

2025-2031年中国财富管理 市场深度评估与市场需求预测报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2025-2031年中国财富管理市场深度评估与市场需求预测报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202504/483963.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、说明、目录、图表目录

财富一般分为个人财富、社会财富、国家财富三种。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。财富管理范围包括：现金储蓄及管理、债务管理、个人风险管理、保险计划、投资组合管理、退休计划及遗产安排。

中企顾问网发布的《2025-2031年中国财富管理市场深度评估与市场需求预测报告》共十七章。首先介绍了财富管理行业市场发展环境、财富管理整体运行态势等，接着分析了财富管理行业市场运行的现状，然后介绍了财富管理市场竞争格局。随后，报告对财富管理做了重点企业经营状况分析，最后分析了财富管理行业发展趋势与投资预测。您若想对财富管理产业有个系统的了解或者想投资财富管理行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一章 中国财富管理行业综述

第一节 财富管理行业的定义

一、财富管理的内涵

二、财富管理与资产管理的区别

三、财富管理的主要经营机构

四、财富管理的具体流程

五、财富管理开展业务的模式

第二节 财富管理行业的发展阶段

一、以产品为中心的阶段

二、以销售为中心的阶段

三、以客户为中心的阶段

第三节 财富管理客户金融需求特征分析

一、新的金融需求逐渐形成

二、资产结构多元化趋势

三、理财观念与理财方式间的偏差

四、多样的投资组合对理财顾问的代理需求

五、对银行产品附加值的逐渐认可

第四节 财富管理行业发展的驱动因素

一、经济持续快速发展

二、资产价格的上升

三、金融机构业务转型压力

四、富裕人群财富的需求强烈

第二章 财富管理行业市场环境及影响分析

第一节 财富管理相关行业政策分析

一、《私募投资基金募集行为管理办法（试行）》

二、《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》

三、《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》

四、《私募投资基金监督管理暂行办法》

五、《证券公司参与股指期货、国债期货交易指引》

六、《基金管理公司固有资金运用管理暂行规定》

七、《证券投资基金托管业务管理办法》

第二节 行业经济环境分析

一、中国GDP增长情况分析

二、工业经济发展形势分析

三、全社会消费品零售总额

四、全国居民收入增长分析

第三节 行业社会环境分析

一、人口环境分析

二、教育环境分析

三、中国城镇化率

第四节 行业技术环境分析

第三章 国际财富管理行业发展分析及经验借鉴

第一节 全球财富管理发展概述分析

一、全球财富管理发展特点分析

二、全球财富管理业务模式分析

三、全球财富管理发展模式共性

第二节 全球主要地区财富管理发展情况分析

一、美国财富管理发展情况分析

- (一) 美国财富管理发展历程
- (二) 美国财富管理发展现状
- (三) 美国财富管理市场特点
- (四) 美国财富管理从业者分析
- (五) 美国财富管理服务模式分析

二、欧洲财富管理发展情况分析

- (一) 欧洲财富管理发展历程
- (二) 欧洲财富管理发展现状
- (三) 欧洲财富管理市场特点
- (四) 欧洲财富管理从业者分析

三、日本财富管理发展情况分析

- (一) 日本财富管理发展现状
- (二) 日本财富管理市场特点

第三节 全球私人财富市场发展情况分析

一、全球私人财富发展情况分析

二、全球离岸财富地区分布统计

三、全球财富管理机构收益分析

四、全球财富管理机构发展趋势

- (一) 监管渐趋严格
- (二) 数字创新加速
- (三) 传统客群需求转变

第四节 全球著名财富管理机构经营对比分析

第五节 国际领先银行财富管理的经营实践

一、摩根大通银行财富管理分析

二、瑞士银行财富管理分析

三、花旗银行财富管理分析

四、国际银行财富管理的经营启示

第四章 中国财富管理所属行业整体运行指标分析

第一节 中国财富管理行业总体规模

一、中国私人可投资资产总额分析

二、中国M2（货币和准货币）总量

第二节 中国高净值人群市场发展规模

一、高净值人群规模

二、高净值人群分布

三、高净值人群组成

第三节 中国高净值人群投资调查

一、高净值人群投资关注重点

二、高净值人群考虑保持或增加金融投资

三、高净值人群投资风险偏好

四、高净值人群境内可投资资产配置

五、高净值人群各类金融产品投资趋势

六、高净值人群境外投资趋势情况

第五章 中国商业银行财富管理业务发展分析

第一节 中国商业银行发展形势分析

一、商业银行当前的发展困境

二、商业银行的经营转型方向

三、商业银行业务模式的选择

第二节 中国商业银行经营情况分析

一、中国商业银行资产负债规模

（一）资产增长情况

（二）负债增长情况

二、不同类型商业银行资产负债情况

（一）大型商业银行资产负债情况

（二）股份制商业银行资产负债情况

（三）城市商业银行资产负债情况

三、不同类型商业银行不良贷款情况

（一）大型商业银行

（二）股份制商业银行

（三）城市商业银行

（四）农村商业银行

（五）外资银行

第三节 商业银行财富管理业务简况

一、商业银行财富管理的分类

二、财富管理与一般理财业务的区别

三、商业银行财富管理部门建设进展

四、商业银行开展财富管理业务SWOT分析

第四节 财富管理型银行与现行银行的前景对比

一、商业银行财富管理的内涵

二、商业银行盈利模式分析

三、现行银行盈利模式的缺陷

四、国际国内环境对银行转型的表现

五、成为财富管理型银行的制约条件

六、财富管理型银行的实践路径分析

第五节 商业银行财富管理业务同业竞争分析

一、外资银行财富管理业务竞争形态分析

二、中资银行财富管理业务竞争形态分析

第六节 商业银行财富管理的成本管理及其趋势

一、商业银行的成本及其发展趋势分析

二、商业银行财富管理的成本发展趋势

三、商业银行开设财富管理业务的建议

第六章 中国私人银行财富管理业务发展分析

第一节 私人银行业务发展概况

一、私人银行的成立简况

二、私人银行的市场特征

三、私人银行的客户特征

四、私人银行的服务标准

五、私人银行的客户调研

第二节 私人银行业务发展分析

一、私人银行业务的发展规模

二、私人银行的运行模式分析

三、私人银行的服务最新产品

四、私人银行的竞争情况分析

五、私人银行发展的关键因素

六、私人银行未来发展趋势预测

第三节 私人银行主要机构类型

一、全能银行

- (一) 全能银行的定义
- (二) 全能银行的特点
- (三) 全能银行的形态
- (四) 全能银行的优势
- (五) 我国发展全能银行的必要性

二、投资银行

- (一) 投资银行的定义
- (二) 投资银行历史演变
- (三) 投资银行主要类型
- (四) 投资银行主要业务
- (五) 投资银行经营模式
- (六) 投资银行组织结构
- (七) 投资银行发展趋势

三、家族办公室

- (一) 家族办公室概念
- (二) 家族办公室起源
- (三) 家族办公室类型
- (四) 家族办公室与私人银行
- (五) 国际的Family Office

四、独立财务顾问

五、各类其它机构

第四节 中国私人银行管理客户分类分析

一、民营企业群体

二、高工资报酬阶层

三、财产继承性人群

四、炒房、炒股或理财阶层

第五节 影响私人银行财富管理需求的因素

一、社会储蓄水平

二、人口特征

三、社会分配的公平程度

四、社会稳定状况

五、企业部门的投资利润率

六、法律制度

第七章 中国非商业银行机构财富管理形势分析

第一节 信托机构财富管理业务分析

一、信托业行业发展现状分析

二、信托理财的业务范围分析

三、信托理财的经营模式分析

四、信托财富管理业务模式分析

五、信托财富管理模式发展建议

第二节 保险公司财富管理业务分析

一、保险行业发展现状分析

二、保险理财的业务范围分析

三、保险理财的经营模式分析

四、保险财富管理业务模式分析

五、保险业财富管理业务发展策略

第三节 证券公司财富管理业务分析

一、证券行业发展现状分析

二、证券理财的业务范围分析

三、证券理财的经营模式分析

四、证券财富管理业务模式分析

五、证券公司财富管理发展问题分析

六、证券公司财富管理业务发展对策

第四节 基金公司财富管理业务分析

一、基金行业发展现状分析

二、基金理财的业务范围分析

三、基金理财的经营模式分析

四、基金财富管理业务模式分析

五、基金财富管理发展建议分析

第五节 第三方理财机构财富管理业务分析

一、第三方理财发展定义分析

二、国内第三方理财SWOT分析

三、国内第三方理财商业模式分析

四、中国第三方理财机构对比分析

五、第三方理财发展对策与建议

第八章 中国互联网财富管理发展情况分析

第一节 中国互联网深度改变着财富管理业态

一、突破时间与空间的限制

二、产品多元化，创新组合千变万化

三、服务长尾客户，理财产品普惠化大幅提升

四、实现财富互联互通，驱动社会财富的快速流动

第二节 中国互联网财富管理发展情况分析

一、互联网财富管理融资市场规模

二、互联网财富管理融资机构分析

三、互联网财富管理平台“受宠”

四、互联网财富管理公司经营模式

第三节 中国互联网财富管理的五大风险分析

一、线下理财简单线上化

二、创新过度、监管不足

三、风险隔离不彻底

四、金融消费维权难度较大

五、伪互联网财富管理搅乱正常市场

第四节 中国互联网财富管理健康发展路径

一、完善法律，规范市场

二、强化监管，扶优限劣

三、产品创新，保值增值，满足多元化市场需求

四、服务优化，流程改造，互联互通，便利化优势发挥到极致

五、风险底限，前置审批，构建风险转移、缓释机制

六、培养人才，知识理财，回归财富管理本质

第九章 中国财富管理行业案例研究分析

第一节 商业银行财富管理发展案例分析——招商银行

一、招商银行财富管理发展历程分析

二、招商银行财富管理架构与客户

三、招商银行“金葵花”理财分析

四、招商银行私人银行业务产品分析

五、招商银行私人银行业务发展规模

第二节 证券公司财富管理发展案例分析——国泰君安

一、国泰君安证券背景介绍

二、财富管理竞争环境分析

（一）新的竞争对手入侵

（二）替代品

（三）客户的议价能力

（四）供应商的议价能力

（五）现有竞争对手之间的竞争

三、财富管理转型具体实施

（一）品牌建立

（二）账户体系了解

（三）产品多元化

（四）人才队伍架构

（五）支持体系

四、财富管理转型效果分析

（一）盈利模式增加

（二）满足市场需求

（三）金融工具和产品多样化

（四）人才队伍趋向专业

第三节 第三方理财机构财富管理发展案例分析

一、诺亚财富

二、中天嘉华

三、宜信财富

四、海银财富

第四节 中国财富管理业务拆分主要案例

一、光大银行：开启理财业务拆分 银行混改进程

二、浦发银行：打造“浦银资产”财富管理平台

第十章 中国重点区域财富管理行业发展潜力分析

第一节 传统高净值人士聚集区域

一、上海市财富管理业务投资可行性

（一）上海市经济环境发展分析

- (二) 上海市金融环境发展分析
- (三) 上海市高净值人群规模统计
- 二、北京市财富管理业务投资可行性
 - (一) 北京市经济环境发展分析
 - (二) 北京市金融环境发展分析
 - (三) 北京市高净值人群规模统计
- 三、江苏省财富管理业务投资可行性
 - (一) 江苏省经济环境发展分析
 - (二) 江苏省金融环境发展分析
 - (三) 江苏省高净值人群规模统计
 - (四) 江苏省财富管理机构分析
- 四、广东省财富管理业务投资可行性
 - (一) 广东省经济环境发展分析
 - (二) 广东省金融环境发展分析
 - (三) 广东省高净值人群规模统计
 - (四) 广东省财富管理发展动态
- 五、浙江省财富管理业务投资可行性
 - (一) 浙江省经济环境发展分析
 - (二) 浙江省金融环境发展分析
 - (三) 浙江省高净值人群规模统计
 - (四) 浙江省财富管理发展前景

第二节 高净值人士快速增长区域

- 一、天津市财富管理业务投资可行性
 - (一) 天津市经济环境发展分析
 - (二) 天津市金融环境发展分析
 - (三) 天津市高净值人群规模统计
- 二、湖南省财富管理业务投资可行性
 - (一) 湖南省经济环境发展分析
 - (二) 湖南省金融环境发展分析
 - (三) 湖南省高净值人群规模统计
- 三、湖北省财富管理业务投资可行性
 - (一) 湖北省经济环境发展分析

(二) 湖北省金融环境发展分析

(三) 湖北省高净值人群规模统计

第三节 青岛财富管理中心建设情况分析

一、青岛财富管理中心建设经验分析

二、青岛财富管理中心发展意义分析

三、青岛财富中心建设发展规划

(一) 财富管理机构聚集

(二) 财富管理市场功能完善

(三) 财富管理产品与服务创新

(四) 财富管理人才引进培养

(五) 财富管理与相关产业协调

第十一章 中国财富管理行业领先企业经营形势分析

第一节 广发银行股份有限公司

一、企业基本情况分析

二、企业经营情况分析

三、企业理财产品分析

四、企业销售网络分析

第二节 上海浦东发展银行股份有限公司

一、企业基本情况分析

二、企业经营情况分析

三、企业理财产品分析

四、企业销售网络分析

第三节 中国工商银行股份有限公司

一、企业基本情况分析

二、企业经营情况分析

三、企业理财产品分析

四、企业销售网络分析

第四节 中国银行股份有限公司

一、企业基本情况分析

二、企业经营情况分析

三、企业理财产品分析

四、企业销售网络分析

第五节 中国建设银行股份有限公司

一、企业基本情况分析

二、企业经营情况分析

三、企业理财产品分析

四、企业销售网络分析

第六节 招商银行股份有限公司

一、企业基本情况分析

二、企业经营情况分析

三、企业理财产品分析

四、企业销售网络分析

第十二章 中国多元化需求下财富管理创新模式研究

第一节 我国财富管理需求的多样化特征

一、财富管理需求目的的多元化

二、财富管理配置领域的多元化

三、财富管理的全球化

第二节 我国财富管理新模式探索分析

一、一站式服务模式

二、品牌化服务模式

三、标准化和定制化相结合的模式

四、线上线下互动服务模式

五、全球化财富管理模式

第三节 推动我国财富管理行业发展的建议

一、顶层法律体系的系统性、整体性、协同性

二、监管标准的统一性

三、不同类型财富管理机构的定位与细分

第十三章 2025-2031年中国财富管理行业前景及趋势分析

第一节 2025-2031年中国财富管理市场发展前景分析

一、政策环境的变化为银行财富管理业务创新拓展了广阔的空间

二、客户金融资产多元化为财富管理提供了新的市场需求

三、银行的经营资源和IT优势已日益成为推动财富管理发展的重要条件

四、未来信托机构财富管理市场发展前景广阔

第二节 2025-2031年中国财富管理未来市场发展潜力

- 一、财富管理业务具备可持续发展能力
- 二、财富管理人才、平台、产品专业化
- 三、综合提升品牌价值

第三节 2025-2031年中国财富管理行业发展趋势

- 一、差异化发展
- 二、统一监管
- 三、行业洗牌

第十四章 中国财富管理行业市场营销策略分析

第一节 财富管理服务市场营销策略分析

- 一、产品策略
- 二、价格策略
- 三、渠道策略
- 四、促销策略

第二节 财富管理产品营销策略模式

- 一、财富管理行业分销渠道分析
- 二、财富管理行业产品促销分析
- 三、财富管理行业关系销售分析

第三节 银行财富管理业务营销策略的成功经验借鉴

- 一、财富管理业务中客户服务管理营销案例的成功经验
- 二、银行财富管理业务营销策略的对比分析和借鉴

第十五章 财富管理行业投资风险与风险防范

第一节 信托公司财富管理业务风险类型分析

- 一、操作风险
- 二、利率风险
- 三、法律法规风险

第二节 证券公司财富管理风险及措施

- 一、证券公司财富管理行业风险分析
 - (一) 规模风险
 - (二) 操作风险
 - (三) 管理风险
 - (四) 契约风险
 - (五) 其他风险

二、证券公司财富管理风险控制措施

（一）规模风险控制

（二）管理风险控制

（三）市场风险控制

（四）信用风险、契约风险控制

第三节 银行财富管理风险控制存在问题

一、全面风险意识和风险控制理念较为欠缺

二、风险控制制度不够健全

三、风险预警监测手段较为落后

四、风险控制相关信息支持不足

第四节 银行财富管理风险控制的措施建议

一、建立风险控制理念与机制

二、建立先进的财富管理业务信息系统

三、建立依法合规的工作规范

四、实施差异化的风险控制

五、加强财富管理业务人员培训

第十六章 财富管理行业面临的困境及对策

第一节 中国商业银行财富管理业务存在的问题

一、产品同质化，差异化和个性化严重不足

二、缺乏组织机构及运行机制保障

三、缺乏高素质的理财人员

四、理财产品设计管理机制不健全

第二节 中国商业银行个人理财业务发展的对策

一、加大理财产品的创新

二、完善理财培训机制，提升人员综合素质

三、创新个人理财产品，打造优质理财品牌

第三节 财富管理行业在消费者保护方面存在的问题

一、银行理财业务难以实现“买者自负”

二、内嵌期权产品中可能侵害消费者权益的环节

三、资产收益权类财富管理业务消费者保护问题

第四节 关于国内财富管理业务消费者保护的建议

一、坚持客户利益第一原则进行产品设计

二、培育消费者正确理财观念

三、对内嵌期权产品应做到公平对待消费者

四、收益权类产品应确保消费者作为受让方的权益

五、及时加强高净值客户财富管理业务监管

六、加强对包括私募股权基金、第三方理财等管理

第十七章 中国商业银行财富管理发展建议分析

第一节 经营理念上

变“以产品为中心”为“以客户为中心”;

第二节 服务对象上

变“零售为主”为“公私并重”;

第三节 产品供给上

变“专营商店”为“金融超市”;

第四节 客户经营上

变“跑马圈地”为“精耕细作”;

第五节 竞争策略上

变“渠道制胜”为“人才制胜”;

第六节 运营保障上

变“单兵作战”为“一个银行”;

部分图表目录：

图表：2020-2024年全球私人金融财富总额统计

图表：2020-2024年中国私人可投资资产总额统计

图表：2020-2024年中国M2增长情况统计

图表：2020-2024年中国高净值人群数量与增长率

图表：2020-2024年中国高净值人群的风险偏好变化趋势

图表：2020-2024年中国高净值人群境内可投资资产配置比例情况

图表：2020-2024年中国商业银行资产总额统计

图表：2020-2024年中国商业银行负债总额统计

图表：2020-2024年中国大型商业银行资产负债情况统计

图表：2020-2024年中国股份制商业银行资产负债情况统计

图表：2020-2024年中国城市商业银行资产负债情况统计

图表：2020-2024年中国大型商业银行不良贷款统计

图表：2020-2024年中国股份制商业银行不良贷款统计

图表：2020-2024年中国城市商业银行不良贷款

图表：2020-2024年中国农村商业银行不良贷款指标统计

图表：2020-2024年中国外资商业银行不良贷款情况

更多图表见正文……

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202504/483963.html>