



资产和财富管理革命

2023 年:新环境

www.pwc.com/awm-revolution

免责声明：

1. 本内容非原报告内容；
2. 报告来源互联网公开数据；如侵权请联系客服微信，第一时间清理；
3. 报告仅限社群个人学习，如需它用请联系版权方；
4. 如有其他疑问请联系微信



行业报告资源群

1. 进群福利：进群即领万份行业研究、管理方案及其他学习资源，直接打包下载
2. 每日分享：6份行研精选报告、3个行业主题
3. 报告查找：群里直接咨询，免费协助查找
4. 严禁广告：仅限行业报告交流，禁止一切无关信息



微信扫码，长期有效

知识星球 行业与管理资源

专业知识社群：每月分享8000+份行业研究报告、商业计划、市场研究、企业运营及咨询管理方案等，涵盖科技、金融、教育、互联网、房地产、生物制药、医疗健康等；已成为投资、产业研究、企业运营、价值传播等工作助手。



微信扫码，行研无忧

普华永道 2023 年全球资产和财富管理调查及 2027 年预测揭晓
投资者预期的转变将如何扰乱现状。对于业内人士来说，
选择很简单 要么适应新环境，要么失败。

到 2027 年，16% 的现有资产和财富管理 (AWM) 组织将拥有
被吞并或半途而废 是历史换手率的两倍。
这一具有挑战性的数据点强调了我们最新行业预测的关键要点
对 250 家资产管理公司和 250 家机构投资者的调查：AWM 行业
应对一系列超越以往任何时代的生存挑战。那些领域
长期以来一直至关重要 数字化转型、投资者期望的转变、整合
和“零售化” 正在取得新的进展，并在背景下提出新的问题
社会、经济 and 地缘政治的混乱。面对这些挑战，领导者应该
重点关注他们如何成功适应不断变化的行业格局并蓬勃发展。

生存和成功的五个关键要素

1

度过职业生涯一次的剧变

迄今为止，通胀、市场波动和利率变动是投资者和资产管理公司未来 12 至 24 个月最
关心的问题。在这种严格的、

后新冠环境。

2

拉近与客户的距离

私人市场的开放和投资配置的转变

包括对交易所交易基金 (ETF) 的更大需求 正在改变竞争格局和增长前沿，到 2030 年，婴儿潮
一代向千禧一代的财富转移将达到 68 万亿美元。

3

拥抱实验和变革

在我们的调查中,近 90% 的机构投资者认为,使用颠覆性技术 (包括大数据、人工智能和区块链) 将带来更好的结果以及他们的投资组合的回报。但尽管进行了广泛的投资和部署在这些技术中,这是资产管理公司投资者期望的领域继续寻找最具挑战性的。

4

在成本和竞争压力下大规模交付

行业集中度加快,我们预计前十大资管公司到 2027 年控制全球约一半的共同基金资产。增强对实体经济的融资和影响力,夺回中心地位阶段,一些资产管理公司甚至可能考虑采取更全面的方法财务健康,通过合并实现银行和保险解决方案以及收购 (M&A)、合资企业或联盟。

5

经得起严格审查

百分之六十的资产管理公司相信环境、社会和治理 (ESG) 专业知识对于当今的投资组合管理团队至关重要市场 尽管合适的人才变得越来越难找到。除此之外,AWM 对经济的影响力日益受到关注,这促使有关此类组织的目的和相关性的基本问题。

好消息是 AWM 行业在适应环境方面表现出了非凡的韧性多年来不断变化的市场条件和不断变化的投资者需求。确实,作为近期压力增加,我们已经看到新型 AWM 的出现组织:技术驱动,以客户为中心,并准备好在广泛的范围内运营传统 AWM 内部和外部的资产类型。到 2027 年,我们预计该行业将变革,因此,领导层必须做出相应的调整 (见下图)。

2027年AWM CEO日记

2027 年 6 月 7 日星期一

上午8点

上午 8 点

向品牌顾问和客户关系团队介绍如何提高我们的信任评级和净推荐值,并挑选数字影响者来推广新的财富产品

早上9点

上午 9 点

与首席创新官致电讨论

上午10点

上午 10 点

与超市首席执行官会面,同意收入分享安排,并确定谁将拥有我们联合数字忠诚度积分项目中的客户关系和数据

最新沙盒试验的结果。需要

快速做出批准和准备董事会会议的决定,以审查区块链结算和托管安排

上午11点

上午 11 点

与首席投资官就推出代币化证券基金进行会面

中午12点

中午

在立法委员会电视露面之前通报公司事务。准备好接受关于净零投资、中小企业贷款和防止洗绿的拷问,然后是媒体上的公司事务和市场反应的最新情况,直至出席委员会会议

下午 1 点

下午2点

下午2点

与公司战略团队会面,讨论私人/或新银行收购的可能目标

下午3点

下午 3 点

与首席运营官会面,讨论进一步完善外包模式,通过确保仅核心职能来管理成本

保留

下午4点

下午5点

下午 5 点

员工大会关于种族和性别薪酬差距研究结果和未来行动

1. 渡过职业生涯一次的剧变

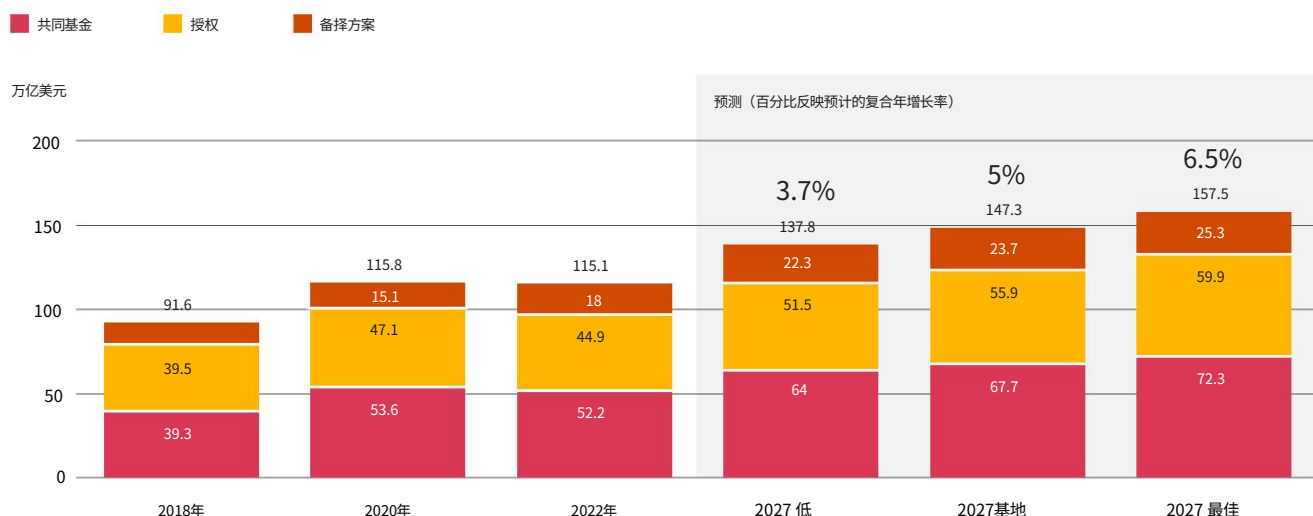
2022 年,资产管理公司面临着艰难的一年,管理资产规模 (AuM) 降至 115.1 万亿美元,比 2021 年高点 (127.5 万亿美元)低近 10%。这是十年来最大的跌幅。展望未来两年,通胀、市场波动、

迄今为止,利率变动是投资者和资产最关心的问题

经理。然而,我们预计到 2027 年将出现反弹,管理资产规模达到 147.3 万亿美元的基本情况,复合年增长率 (CAGR) 为 5% (见下图)。

全球资产管理规模将于 2027 年反弹

2018 年至 2022 年复合年增长率 = 5.9%



注:由于四舍五入,总计可能不等于显示的总和。

资料来源:普华永道全球 AWM 和 ESG 研究中心、Refinitiv Lipper、Preqin

许多在资产管理行业工作的人很少或根本没有运营经验
 这种不确定的经济和高利率环境可能会因劳动力而延长
 短缺和地缘政治不稳定。在渡过眼前的风暴时,他们
 还必须关注业务转型所需的决策和投资
 并提供长期的生存能力和增长。

阿尔法将更难找到,而来自上升市场的贝塔可能会受到以下挑战:
 货币市场基金甚至银行存款。我们已经看到一些人逃离股权
 债券和货币市场基金的更安全收益率(见下表)。还有
 进行了重大重新分配:(a) 投资者寻求的被动投资
 透明、流动且低成本的选择; (b) 作为投资者进入私人市场
 加大寻求回报和对冲市场波动的力度。

按资产类别划分的全球资产管理规模 (万亿美元)

产品	2018	2020	2022	2027f 低的	2027f 根据	2027f 最好的	复合年增长率 (2018-2022)	复合年增长率 低的	复合年增长率 根据	复合年增长率 最好的
全球资产管理规模	91.6	115.8	115.1	137.9	147.3	157.4	5.9%	3.7%	5.0%	6.5%
共同基金	39.3	53.6	52.2	64.0	67.7	72.3	7.4%	4.2%	5.3%	6.7%
其中活跃的 投资	30.3	39.4	35.9	41.0	43.6	47.0	4.4%	2.7%	3.9%	5.5%
其中被动投资	9.0	14.2	16.3	23.1	24.2	25.3	15.9%	7.2%	8.2%	9.1%
其中仅ETF	4.8	7.9	9.1	13.4	14.1	14.8	17.3%	7.9%	9.0%	10.1%
授权	39.5	47.1	44.9	51.5	55.9	59.9	3.2%	2.8%	4.5%	6.0%
其中主动投资	30.4	34.6	30.9	32.5	35.8	38.6	0.4%	1.0%	3.0%	4.6%
其中被动 投资	9.1	12.5	14.0	19.1	20.1	21.3	11.4%	6.3%	7.5%	8.7%
备选方案	12.8	15.1	18.0	22.3	23.7	25.3	8.9%	4.4%	5.6%	7.0%

注:资产管理规模(万亿美元)。由于四舍五入,显示的百分比总数可能不等于100。由于四舍五入,总计可能不等于显示的总和。
 资料来源:普华永道全球AWM和ESG研究中心、Refinitiv Lipper、Preqin

对于主要在公开市场运作的主动型基金经理来说,由此产生的风险是:他们可能会继续失去市场份额。此外,如果利率徘徊在4%左右到 2024 年及以后,私募市场管理者将需要大幅提高目标内部回报率 (IRR)只是为了竞争,就像严峻的经济条件一样。廉价融资的结束使这变得更加困难。数据和预测分析将在寻找主流之外的独特投资主张方面发挥更大作用。市场日益拥挤。

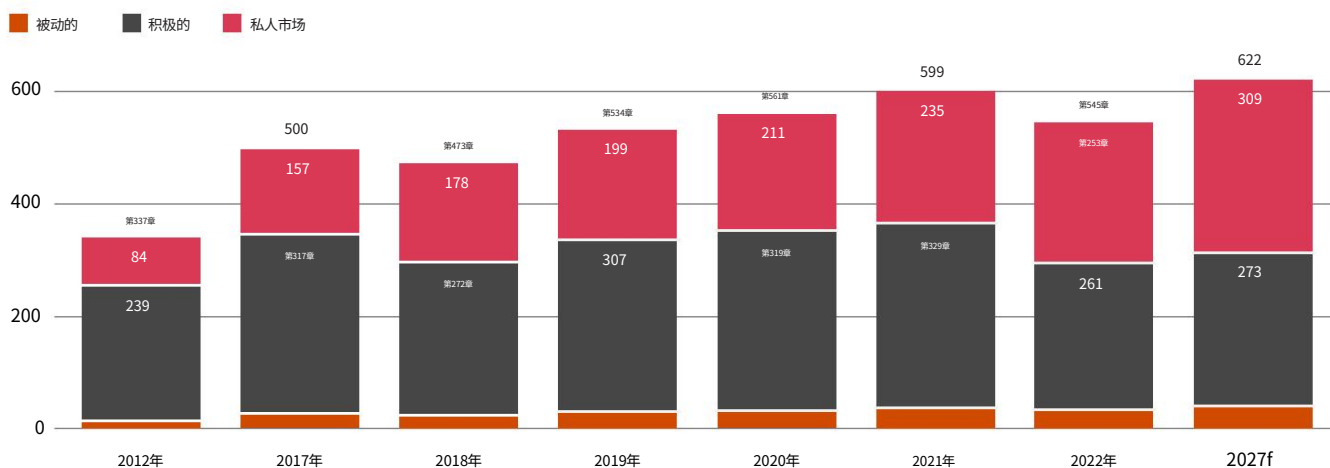
重大重新分配意味着主要在公开市场运作的主动型基金经理可能会失去市场份额。

增长回报

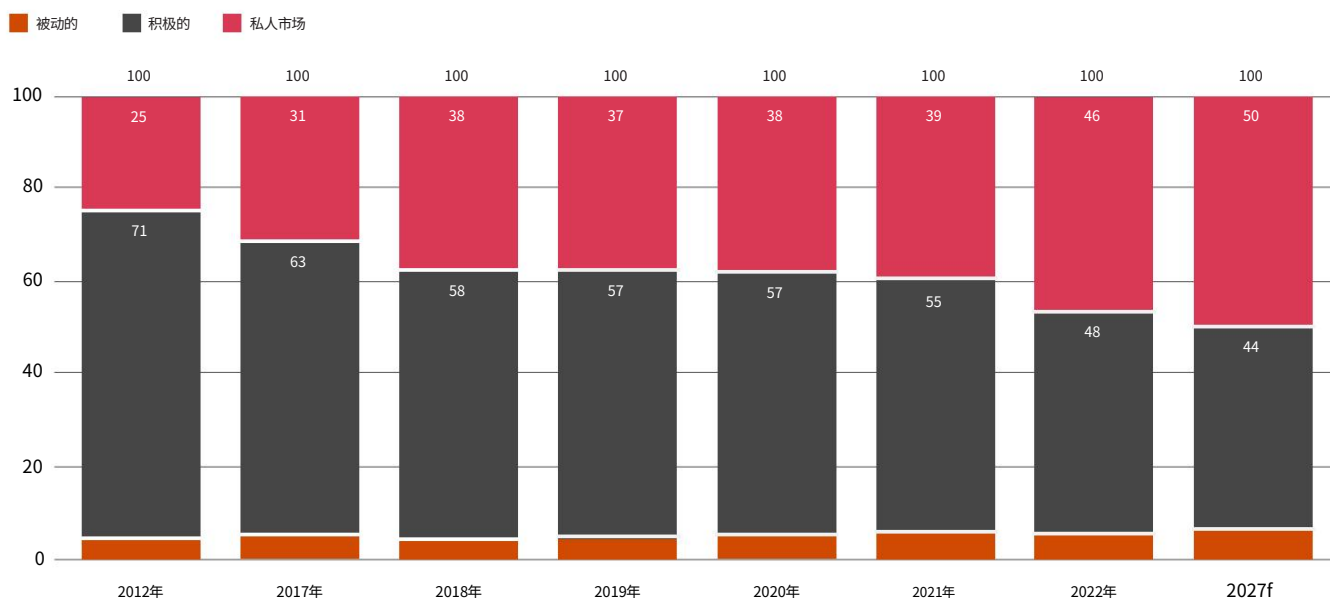
随着全球经济恢复增长、通胀和利率压力缓解,全球资产管理收入将在2027年反弹至6221亿美元,超过2021年5991亿美元的历史新高。我们预计这一增长将在2027年达到6221亿美元。私募市场收入持续激增带动了这一增长,到 2027 年,私募市场收入将占全球资产管理收入的一半左右,较 2020 年的 37.6% 大幅上升(见下图)。

预计到 2027 年全球资产管理收入将创历史新高

全球资产管理收入（十亿美元）



占总收入的比例 (%)



注：私募市场收入包括管理费和附带利息。私人市场不包括对冲基金。
资料来源：普华永道全球 AWM 和 ESG 研究中心、Lipper、Preqin、Pitchbook

对增长和收益的追求正在将 AWM 组织带入新的领域，
地理位置和资产类别，以及所有预期结果：额外的复杂性，
运营需求和在小规模产品中分散过少的风险。

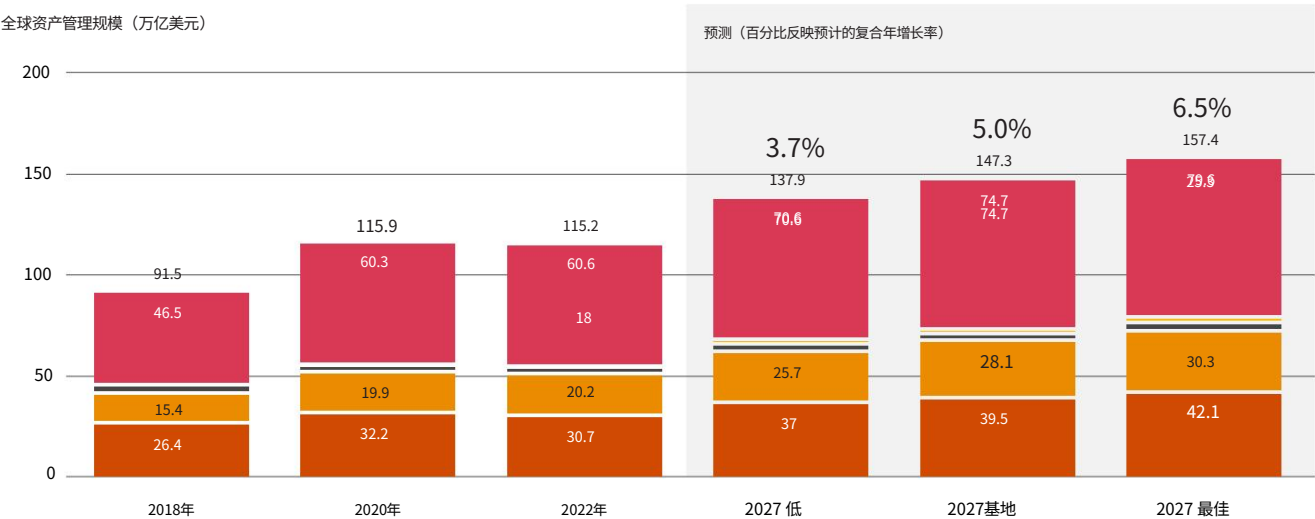
前沿和新兴市场

亚太地区以及非洲和中东的前沿和新兴市场将
设定资产管理规模的增长速度。根据我们的基本情景，亚洲的增长率
到 2027 年，太平洋地区的发电量将比北美地区高出约 50%。此前行业发展缓慢
由于复杂的监管环境，预计中东地区的扩张将受到影响
随着寻求新市场以实现收入增长的 AWM 组织获得了新的动力
进军这些极具价值但又充满挑战的地区（见下图）。

到 2027 年，亚太地区的管理资产增长率将比北美 高出约 50%

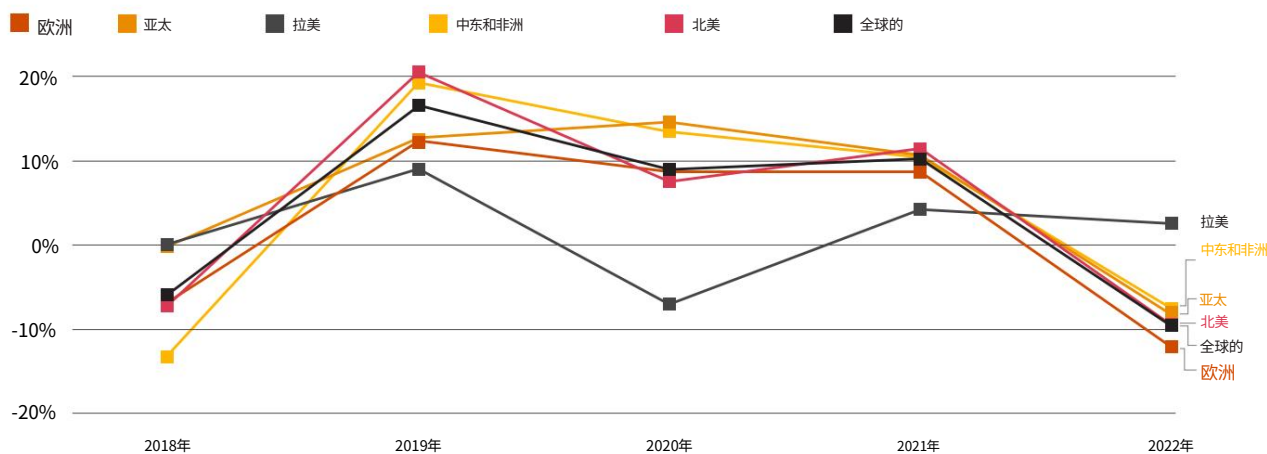
2018 年至 2022 年复合年增长率 = 5.9%

欧洲 亚太 拉美 中东和非洲 北美



资料来源：普华永道全球 AWM 和 ESG 研究中心、Refinitiv Lipper、Preqin

同比增长



资料来源:普华永道全球 AWM 和 ESG 研究中心、Refinitiv Lipper、Preqin

前进的道路

确定并专注于您的独特卖点 (USP)

。即使是最大的参与者也不具备在当今所有领域竞争的规模和专业知识

新兴市场。因此,专注于自己擅长的事情很重要。然后,您可以通过规模最擅长交付 USP 来提高效率和盈利能力,
人才和技术,同时合理化产品套件的小规模领域。

购买你无法擅长的东西

。可以从有能力的合作伙伴处购买核心 USP 之外的产品

做好这件事。这些产品可以是 AWM 之外的服务,也可以是 AWM 内部的服务,例如保险或专业贷款。

。通过更多地了解您的投资者并开发数据和分析

了解他们的需求,即使使用第三方分销商,您仍然可以提供洞察力和价值。通过消除小规模操作,您还可以
削减不必要的
复杂性和成本。



2. 拉近与客户的距离

我们的调查中最显著的结论之一是零售市场提供了广阔且增长空间在很大程度上尚未开发。高净值人士 (HNW) 和大众富裕投资者正在寻找更具差异化的产品。与增长一样整个行业,需求的主要驱动力是私人市场的开放和转变投资配置 包括 ETF 的持续增长。

但零售化带来了一系列全新的风险、期望和运营挑战在这样的背景下,正确地提出客户主张变得更加紧迫前所未有的财富从婴儿潮一代向千禧一代的转移即将发生未来几年。

私人市场开放

欧洲长期投资基金等结构的监管批准 (ELTIF),以及一些管理私募股权基金、私人企业开发公司、区间基金和非交易房地产投资信托 401(k) 计划中的房地产投资信托基金 (REIT) 正在向个人投资者开放私人市场投资。

这还不是民主化,因为主要客户群将是可投资资产至少为 100 万美元的高净值投资者。高净值人群的主导地位体现在我们预计到 2027 年他们的总资产将达到 139.6 万亿美元

(见下表)。

客户资产（万亿美元）

客户	2018	2020	2022f	2027f 低的	2027f 根据	2027f 最好的	年均复合 增长率（2018-2022）	2027 年复合年增长率 （低的）	2027 年复合年增长率 （根据）	2027 年复合年增长率 （高的）
养老金资产	46.0	56.8	54.4	61.1	64.9	69.2	4.2%	2.4%	3.6%	5.0%
保险 公司	31.2	35.9	33.9	38.6	40.6	42.7	2.0%	2.7%	3.7%	4.7%
主权财富基金	8.4	9.9	11.4	13.5	14.5	15.2	7.8%	3.6%	5.0%	6.0%
富裕人士	73.5	103.5	107.3	132.2	139.6	147.4	9.9%	4.3%	5.4%	6.6%
大众富裕阶层	64.6	88.5	84.5	101.2	107.1	113.0	7.0%	3.7%	4.8%	6.0%
客户总资产	223.8	294.6	291.4	346.6	366.7	387.5	6.8%	3.5%	4.7%	5.9%
总资产管理规模	91.6	115.8	115.1	137.9	147.3	157.4	5.9%	3.7%	5.0%	6.5%
渗透率	40.9%	39.3%	39.5%	39.8%	40.2%	40.6%	不适用	不适用	不适用	不适用

注：由于四舍五入，显示的百分比总数可能不等于 100。由于四舍五入，总计可能不等于显示的总和。
资料来源：普华永道全球 AWM 和 ESG 研究中心、经合组织、理柏、养老金和保险协会

富裕人士希望从财富管理机构获得更多，如果得不到，他们就会更换公司。我们在美国的富裕人士中进行的研究发现很多都是在寻求增加财富管理机会时重新考虑他们的财富管理关系产品和服务的多样性，包括私人市场。但很多AWM组织发现在实践中很难进入私人市场，而且财务顾问的普遍反对加剧了运营挑战。

这种富裕人士机会的一个重要部分源于基金的代际转变，因为千禧一代开始继承婴儿潮一代父母积累的财富。超过 68 万亿美元可以从婴儿潮一代转移到千禧一代到 2030 年。这将加大对技术支持服务的呼声。千禧一代的期望也可能刺激对 ESG、加密/数字和私募市场投资的进一步需求。

ETF直接进入

普华永道ETF 2027 调查中的 ETF 经理:充满新可能性的世界说他们期待

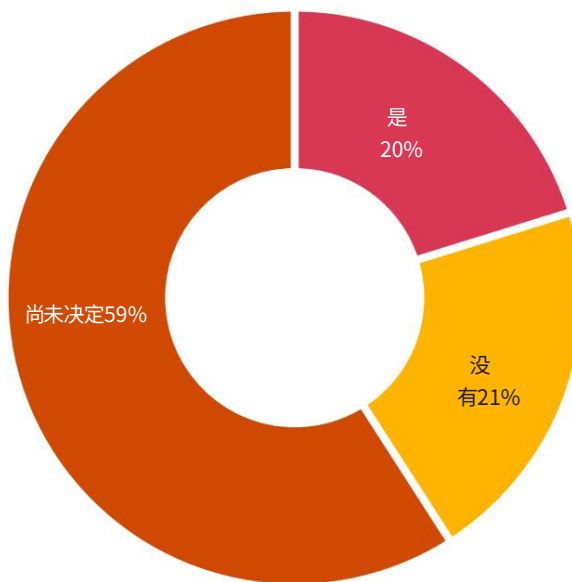
未来两到三年最大的需求增长将来自个人投资者。我们的研究结果证实了这一点,该研究表明增长潜力包括

ETF 分为主动型和被动型。近四分之一的机构投资者表示他们考虑在未来 12 至 24 个月内投资主动型 ETF。

随着新产品的推出,活跃 ETF 资产管理规模的增长包括现有资产的转换共同基金。一些资产管理公司已经开始这项工作,而近 60% 的资产管理公司已经开始开展这项工作。正在考虑投资主动型 ETF 表示,他们正在考虑转换最多 5% 的共同基金产品(见下图)。传统管理者面临的挑战是面对低于他们普遍习惯的费用,如何维持利润。这就需要明确关注规模、运营成本和数字发行。

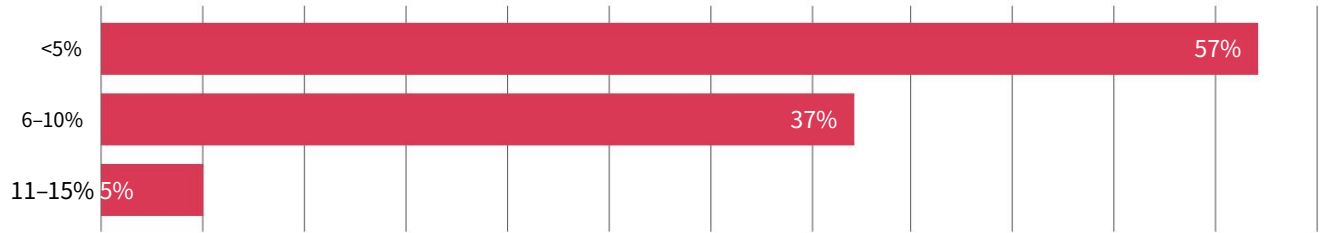
资产管理公司正在考虑将其部分共同基金产品转换为主动型 ETF

问题:您是否考虑关闭/在未来 12 至 24 个月内转换部分共同基金产品并开设活跃 ETF 范围?



资料来源:普华永道全球 AWM 与 ESG 研究中心

问题:您考虑关闭/关闭共同基金产品的比例是多少?
在未来 12 至 24 个月内转换为活跃 ETF 范围?



资料来源:普华永道全球 AWM 与 ESG 研究中心

前进的道路

客户去哪里就去哪里

。开发客户档案和经验,为更大的客户群提供高度定制、高接触度的财富管理服务。您可以通过自己的开发和收购,或通过具有必要的知名度和分销能力的合作伙伴来实现这一目标。

考虑更广泛的潜在合作伙伴

。顾客,尤其是年轻顾客,不会来找你。所以你需要找到在哪里他们聚集在一起,什么影响他们的选择,以及如何建立存在感和相关性除了金融服务之外,潜在的合作伙伴还可能包括连锁超市和在线市场,甚至游戏门户等非传统渠道,几代人进入市场。

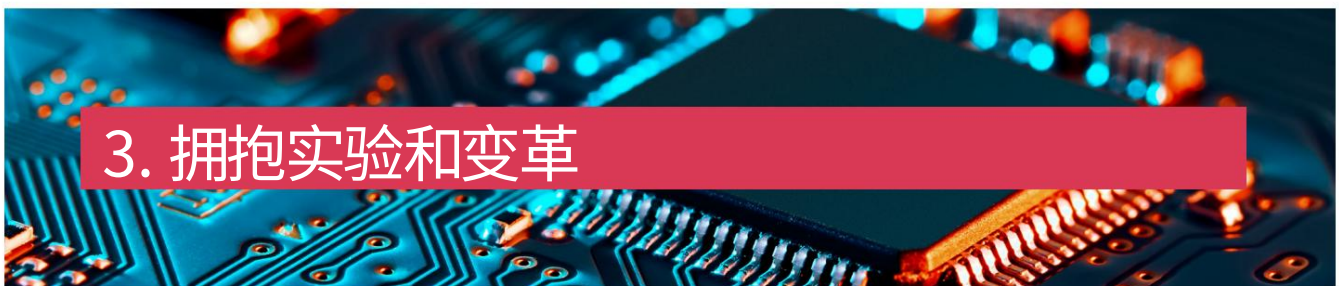
他
ce.
s
e

重新思考您的客户关系策略

- 对于那些寻求为更广泛的客户群提供解决方案的人来说,最初的重点将是高净值个人。基础包括增强的客户分析,综合结构化数据(例如顾问注释和投资组合信息)与非结构化数据(在文本和博客文章等领域)预测和响应需求。在平行下,提高移动功能和虚拟协作工具非常重要,这样您就可以提供富裕人士所需要的无缝多渠道参与(包括面对面的参与)客户 尤其是千禧一代 现在期待着。

创建新产品

- 当您扩展产品范围时,通过以下方式让顾问参与进来至关重要客户风险评估的教育和支持。更长期的挑战是如何管理这些复杂投资的复杂性和报告要求,可能需要专业的第三方支持。



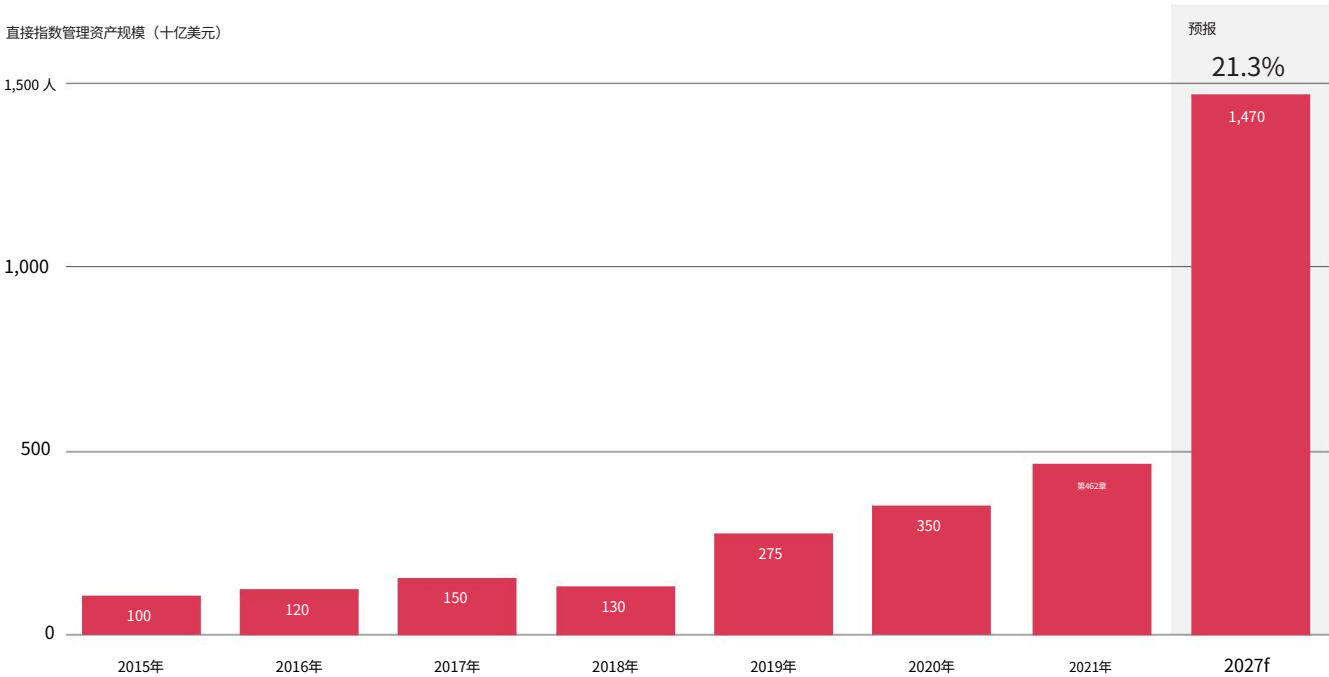
3. 拥抱实验和变革

技术正在彻底改变您进入市场的方式以及客户的期望。几乎90%的机构投资者认为颠覆性技术工具的使用(包括大数据、人工智能和区块链)将为他们的投资组合带来更好的结果和回报。超过90%的资产管理公司已经在使用这些新技术来增强投资业绩,但这是投资者期望他们继续投资的领域发现最具挑战性。

我们已经看到了数字优先模式和直接投资平台的影响
迎合年轻人群。例如,个性化索引正在兴起
受欢迎程度,特别是在寻求税收优化优惠的投资者以及那些
对 ESG、因子投资和算法投资组合构建感兴趣。近40%
机构投资者计划在未来 12 至 24 个月内投资定制指数产品
24个月。近一半的资产管理公司希望添加个性化索引解决方案
他们在未来 12 至 24 个月内提供的产品。到 2027 年,我们预计直接指数化管理资产规模将增长两倍以上,达到 1.47 万亿美元,约占管理资产总额的 1% (见下图)。

到 2027 年,直接指数管理资产规模预计将增加两倍以上

2015 年至 2021 年复合年增长率 = 29.1%



资料来源:普华永道全球 AWM 和 ESG 研究中心、普华永道基于 Cerulli Associates 历史数据的预测

新的市场基础设施

技术也正在颠覆投资交易、持有证券和投资的方式。

合同已解决。现有的整个行业基础设施可能会变得结果是多余的。

代币化通过增加市场可及性和简化流程来进一步推动这一变革

基金基础设施。代币化证券是基于区块链的智能合约，

创建代币来分配所有权并授予股息支付等权利。迄今为止，

重点主要是实物资产，但原则上可以应用代币化

几乎任何类型的投资 有效地彻底改变了时间、费用和

贸易结算、托管和支付审批方面的行政支出。

这个日益数字化的市场的推动因素包括人工智能的最新进展。一些

领导者已经在中后台利用生成式人工智能进行创新，并且

机器人咨询等应用在一些市场正在蓬勃发展。我们的预测显示，到 2027 年，机器人顾问管理的资产将达到 5.9 万亿美元，是 2022 年 2.5 万亿美元这一数字的两倍多（见下图）。但在一些市场，采用

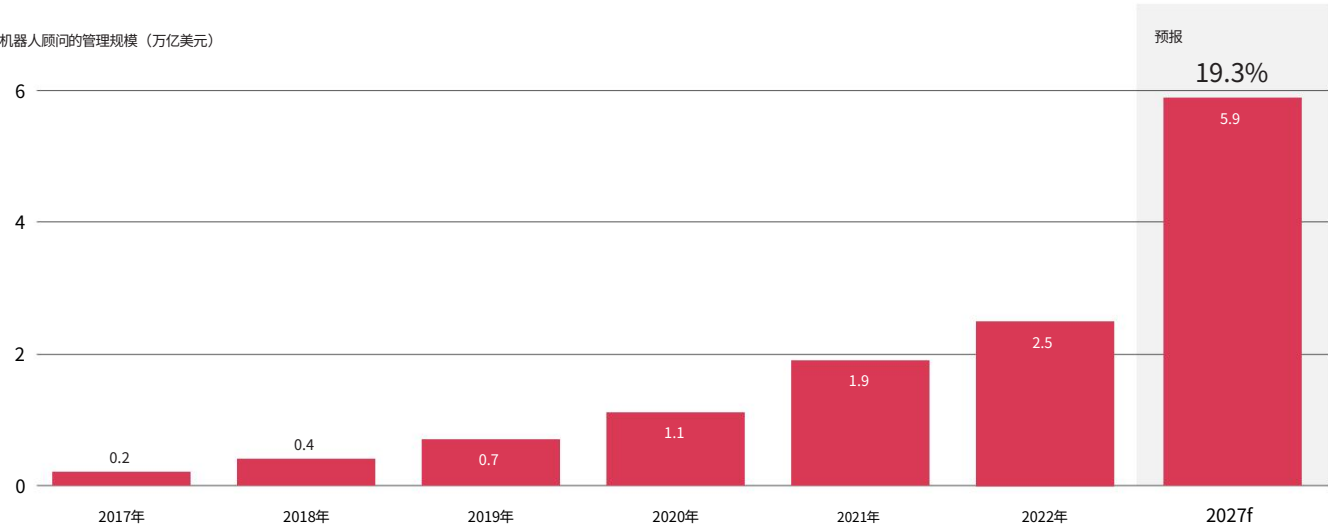
速度较慢，表明需要做更多工作才能使该模型可行。进一步的人工智能

支持的开发范围从增强的交易策略到生成人工智能铺路

更仔细地分析非结构化数据的方法。

机器人咨询正在迅速发展

2015 年至 2022 年复合年增长率 = 66.8%



资料来源:普华永道全球 AWM 和 ESG 研究中心、普华永道根据 Statista 历史数据做出的预测

总之,这些发展代表了 AWM 的拐点,一方面为行业民主化和增长创造了机会,另一方面也带来了严重的风险

另一方面是去中介化。

前进的道路

重新思考您的系统基础设施

。为了跟上当今快速发展的系统的步伐,请考虑外包非客户

管理服务提供商的前台、中台和后台要求具有规模和资源,以确保技术平台和运行这些平台所需的人才技能完全是最新的。

例如,您是否需要一个完整的内部法律或财务部门,或者您可以将此类职能的基础知识外包给成本较低的公司吗?

更高效的提供商并专注于公司特定的元素?

以新引领

- 。通过建立创新实验室和沙盒试验来领先一步,这将允许
您可以在代币化和其他游戏上快速开发、测试并推向市场
改变前沿技术。

为未来的大规模定制做好准备

- 。通过人工智能和机器人建议扩大您的零售业务,以此提供各种服务
曾经为富裕客户保留的个性化解决方案。但
请记住,维持人力和数字混合交付模式的需求仍然存在。

管理风险

- 。如果不管理投资者和员工之间的风险,就无法在人工智能领域取得进展
和监管机构。这强调了维持稳健的治理和数据的必要性
保护,同时负责和响应出于对数据安全的担忧,_____
管理和意外后果。

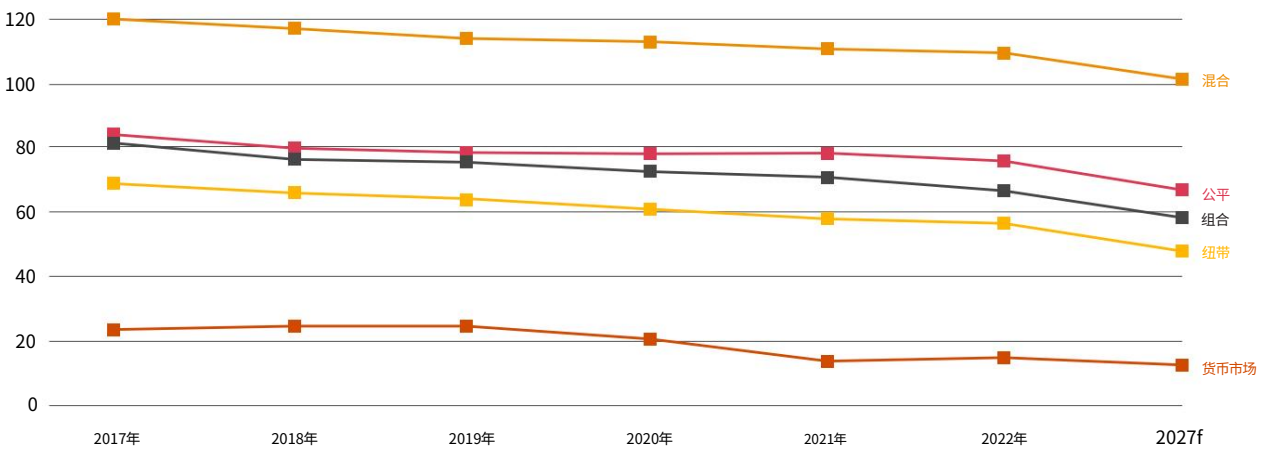
4. 在成本和竞争压力下大规模交付

竞争和投资者压力的共同作用继续压低费用。被动的
基金的总费用率 (TER) 运营的总成本 下降幅度最大
或管理基金 但主动型基金在未来几年会出现更快的下跌。我们的调查
显示资产管理公司预计未来 12 至 24 个月将继续下跌
而且他们还可以持续更长时间。到2027年,我们预计主动投资的TER

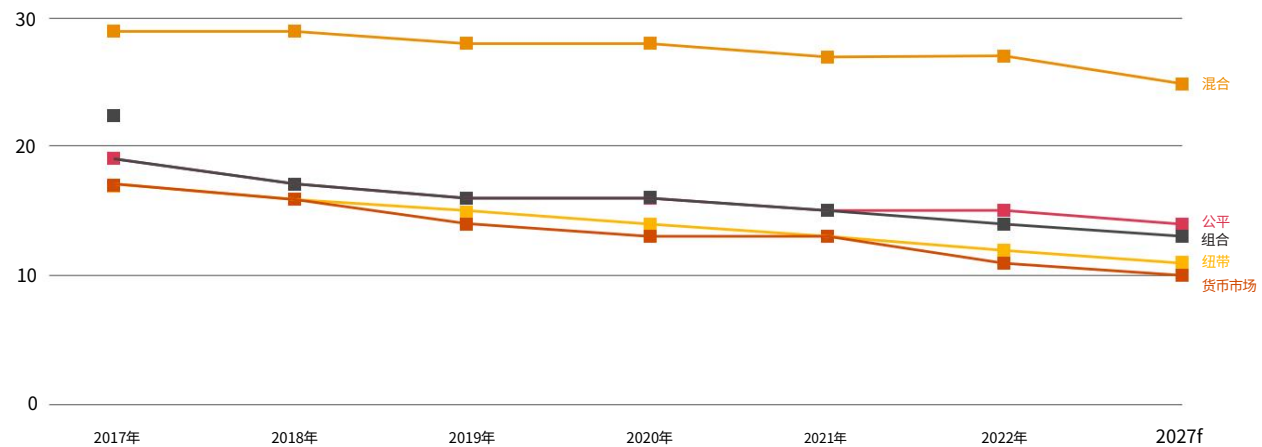
资金将从 2022 年开始减少 12%,至 59 个基点 (bps),而历史上的被动投资基金的较低 TER 将从 2022 年开始下降 9%,至 13 个基点 (参见如下图)。

全球TER值持续下降,并有可能进一步暴跌

投资基金的全球 TER (基点) :活跃



投资基金的全球 TER (基点) :被动

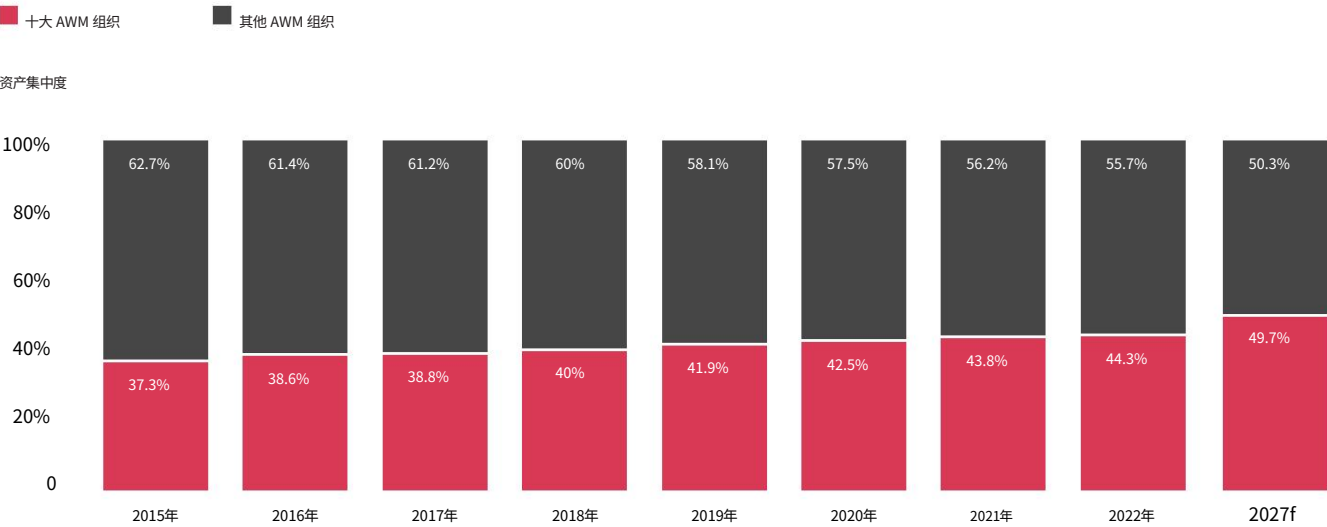


注:数据包括在欧洲、美国、(中东和非洲)MEA 和 (拉丁美洲)LATAM 注册的共同基金和 ETF。
TER 基于其资产权重。数据不包括在美国注册的被动货币市场基金和在拉丁美洲注册的被动混合基金。
资料来源:普华永道全球 AWM 市场研究中心、理柏

更大的透明度和更容易的比较导致了费用的一些调整,但是投资者不再是降费的主要推动力。确实超过70%的机构投资者至少对所收取的费用感到满意股票。在那些不满意的投资者中,大多数人更愿意通过谈判达成一致与现有经理相比,可减少高达 5% 的费用,而不是更换经理。

目前,费用下降的最大动力来自 AWM 行业内部,因为大型管理公司能够将规模和投资结合起来,投资于最新的领域技术来削弱竞争对手。进一步整合、集中度提高行业内可以加强这些优势。到 2027 年,我们预计前十名传统资产管理公司控制着共同基金管理规模的一半左右,高于 2019 年的 42.5% 2020 年(见下图)。

十大传统资产管理公司正在控制共同基金管理规模的一半

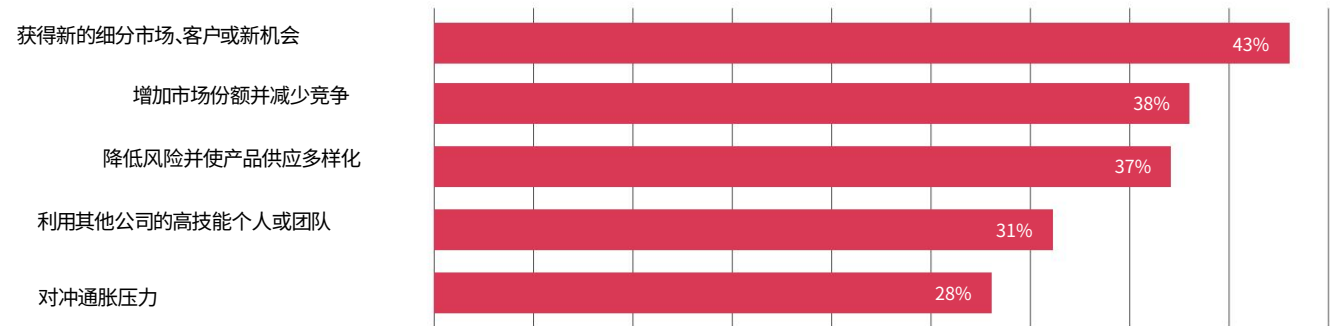


资料来源:普华永道全球 AWM 和 ESG 研究中心、Refinitiv Lipper

并购和合作伙伴关系的复苏

近四分之三的资产管理公司 (73%) 正在考虑与未来几个月将有另一家资产管理公司。获得进入新细分市场的机会,建立市场份额和降低风险将推动明年及以后的交易胃口(见下图),尽管某些交易可能会因估值不确定性和融资而受阻短期内受到制约。

资产管理公司未来两年整合的因素



资料来源:普华永道全球 AWM 与 ESG 研究中心

对分销和客户关系控制的需求也可能刺激垂直整合,AWM 组织汇集了私人银行的专业知识,财富管理和其他客户接入点的核心价值驱动因素投资业绩。

近四分之三 (73%)的资产管理公司正在考虑在未来几个月内与另一家资产管理公司进行战略整合。

前进的道路

专注于你的目标

- 。由于利率高且融资渠道有限,大规模交易可能难以实现
仅限于拥有大量现金储备的买家。但创新联盟和
小规模以技术和人才为中心的交易仍然是可能的,并且可以提供
变革性成果。

超越规模

- 。通过横向整合加强规模和影响力可能还不够
它自己的。并购可能是获得分销能力和垂直市场的关键
集成为交叉销售和直接客户关系创造了机会。
随着投资者期望的变化,收购也有助于确保能力
需要提供正确的体验和产品组合。



5. 经得起严格审查

AWM 及其在社会中的作用日益受到关注,引发了以下基本问题:
您作为一个组织的目的和相关性。

AWM 组织正在拥抱以目的为导向的增长,例如为净零转型提供资金以及向 (中小型企业)中小企业提供私人信贷。

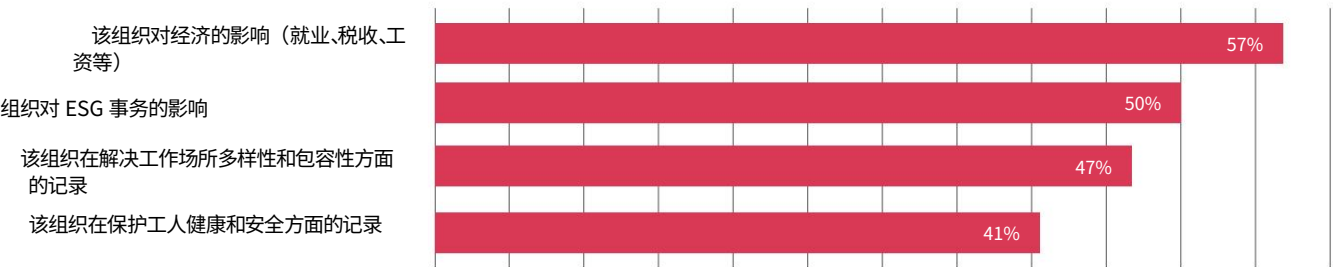
但推动 ESG 投资和更广泛领域的创新和增长的机会仍然存在
经济,同时重塑公众观念并吸引新的人才和投资。
除此之外,还必须提高多样性和包容性整个行业,_____

一些投资者在选择资产管理公司的决策中添加了多样性评分
他们选择。

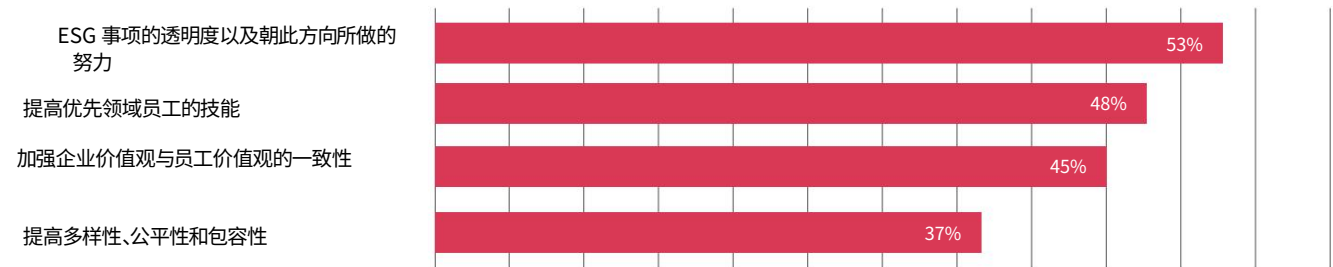
展望未来,我们预计资产管理公司将加大力度,包括
社会考虑因素,以显着改善他们的表现
员工和下一代投资者都会感知到它们。 53% 的 AWM 公司
正在努力提高 ESG 事务的透明度并朝这个方向努力
(见下图)。

呼吁社会行动要求资产管理公司提高透明度

员工越来越要求披露社交属性



雇主正在采取行动以满足员工的期望



资料来源:普华永道全球 AWM 与 ESG 研究中心

但对集中化的系统性风险也有越来越多的监管审查。
一小部分大型且不断发展的 AWM 组织拥有如此多的权力和财富。
在人口老龄化和公共养老金减少的背景下 许多人认为
迫在眉睫的养老金危机 这包括该行业潜在的新收费规则，
报告和产品创新以应对危机。

问责制也存在问题,特别是随着私募市场的价值
超过了公共市场,AWM 组织扩大了其在
基础设施、社会住房和商业贷款等领域。

前进的道路

拥抱更公众的面孔

- 。 AWM 领导人将不得不接受更加突出的公众形象,因为他们寻求
维持其社会和监管许可进行运营。也将会不断壮大
将社会成果纳入加速绿色转型等领域的压力
战略决策的前沿以及如何管理和判断绩效。

定义并提供正确的投资者成果

- 。监管部门对投资者成果的关注已经很明显,在
近期基金价值波动。但不是看到即将出台的法规
作为简单的合规活动,请考虑它们可以提供催化剂
改善和差异化结果。这些机会包括使用最新的
客户分析和基金定制方面的进步,以更好地了解 and 满足投资者在 ESG 等领域的财务目标和期望。

引领,而非跟随

。监管机构和公众的期望都将持续上升,而且很难预测。

这凸显了快速响应这些期望的必要性,例如关注

对自然生态系统的支持。例如,随着生物多样性被纳入监管

分类法和新的报告要求下来,合并它_____

现在就进入您的投资和产品开发策略将使您能够

领先并使您的资金脱颖而出。

推动长期增长

展望未来,我们相信 AWM 行业将需要继续适应

不断变化的投资者需求和市场条件,同时也解决了向

更加个性化、数字优先的解决方案。能够有效利用技术的公司,

为新老客户取得有意义的进展,并提供卓越的客户

体验将能够在这个快速发展的环境中蓬勃发展。

总体而言,我们的调查强化了这样一个事实:该行业仍然是整个行业的重要组成部分。

全球金融体系,准备推动个人长期增长和财富创造

和机构等。

关于调查

普华永道 2023 年全球资产和财富管理调查是一项针对全球资产和财富管理的国际调查。资产管理公司和机构投资者。

该调查旨在评估当前AWM行业对近期宏观经济的反应和商业环境的变化,收集有关这些变化方向的见解可能会在未来几年内对行业进行评估,并评估行业参与者的水平为 AWM 格局的演变做好准备。

资产管理公司调查样本包括 250 名受访者。受访者的基数是角色、公司规模和类别方面的横截面。

机构投资者调查样本还包括 250 名受访者。受访者的资产管理规模范围广泛,超过一半的人拥有超过 10 美元的资产十亿。公共和私人养老基金合计占总养老基金的60%以上机构投资者受访者基础。

普华永道 2027 年行业预测方法

对于我们的预测,我们使用计量经济学模型来获得我们的估计。相关的使用指标 (AuM、客户资产、收入等)作为目标变量 (一般基于2004年至2022年的数据)以及来自国家统计局的各项宏观经济指标使用国际货币基金组织 (IMF)作为解释变量。统计软件用于测试各种模型,以及每个国家或地区具有统计显著性的模型地区入围。此外,我们还纳入了普华永道专家对未来的观点不同行业内的主要趋势。

联系方式



奥尔文·亚历山大
全球资产与财富管理领导者，
普华永道爱尔兰合伙人
olwyn.m.alexander@pwc.com

媒体垂询



大卫·法加德
全球企业事务与传播，
普华永道美国高级经理
david.faggard@pwc.com

研究调查



达里乌什·亚兹达尼
全球资产及财富管理市场
研究中心负责人，
普华永道卢森堡合伙人
dariush.yazdani@pwc.lu

免责声明

1. 本内容非推荐内容；
2. 本报告来源与数据公开数据，如侵权请联系删除，第一时间处理；
3. 本报告仅供个人学习，如需它用请联系版权方；
4. 如有其他疑问请联系版权方。



行业报告资源群



微信扫码 长期有效

1. 进群福利：进群即领万份行业研究、管理方案及其他学习资源，直接打包下载
2. 每日分享：8+份行业精选、3个行业主题
3. 报告查询：群内直接咨询，免费协助查找
4. 严禁广告：仅限行业报告交流，禁止一切无关信息

知识星球 行业与管理资源



微信扫码 付费无忧

专业知识社群：每月分享8000+份行业研究报告、商业计划、市场调研、企业运营及咨询管理方案等，涵盖科技、金融、教育、互联网、房地产、生物制药、医疗健康等；已成为投资、产业研究、企业运营、价值传播等工作助手。