

《中国财富管理发展趋势》

时长：6 课时

一、中国经济发展与个人财富增长

- 1、中国经济与个人财富增长的发展历程
- 2、未来 30 年，中国财富市场的变化趋势

提问：未来中国的财富机遇在哪里？

二、财富管理的定义及具体流程

- 1、财富管理定义
- 2、财富管理具体流程

三、中国财富管理市场现状与未来发展趋势

- 1、中国财富市场目前状况
 - (1) 市场地位
 - (2) 区域格局
 - (3) 人群特征
 - (4) 人群增长
- 2、中国财富管理机构现状
 - (1) 商业银行财富业务现状
 - (2) 证券公司财富管理业务现状
- 3、财富管理市场未来发展趋势
- 4、高端财富管理市场目前还尚待开发

四、中国私人财富市场价值巨大

- 1、中国私人财富市场价值巨大

2、高净值人士对私人银行业整体认知提高

五、财富管理能力决定银行竞争力

1、国外金融机构财富管理发展阶段（以美国为例）

(1) 萌芽期

(2) 发展期

(3) 考验期

(4) 成熟期

2、全球财富市场

3、中国的财富市场

(1) 用增值服务来发展长期良好的客户关系

(2) 各显其能银行理财竞争激烈

(3) 收入来源以服务收入为主

(4) 以客户为中心加快提升银行核心竞争力

4、我国银行财富管理业发展的现实背景

(1) 我国经济持续高速增长

(2) 富裕人群及其持有可投资资产增加

(3) 对银行财富管理服务的需求增加

5、我国银行个人理财业务的发展

(1) 2003年，中资银行个人理财业务开始起步

(2) 我国银行理财产品市场情况及影响因素

6、我国商业银行私人银行业务发展

(1) 国内私人银行业发展概览

- (2) 中资私人银行服务模式
- (3) 中资私人银行组织框架
- (4) 中外私人银行业务比较

7、典型中资银行的财富管理业务及其对业绩的贡献（以招行为例）

- (1) 招行个人理财客户和私人银行客户
- (2) 招行财富管理业务收入对业绩的贡献

8、外资银行财富管理案例——瑞银集团

- (1) 瑞银集团财富管理的服务内容
- (2) 瑞银集团财富管理的三大要件
- (3) 瑞银集团财富管理的咨询服务流程
- (4) 瑞银集团的财富管理模式
- (5) 瑞银集团财富管理的竞争优势

9、中资私人银行业务发展趋势和亟需完善的领域

- (1) 中资私人银行未来发展趋势
 - A、产品和服务的创新多样化
 - B、业务模式由卖组合转向全权委托资产管理核心战略
 - C、管理内容由财富管理转向资产负债同时管理
- (2) 中资私人银行业务亟需完善的方面
 - A、体制方面
 - B、产品待创新
 - C、客户教育任重道远

10、汇丰集团私人银行案例研究及启示

(1) 汇丰集团私人银行概况

A、汇丰集团私人银行的构成及业绩

B、对汇丰私人银行控股(瑞士)的财务分析

(2) 汇丰集团打造国际一流私人银行的成功经验

A、汇丰经验之一：收购

B、汇丰经验之二：量身订制

C、汇丰经验之三：协同效应

(3) 对中国银行业的启示

A、通过海外收购搭建私人银行业务平台

B、推出独立的专家咨询服务模块

C、发挥协同效应

D、结论

六、用金融创新加强财富管理服务

1、中国个人财富的结构特征

2、净值人群金融行为特征

(1) 客户特征与资产状况

(2) 增值服务需求

3、中国私人银行发展所面临的问题

(1) 体制有羁绊

(2) 业务多烦恼

(3) 产品待创新

(4) 海外刚起步

(5) 私人银行业务存在的问题及解决策略

A、目前私人银行面临的主要问题

B、开展私人银行业务对策

七、未来中国的财富机遇在哪里

1、中国目前的经济分析

2、当前世界经济形式分析

(1) 全球金融危机的根源

(2) 欧洲债务危机是全球经济的深化

(3) 全球经济进入了长期波动且低速增长时期

(4) 美国经济无法增长

3、直面现实

(1) 从经济周期来分析

(2) 中国转变经济发展方式应从优化投资结构入手

(3) 从中国实情研判

(4) 私募股权投资是未来最大的财富机遇

A、汇丰

B、2011年国内私募股权投资回报排名

C、PE的运作模式

D、私募公募对比

E、用私募股权创新推动中国经济改革

八、用专家品牌打造优质财富管理银行

- 1、中国财富管理市场空间无限，前景广阔
- 2、建立资产配置组合
- 3、金融投资专家在财富管理竞争中越来越重要
- 4、打造优质的财富管理银行