

2022-2028年中国财富管理 金融机构行业前景展望与投资分析报告

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

《2022-2028年中国财富管理金融机构行业前景展望与投资分析报告》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/202203/276116.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

财富客户通过手机等移动终端进行自主操作，可实时查看国内外各类金融市场信息和行情数据，根据系统出具的资产配置方案和产品推荐自主进行资产配置与持仓调整。客户挑选和确认产品组合后，通过身份验证即可实现远程一键下单。与此同时，客户可在线查看持有产品的收益业绩、风险动态和资产波动情况，并根据需要自行进行持仓调整。财富客户还可选择将资产交由人工智能打理，人工智能利用数据模型和后台算法提供个性化的财务规划、财富诊断及智能投顾等服务，并能捕捉全球金融市场的动态数据，实时关注客户资产情况变动，提供智能化市场预警、投资组合配置的调整建议，或者在客户的授权下进行自动调仓。客户的账户以及需求等信息变化将及时地推送至其专属服务客户经理，客户经理借助智能化财富规划和资产配置工具为客户出具专业的资产配置方案，并通过电话外呼、手机银行、远程银行等线上渠道实现在线交流、视频会议、与客户进行及时沟通并出具资产配置建议。以招商银行为代表的领先财富管理机构纷纷推出了财富体检、财富规划、智能投顾等线上资产配置与财富规划工具，通过智能算法提供更动态、更精准的投资组合，并以客户经理与相关客户的远程交互作为线上渠道技术支撑，为客户线上渠道享受财富管理服务提供便……

二、疫情后财富管理机构需打造五大核心制胜能力

1 资本市场波动剧烈时，客户对专业财富管理机构的需求增加，金融机构迎来财富管理业务发展的历史机遇

2007-2012年全球领先财富管理机构客户AUM规模及变动

互联网财富管理发展的建议

- 1 开展互联网财富管理发展的地区试点 我国可以通过设立财富管理试验区，将财富管理和互联网融合，深入改革，在管理模式、完善法规、税收优惠等方面进行试验创新，为互联网财富管理发展提供先行经验。
- 2 完善互联网财富管理风险防控制度 通过制定相关的法律条文，明确互联网管理职责，确立各业态的法律法规。通过对互联网财富管理行业的监管，强化互联网财富管理的自我约束力，来有效地防范风险，让财富管理市场朝着有利的方向发展。在对违法违纪的金融机构惩治上，应当制定具体的处罚制度，强化互联网财富管理发展的风险揭示。
- 3 促进互联网财富管理市场的健康发展 我国应培育财富管理市场的新功能，在互联网财富管理的产品设计上进行创新，通过财富管理公司内部改革，增强企业经营实力和抗风险能力，从而推动互联网财富管理市场的健康发展。

中企顾问网发布的《2022-2028年中国财富管理金融机构行业前景展望与投资分析报告》共十四章。首先介绍了中国财富管理金融机构行业市场发展环境、财富管理金融机构整体运行态势等，接着分析了中国财富管理金融机构行业市场运行的现状，然后介绍了财富管理金融机构市场竞争格局。随后，报告对财富管理金融机构做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国财富管理金融机构行业发展趋势与投资预测。您若想对财富管理金融机构产业有个系统的了解或者

想投资中国财富管理金融机构行业，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 财富管理金融机构行业发展综述

1.1 财富管理金融机构行业定义及分类

1.1.1 行业定义

1.1.2 行业主要产品分类

1.1.3 行业主要商业模式

1.2 财富管理金融机构行业特征分析

1.2.1 产业链分析

1.2.2 财富管理金融机构行业在国民经济中的地位

1.2.3 财富管理金融机构行业生命周期分析

(1) 行业生命周期理论基础

(2) 财富管理金融机构行业生命周期

1.3 最近3-5年中国财富管理金融机构行业经济指标分析

1.3.1 赢利性

1.3.2 成长速度

1.3.3 附加值的提升空间

1.3.4 进入壁垒 / 退出机制

1.3.5 风险性

1.3.6 行业周期

1.3.7 竞争激烈程度指标

1.3.8 行业及其主要子行业成熟度分析

第二章 财富管理金融机构行业运行环境分析

2.1 财富管理金融机构行业政治法律环境分析

2.1.1 行业管理体制分析

2.1.2 行业主要法律法规

- 2.1.3 行业相关发展规划
- 2.2 财富管理金融机构行业经济环境分析
 - 2.2.1 国际宏观经济形势分析
 - 2.2.2 国内宏观经济形势分析
 - 2.2.3 产业宏观经济环境分析
- 2.3 财富管理金融机构行业社会环境分析
 - 2.3.1 财富管理金融机构产业社会环境
 - 2.3.2 社会环境对行业的影响
 - 2.3.3 财富管理金融机构产业发展对社会发展的影响
- 2.4 财富管理金融机构行业技术环境分析
 - 2.4.1 财富管理金融机构技术分析
 - 2.4.2 财富管理金融机构技术发展水平
 - 2.4.3 行业主要技术发展趋势

第三章 我国财富管理金融机构行业运行分析

- 3.1 我国财富管理金融机构行业发展状况分析
 - 3.1.1 我国财富管理金融机构行业发展阶段
 - 3.1.2 我国财富管理金融机构行业发展总体概况

五大核心能力（SMART）助力金融机构把握发展机遇，在财富管理行业竞争中脱颖而出。由于家庭状况、财务状况、投资经验、投资目标、风险偏好等的区别，不同客户对财富管理服务的关注点存在较大的差异。疫情过后，财富管理机构迫切需要构建SMART五大核心能力：

服务理念

疫情过后，客户资产配置及风险管理意识增强，对财富管理业务的需求从“产品需求”转向“定制化资产配置需求”。财富管理机构业务经营应从传统的“产品销售”转向“以客户为中心”的综合服务提供。国内外成功的转型案例源于植根于组织基因的服务理念的改变，在转型过程中需要金融机构从管理层到各级机构进行持续宣贯，不断在日常工作中建立高标准服务流程与要求，进而提升客户的整体服务体验。

服务团队

先的财富管理机构之所以能够为客户提供全方位的资产配置服务，得益于其专业化的服务团队。结合客户分层经营管理要求，构建涵盖营销团队、专业支持团队、各领域团队的差异化

客户服务团队。通过设置专属客户经理，持续挖掘中高端客户各类财富管理需求，建立长期互信的合作关系。经验丰富的顾问团队为客户经理服务提供专业支撑，在资产配置建议、复杂产品销售方面，协助客户经理挖掘高净值客户多元化需求，定制专业解决方案。同时，为进一步赋能营销和服务团队，财富管理机构还需配备多样化的团队以满足高净值客户日益复杂和多样化的需求。未来在数字化转型的背景下，专业服务团队可通过远程与线下多元化服务渠道为客户提供触手可及的专业服务。

服务方案

净值客户需求目前日趋多元化、复杂化，且高净值客户对定制化金融产品、税务筹划、财富传承、家族企业管理、资产分配等服务的需求及对非金融资产投资的需求日益增强，对金融机构的综合服务能力提出了较高要求。财富管理机构需要结合客户需求为客户定制一站式综合金融解决方案以客户为中心的服务理念要求财富管理机构转变管理理念，构建闭环式管理链条，实现总分机构的有机联动，管理岗位人员和服务团队实现有机协同。

闭环式管理机制

绩效考核方面，由单一产品销售业绩考核转向以客户价值贡献为导向的考核，关注客户体验和客户服务质量。在内部协同合作方面，构建总分机构的管理和沟通机制，强化管理岗位人员和服务团队的信息反馈与沟通，确保总部的专业支撑能有效传导至各分支机构，各一线服务团队能将客户需求高效传递回总部职能部门。

高效的管理工具

过构建涵盖客户管理、团队管理、营销管理、产品管理等相关系统支持工具，实现管理人员对财富管理业务的过程管控，服务团队更好地借助系统工具为客户提供专业服务。客户需求呈现多元化发展趋势，为满足客户需求，财富管理机构需通过内部联动和外部拓展，有效整合产品和服务资源，构建开放式产品和服务货架，强化综合服务能力。

内部资源整合与协同

富管理业务主责部门统筹财富管理业务发展规划，在收集和分析客户需求后，联动金融机构内部业务部门如资产管理部门、公司金融、投资银行等，为客户提供定制化、具有特色和竞争力的解决方案。

外部合作网络拓展

过与合作机构的广泛合作，有效补充产品和服务资源，持续向客户投放优质金融产品，支撑以客户为中心的定制化资产配置服务。同时，随着海外投资渠道和投资政策的不断开放，更多财富客户以及高净值人群着眼于境外投资与资产配置。疫情过后，客户海外跨地域的资产配置需求将进一步提升。因此，财富管理机构需具备广阔的国际化视野与服务能力。高端财富管理机构的优势在于其具备遍布全球的服务网络与合作资源，借助于全球化的服务渠道，

能够为客户配置境外产品和服务，有助于客户进行全球化资产配置，更有利于实现风险和收益的匹配中国财富管理行业处于快速发展阶段，市场环境的复杂化和产品种类的推陈出新使客户对财富管理机构专业化能力要求逐步提升。

支撑资产配置服务

通过构建宏观研究、各类金融市场研究、投资策略研究等在内的立体化投研体系，通过扎实的专业知识和深厚的投研基础，及时为客户传导符合市场变化的资产配置策略，帮助客户实现财富管理目标。

支撑产品研发与遴选

投研能力为有效支撑，支持财富管理机构内部产品研发以及外部产品遴选，不断丰富产品货架，为客户提供优质金融产品，从而有效支持以客户为中心的资产配置服务。

金融科技赋能内部团队

财富管理业务的逐步发展也要求财富管理机构通过科技赋能，提升内部运营效率。通过构建完善的系统功能，实现对团队、营销、客户的统筹管理，及时洞察工作流程中的关键问题，实现高效及时的调整，有效把控过程管理工作。同时，对于服务团队而言，金融机构应提供营销管理、资产配置等智能化系统工具，专业赋能服务团队的同时帮助顾问更好的了解客户。

金融科技赋能外部客户

疫情影响，人们对无需面对面、零接触的线上金融服务需求将更加强烈。客户对财富管理专业度的要求与投资产品的需求日趋多样复杂，对金融机构科技能力提出了较高要求。金融机构应提供专业化的智能资产配置工具、远程财富管理等数字化服务渠道，为客户提供多渠道的智能财富管理服务

3.1.3 我国财富管理金融机构行业发展特点分析

3.2 2015-2019年财富管理金融机构行业发展现状

3.2.1 2015-2019年我国财富管理金融机构行业市场规模

3.2.2 2015-2019年我国财富管理金融机构行业发展分析

3.2.3 2015-2019年中国财富管理金融机构企业发展分析

3.3 区域市场分析

3.3.1 区域市场分布总体情况

3.3.2 2015-2019年重点省市市场分析

3.4 财富管理金融机构细分产品/服务市场分析

3.4.1 细分产品/服务特色

3.4.2 2015-2019年细分产品/服务市场规模及增速

3.4.3 重点细分产品/服务市场前景预测

3.5 财富管理金融机构产品/服务价格分析

3.5.1 2015-2019年财富管理金融机构价格走势

3.5.2 影响财富管理金融机构价格的关键因素分析

(1) 成本

(2) 供需情况

(3) 关联产品

(4) 其他

3.5.3 2022-2028年财富管理金融机构产品/服务价格变化趋势

3.5.4 主要财富管理金融机构企业价位及价格策略

第四章 我国财富管理金融机构所属行业整体运行指标分析

4.1 2015-2019年中国财富管理金融机构所属行业总体规模分析

4.1.1 企业数量结构分析

4.1.2 人员规模状况分析

4.1.3 行业资产规模分析

4.1.4 行业市场规模分析

4.2 2015-2019年中国财富管理金融机构所属行业产销情况分析

4.2.1 我国财富管理金融机构所属行业工业总产值

4.2.2 我国财富管理金融机构所属行业工业销售产值

4.2.3 我国财富管理金融机构所属行业产销率

4.3 2015-2019年中国财富管理金融机构所属行业财务指标总体分析

4.3.1 行业盈利能力分析

4.3.2 行业偿债能力分析

4.3.3 行业营运能力分析

4.3.4 行业发展能力分析

第五章 我国财富管理金融机构行业供需形势分析

5.1 财富管理金融机构行业供给分析

5.1.1 2015-2019年财富管理金融机构行业供给分析

5.1.2 2022-2028年财富管理金融机构行业供给变化趋势

5.1.3 财富管理金融机构行业区域供给分析

5.2 2015-2019年我国财富管理金融机构行业需求情况

5.2.1 财富管理金融机构行业需求市场

5.2.2 财富管理金融机构行业客户结构

5.2.3 财富管理金融机构行业需求的地区差异

5.3 财富管理金融机构市场应用及需求预测

5.3.1 财富管理金融机构应用市场总体需求分析

(1) 财富管理金融机构应用市场需求特征

(2) 财富管理金融机构应用市场需求总规模

5.3.2 2022-2028年财富管理金融机构行业领域需求量预测

(1) 2022-2028年财富管理金融机构行业领域需求产品/服务功能预测

(2) 2022-2028年财富管理金融机构行业领域需求产品/服务市场格局预测

5.3.3 重点行业财富管理金融机构产品/服务需求分析预测

第六章 财富管理金融机构行业产业结构分析

6.1 财富管理金融机构产业结构分析

6.1.1 市场细分充分程度分析

6.1.2 各细分市场领先企业排名

6.1.3 各细分市场占总市场的结构比例

6.1.4 领先企业的结构分析（所有制结构）

6.2 产业价值链的结构分析及产业链条的整体竞争优势分析

6.2.1 产业价值链的构成

6.2.2 产业链条的竞争优势与劣势分析

6.3 产业结构发展预测

6.3.1 产业结构调整指导政策分析

6.3.2 产业结构调整中消费者需求的引导因素

6.3.3 中国财富管理金融机构行业参与国际竞争的战略市场定位

6.3.4 产业结构调整方向分析

第七章 我国财富管理金融机构行业产业链分析

7.1 财富管理金融机构行业产业链分析

7.1.1 产业链结构分析

7.1.2 主要环节的增值空间

- 7.1.3 与上下游行业之间的关联性
- 7.2 财富管理金融机构上游行业分析
 - 7.2.1 财富管理金融机构产品成本构成
 - 7.2.2 2015-2019年上游行业发展现状
 - 7.2.3 2022-2028年上游行业发展趋势
 - 7.2.4 上游供给对财富管理金融机构行业的影响
- 7.3 财富管理金融机构下游行业分析
 - 7.3.1 财富管理金融机构下游行业分布
 - 7.3.2 2015-2019年下游行业发展现状
 - 7.3.3 2022-2028年下游行业发展趋势
 - 7.3.4 下游需求对财富管理金融机构行业的影响

第八章 我国财富管理金融机构行业渠道分析及策略

- 8.1 财富管理金融机构行业渠道分析
 - 8.1.1 渠道形式及对比
 - 8.1.2 各类渠道对财富管理金融机构行业的影响
 - 8.1.3 主要财富管理金融机构企业渠道策略研究
 - 8.1.4 各区域主要代理商情况
- 8.2 财富管理金融机构行业用户分析
 - 8.2.1 用户认知程度分析
 - 8.2.2 用户需求特点分析
 - 8.2.3 用户购买途径分析
- 8.3 财富管理金融机构行业营销策略分析
 - 8.3.1 中国财富管理金融机构营销概况
 - 8.3.2 财富管理金融机构营销策略探讨
 - 8.3.3 财富管理金融机构营销发展趋势

第九章 我国财富管理金融机构行业竞争形势及策略

- 9.1 行业总体市场竞争状况分析
 - 9.1.1 财富管理金融机构行业竞争结构分析
 - (1) 现有企业间竞争
 - (2) 潜在进入者分析

- (3) 替代品威胁分析
- (4) 供应商议价能力
- (5) 客户议价能力
- (6) 竞争结构特点总结
- 9.1.2 财富管理金融机构行业企业间竞争格局分析
- 9.1.3 财富管理金融机构行业集中度分析
- 9.1.4 财富管理金融机构行业SWOT分析
- 9.2 中国财富管理金融机构行业竞争格局综述
- 9.2.1 财富管理金融机构行业竞争概况
 - (1) 中国财富管理金融机构行业竞争格局
 - (2) 财富管理金融机构行业未来竞争格局和特点
 - (3) 财富管理金融机构市场进入及竞争对手分析
- 9.2.2 中国财富管理金融机构行业竞争力分析
 - (1) 我国财富管理金融机构行业竞争力剖析
 - (2) 我国财富管理金融机构企业市场竞争的优势
 - (3) 国内财富管理金融机构企业竞争能力提升途径
- 9.2.3 财富管理金融机构市场竞争策略分析

第十章 财富管理金融机构行业领先企业经营形势分析

- 10.1 A公司
 - 10.1.1 企业概况
 - 10.1.2 企业优势分析
 - 10.1.3 产品/服务特色
 - 10.1.4 公司经营状况
 - 10.1.5 公司发展规划
- 10.2 B公司
 - 10.2.1 企业概况
 - 10.2.2 企业优势分析
 - 10.2.3 产品/服务特色
 - 10.2.4 公司经营状况
 - 10.2.5 公司发展规划
- 10.3 C公司

- 10.3.1 企业概况
- 10.3.2 企业优势分析
- 10.3.3 产品/服务特色
- 10.3.4 公司经营状况
- 10.3.5 公司发展规划
- 10.4 D公司
- 10.4.1 企业概况
- 10.4.2 企业优势分析
- 10.4.3 产品/服务特色
- 10.4.4 公司经营状况
- 10.4.5 公司发展规划
- 10.5 E公司
- 10.5.1 企业概况
- 10.5.2 企业优势分析
- 10.5.3 产品/服务特色
- 10.5.4 公司经营状况
- 10.5.5 公司发展规划
- 10.6 F公司
- 10.6.1 企业概况
- 10.6.2 企业优势分析
- 10.6.3 产品/服务特色
- 10.6.4 公司经营状况
- 10.6.5 公司发展规划

第十一章 2022-2028年财富管理金融机构行业投资前景

- 11.1 2022-2028年财富管理金融机构市场发展前景
 - 11.1.1 2022-2028年财富管理金融机构市场发展潜力
 - 11.1.2 2022-2028年财富管理金融机构市场发展前景展望
 - 11.1.3 2022-2028年财富管理金融机构细分行业发展前景分析
- 11.2 2022-2028年财富管理金融机构市场发展趋势预测
 - 11.2.1 2022-2028年财富管理金融机构行业发展趋势
 - 11.2.2 2022-2028年财富管理金融机构市场规模预测

- 11.2.3 2022-2028年财富管理金融机构行业应用趋势预测
- 11.2.4 2022-2028年细分市场发展趋势预测
- 11.3 2022-2028年中国财富管理金融机构行业供需预测
 - 11.3.1 2022-2028年中国财富管理金融机构行业供给预测
 - 11.3.2 2022-2028年中国财富管理金融机构行业需求预测
 - 11.3.3 2022-2028年中国财富管理金融机构供需平衡预测
- 11.4 影响企业生产与经营的关键趋势
 - 11.4.1 市场整合成长趋势
 - 11.4.2 需求变化趋势及新的商业机遇预测
 - 11.4.3 企业区域市场拓展的趋势
 - 11.4.4 科研开发趋势及替代技术进展
 - 11.4.5 影响企业销售与服务方式的关键趋势

第十二章 2022-2028年财富管理金融机构行业投资机会与风险

- 12.1 财富管理金融机构行业投融资情况
 - 12.1.1 行业资金渠道分析
 - 12.1.2 固定资产投资分析
 - 12.1.3 兼并重组情况分析
- 12.2 2022-2028年财富管理金融机构行业投资机会
 - 12.2.1 产业链投资机会
 - 12.2.2 细分市场投资机会
 - 12.2.3 重点区域投资机会
- 12.3 2022-2028年财富管理金融机构行业投资风险及防范
 - 12.3.1 政策风险及防范
 - 12.3.2 技术风险及防范
 - 12.3.3 供求风险及防范
 - 12.3.4 宏观经济波动风险及防范
 - 12.3.5 关联产业风险及防范
 - 12.3.6 产品结构风险及防范
 - 12.3.7 其他风险及防范

第十三章 财富管理金融机构行业投资战略研究

- 13.1 财富管理金融机构行业发展战略研究
 - 13.1.1 战略综合规划
 - 13.1.2 技术开发战略
 - 13.1.3 业务组合战略
 - 13.1.4 区域战略规划
 - 13.1.5 产业战略规划
 - 13.1.6 营销品牌战略
 - 13.1.7 竞争战略规划
- 13.2 对我国财富管理金融机构品牌的战略思考
 - 13.2.1 财富管理金融机构品牌的重要性
 - 13.2.2 财富管理金融机构实施品牌战略的意义
 - 13.2.3 财富管理金融机构企业品牌的现状分析
 - 13.2.4 我国财富管理金融机构企业的品牌战略
 - 13.2.5 财富管理金融机构品牌战略管理的策略
- 13.3 财富管理金融机构经营策略分析
 - 13.3.1 财富管理金融机构市场细分策略
 - 13.3.2 财富管理金融机构市场创新策略
 - 13.3.3 品牌定位与品类规划
 - 13.3.4 财富管理金融机构新产品差异化战略
- 13.4 财富管理金融机构行业投资战略研究
 - 13.4.1 2019年财富管理金融机构行业投资战略
 - 13.4.2 2022-2028年财富管理金融机构行业投资战略
 - 13.4.3 2022-2028年细分行业投资战略

第十四章 研究结论及投资建议()

- 14.1 财富管理金融机构行业研究结论
- 14.2 财富管理金融机构行业投资价值评估
- 14.3 财富管理金融机构行业投资建议
 - 14.3.1 行业发展策略建议
 - 14.3.2 行业投资方向建议
 - 14.3.3 行业投资方式建议

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202203/276116.html>