投资收益。

不动产基金

聚焦于中心城市和存量市场，发掘优质房地产投资机会，通过主动的资产管理，以单一项目基金和非特定项目基金等多种形式，帮助投资人获得较好的回报。

股权投资基金

聚焦 TMT、大健康、消费升级等领域，并选择成长潜力较大的企业，在上市前及上市后为被投企业提供多元化服务，支持被投企业成长。目前代表性的投资项目包括优客工场、唱吧、人人车、名医主刀、雷蛇等。

股票质押类债权基金

通过券商资管计划等投向上市公司的股票质押项目。结合市场环境，对所质押上市公司股票做详尽的调研筛选；设定项目筛选黑名单制度，严格管控入池标的的质量；细化股票质押融资条款的附加担保条款，多重风控措施保证，实现较稳定的回报。

4.3 独立财富管理机构评选

基于过往数年对中国财富管理市场的长期跟踪研究，依托投中信息旗下 CVSource 金融数据终端的数据，投中研究院从资产管理规模、团队实力、制度建设、合作伙伴、风险控制、发展速度、投资者服务、行业影响力等维度，对活跃在中国财富管理市场的独立财富管理机构进行综合评定，最终评选出“投中 2016 年度中国最具竞争力财富管理机构 TOP10”，力求精准呈现中国财富管理机构在投资领域中的竞争力图谱（评选相关信息详见附件）。

投中 2016 年度中国最具竞争力财富管理机构 TOP10

诺亚财富

宜信财富

恒天财富

海银财富

大唐财富

钜派投资

新潮财富

诺远资产

展恒理财

利得财富

附录：“投中 2016 年度中国最具竞争力财富管理机构 TOP10”评选说明

一、评选简介

为保证本次评选的公开、公平和公正，依据 CVSource 投中数据终端所提供之数据，制定了入围候选名单标准，据此初步筛选出候选名单，入围候选名单的标准如下：

考察对象	考察时间	管理规模	成立年限
独立财富管理机构	2014.01-2016.12	≥500 亿元	≥2 年

二、评选标准

依托投中 CVSource 金融数据终端所提供之数据，从资产管理规模、团队实力、制度建设、合作伙伴、风险控制、发展速度、投资者服务、行业影响力等维度进行综合评比，相关标准权重如下表所示。

一级指标	权重	二级指标	权重	指标解释
机构概况	30%	资产管理规模	20%	2016 年资产管理总规模
		团队实力	5%	团队成员从业经验与业绩
		制度建设	5%	风控体系完备性
综合实力	70%	合作伙伴	10%	基金管理人综合实力
		风险控制	20%	逾期未兑付比例
		发展速度	20%	近三年资产管理总规模平均增长率
		投资者服务	10%	为投资者提供增值服务水平
		行业影响力	10%	同行业及客户认同度

研究垂询

邓绍鸿 Stella Deng 分析师

Email: stella.deng@chinaventure.com.cn

媒体垂询

李晓雅 Amy Li 媒介主管

Mob:+86-13261024737

Email:Amy.li@chinaventure.com.cn

关于投中研究院

投中研究院隶属于投中信息，致力于围绕中国股权投资市场开展资本研究、产业研究、投资咨询等业务，通过精准数据挖掘及行业深度洞察，为客户提供最具价值的一站式研究支持与咨询服务。

关于投中信息

投中信息【证券代码：835562】业务始于 2005 年，正式成立于 2008 年，是中国领先的股权投资市场专业服务机构。通过十余年专业领域的深入研究与广泛合作，投中信息积累了深厚的技术基础和人才优势，并凭借优秀的专业能力赢得了中国私募股权基金管理人的长期信任，在行业内拥有大量的数据存量和客户资源。

投中信息旗下涵盖投 In、投 Way、投 Win、投 Wow 四大解决方案。通过全面的产品体系，传递及时、准确的股权交易数据与情报；为企业提供专业的股权投资行业研究与业务实践咨询服务；并为机构出资人提供全面的投资咨询顾问业务，有效进行资产配置；帮助投资机构进行深度品牌管理与营销传播工作。



引用说明

本文由投中信息公开对媒体发布，如蒙引用，请注明：投中信息。并将样刊两份寄至：

地址：北京市东城区东直门南大街 11 号中汇广场 A 座 7 层 100007 收件人：李晓雅

法律声明

本报告为上海投中信息咨询股份有限公司（以下简称投中信息）制作，数据部分来源于公开资料。本公司力求报告内容的准确可靠，但并不对报告内容及引用资料的准确性和完整性作出任何承诺和保证。本报告只作为投资参考资料，报告中信息及所表达观点并不作为投资决策依据。

本报告包含的所有内容（包括但不限于文本、数据、图片、图标、LOGO 等）的所有权归属投中信息，受中国及国际版权法的保护。本报告及其任何组成部分（包括但不限于文本、数据、图片等）在用于再造、复制、传播时（无论是否用于商业、盈利、广告等目的），必须保留投中信息 LOGO，并注明出处为“投中研究院”。如果用于商业、盈利、广告等目的，需征得投中信息同意并有书面特别授权，同时需注明出处“投中研究院”。

投中信息官方微信



投中信息移动端产品



上海投中信息咨询股份有限公司

北京市东城区东直门南大街 11 号中汇广场 A 座 7 层 100007

电话：+86-10-59799690 传真：+86-10-57636090

上海市南京西路 1266 号恒隆广场 1 座 1201 室 200040

电话：+86-21-61919966 传真：+86-21-61919967

深圳福田区益田路 4068 号卓越时代广场 1 期 8 层 811 室 518048

起点学院 www.gidianla.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。

电话：+86-755-23915872 传真：+86-755-23915872