

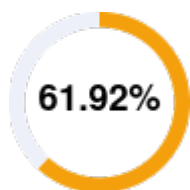
# ZAOJIANCE检测报告——全文标明引文

论文标题：商业银行财富管理业务发展

论文作者：测试 属性：博士（毕业论文） 专业：经济学

论文时间：2021-09-01 15:00:02

## 总体相似度



## 其他相似度

61.92%

本地库相似度

55.57%

学位库相似度

35.89%

期刊库相似度

## 对比库

学术期刊、学位论文、会议报纸、图书书籍、互联网资源

## 基本信息

9680

论文字数

129

段落个数

38.08%

自写率

38.08%

自写率(不包括自己)

## 句子信息

231

句子个数

130

相似句子个数

5994

相似句子字数

42

平均句长

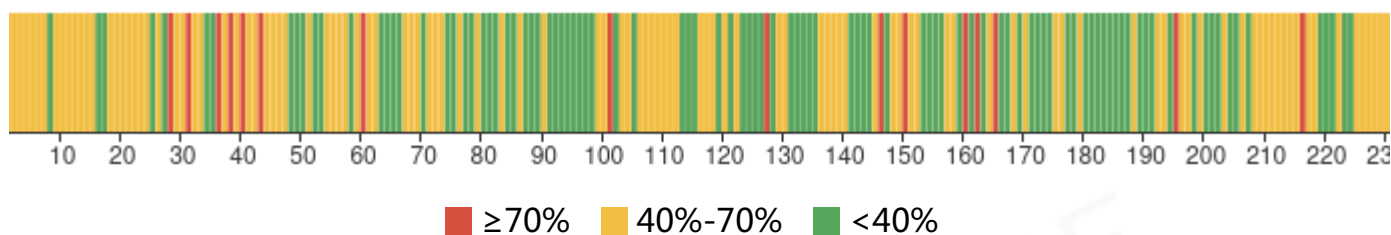
100

最大句长

4

最小句长

## 句子相似度分布图



## 句子相似资源

- 100.00%  来源：期刊 作者：李晓妍 篇名：《商业银行财富管理业务发展研究》
- 94.59%  来源：学位 作者：田雨霞 篇名：《商业银行财富管理业务营销策略研究——以招商银行为例》
- 90.78%  来源：学位 作者：唐怡 篇名：《利率市场化下的银行财富管理业务发展研究》
- 90.58%  来源：期刊 作者：兰诗琳 篇名：《互联网背景下商业银行个人理财发展对策研究》
- 86.16%  来源：学位 作者：赵润杉 篇名：《证券公司财富管理业务发展路线研究——以中泰证券为例》
- 85.42%  来源：学位 作者：赵伟 篇名：《中国农业银行QD分行个人理财业务营销策略研究》
- 82.18%  来源：学位 作者：沈维 篇名：《我国商业银行财富管理业务发展与创新研究》
- 81.59%  来源：学位 作者：向妍 篇名：《工行湖南省分行财富管理业务发展策略研究》
- 81.56%  来源：学位 作者：娄志群 篇名：《关于我国商业银行财富管理业务经营模式及发展趋势的探讨》
- 78.73%  来源：学位 作者：杨默瀚 篇名：《论商业银行如何针对中产阶层开展相关个人业务》
- 78.59%  来源：学位 作者：邓尚明 篇名：《招商证券财富管理业务发展策略研究》
- 77.00%  来源：学位 作者：周璇 篇名：《我国商业银行个人理财产品营销研究》
- 76.93%  来源：期刊 作者：王璨,蓝璇,王家华 篇名：《商业银行非标准化债权资产业务规范发展研究》
- 76.80%  来源：学位 作者：阙正和 篇名：《“四化同步”下的江苏农村商业银行市场定位研究》
- 76.64%  来源：期刊 作者：郭建英,田剑英 篇名：《保险理财的特性及运作分析》
- 75.56%  来源：学位 作者：张倩 篇名：《中国银行甘肃分行纸黄金业务发展对策研究》
- 75.53%  来源：学位 作者：康志榕 篇名：《兴业银行财富管理业务研究》
- 74.58%  来源：学位 作者：武文强 篇名：《招商银行个人理财市场营销战略研究》
- 73.69%  来源：学位 作者：罗小鸥 篇名：《M证券公司开展财富管理业务的研究》
- 73.54%  来源：期刊 作者：蔡苏文,岳艳 篇名：《青岛财富管理中心金融集聚研究 Study on the financial agglomeration of Qingdao wealth management center》
- 73.52%  来源：期刊 作者：雷霆 篇名：《论财富管理在现代金融服务体系中的作用——以中国工商银行为例》
- 72.11%  来源：学位 作者：程春丽 篇名：《商业银行个人理财服务发展策略研究——以招商银行为例》
- 72.04%  来源：期刊 作者：吴海洲,孔刘柳 篇名：《财富管理视角下的商业银行不良资产的形成——基于我国近年银行业不良资产状况的实证分析》
- 72.02%  来源：学位 作者：崔爽萃 篇名：《J银行深圳分行财富管理业务发展问题研究》
- 71.63%  来源：期刊 作者：张冬玲 篇名：《个人理财--商业银行争创的金融品牌》
- 71.63%  来源：学位 作者：林瑜 篇名：《我国商业银行个人理财业务存在的问题与解决路径》
- 71.39%  来源：学位 作者：李华民 篇名：《技术转让项目运营中的战略联盟管理——以H联盟的GTEG项目为例》
- 71.28%  来源：期刊 作者：卜振兴 篇名：《理财业务促进实体经济发展的路径分析》
- 71.03%  来源：学位 作者：凌杨斌 篇名：《我国银行个人理财业的发展研究》
- 70.98%  来源：学位 作者：曾轲 篇名：《A银行个人理财业务发展策略研究》
- 70.84%  来源：学位 作者：张海斌 篇名：《我国商业银行个人理财业务现状及对策研究》
- 70.43%  来源：期刊 作者：杜庆峰 篇名：《个人理财:银行业争夺的热点》
- 70.43%  来源：学位 作者：杨弢 篇名：《我国商业银行个人理财业务发展研究》
- 69.65%  来源：学位 作者：李贞 篇名：《我国商业银行个人理财产品市场研究》
- 69.63%  来源：学位 作者：慕秀峰 篇名：《NY银行黑龙江省分行营业部理财产品营销策略》
- 69.44%  来源：期刊 作者：张艳 篇名：《浅论我国商业银行个人理财业务》
- 69.36%  来源：期刊 作者：王婷婷,张欢 篇名：《中国信托业转型发展策略研究——基于财富管理给信托业带来机遇的分析 Research on the Development and Transformation Strategy of Chinese Trust Industry》
- 69.30%  来源：学位 作者：邓钦 篇名：《我国发展私人银行的前景分析与策略建议》
- 69.29%  来源：学位 作者：李旻 篇名：《上海银行天津分行零售业务服务策略研究》
- 69.02%  来源：学位 作者：李骁 篇名：《华泰证券财富管理业务优化的研究》
- 68.93%  来源：期刊 作者：郭志国,张晓艳,戚悦 篇名：《资管新规下地方资产管理公司发展战略探析》
- 68.90%  来源：学位 作者：王芬 篇名：《我国商业银行财富管理业务发展研究：以A银行浙江省分行为例》
- 68.90%  来源：期刊 作者：樊晋儒 篇名：《基于金融发展的普惠视角看改革开放》
- 68.42%  来源：期刊 作者：王文丹 篇名：《我国汽车消费信贷存在问题及对策》
- 68.39%  来源：学位 作者：张春艳 篇名：《中国银行黑龙江省分行私人银行业务发展策略研究》
- 68.35%  来源：学位 作者：张晓双 篇名：《ZBN商业银行财富管理中心运营策略研究》
- 68.18%  来源：学位 作者：阳煜 篇名：《人民币理财产品收益率与实体经济景气程度的实证分析》

# 商业银行财富管理业务发展

- 红色 代表相似度在70%以上（重度相似，请全面修改）
- 黄色 代表相似度在40%-70%（轻度相似，请酌情修改）
- 黑色 代表合格

## 商业银行财富管理业务发展

随着中国经济的发展，我国综合国力不断增加，居民可支配收入大幅度增加，居民财富管理意识的增强，为银行财富管理业务的发展提供了基础。

财富管理业务是现代商业银行利润的重要组成部分，在商业银行的发展中起着战略性作用。然而我国商业银行财富管理业务的发展还未成熟，外资银行在财富管理业务方面具有丰富的经验，与其相比我国商业银行财富管理业务客观上存在较大的差距。

因此，如何在借鉴国外商业银行财富管理业务相关经验理论的同时结合我国的国情，找到适合我国商业银行财富管理业务创新和发展的途径，是一个非常重要的课题。

通过比较分析，从国内商业银行财富管理的需求与供给方面分析了国内商业银行财富管理业务的发展现状

之后通过案例分析的方式介绍了美欧财富管理业务的运作模式和发展格局，总结国外财富管理业务现状特点及经验，为深入了解我国商业银行财富管理业务的现状和存在问题提供了参考标准。

通过对比国内外商业银行财富管理业务，得出我国可以从商业银行外部和内部环境两方面进行改进。

要积极推进对银行的监管，使银行健康稳步的发展，同时健全相关法律法规，在加快我国金融市场的发展中不断修正银行财富管理业务的定位，寻找自身发展的机遇，优化财富管理业务发展的外部环境。

分业经营分业管理是现在国内采用的金融体制，在这种体制下，我国商业银行可以尝试发展交叉性金融业务，运用“分业管理，混业合作”的思路谋求自身的发展。

## 第一章引言

### 一、研究背景及研究意义

自上世纪70年代以来，美国率先提出了理财规划的理念，之后被世界各国效仿，现在已经成为全球商业银行业务体系的重要组成部分。

在金融业不断创新发展的背景下，全球商业银行受到了极大的影响且日趋完善，财富管理业务也迅速发展，特别是在经济发达的国家。

自改革开放以来，中国的国民经济得到了前所未有的高速发展，GDP总量在几年前就已经跃升为世界第二位。

2017年我国经济发展趋势平稳，经济增长虽然放缓但呈现出良好的复苏形式。

虽然当前中国经济仍面临着严峻的内外部环境，但是中国内部经济发展转型有了新进展，实现了总体经济的平衡发展。

根据国家统计局数据显示，2017年中国经济增长较2016年放缓，前三季度国内生产总值已达59.33亿元，同比增长6.9%，宏观经济“L”型趋势仍将继续。

由于投资增速回落的影响，2017全年GDP增速放缓，维持在6.9%。

需求端周期性下行的因素，与来自政策端的稳增长和供给侧改革的上行因素互为平衡，经济基本面维持大

体平稳增长。

伴随着我国GDP的快速发展，社会财富快速积累，与此对应的财富管理市场也经历了十几年的迅猛增长。

随着居民财富的大幅度增长,中国社会财富结构正在发生巨大变化,大力发展财富管理业务已成为商业银行业务发展的战略选择。

国外商业银行财富管理业务早已成为银行零售业务不可或缺的重要组成部分，相对应的产品、服务、操作和管理也相对成熟，发展迅速并且创新不断。而我国财富管理业务起步较晚，基础性业务并不扎实，但我国经济环境的变化给国内商业银行财富管理业务带来良好的发展机遇，所以借鉴国外丰富的经验来加快我国商业银行财富管理业务的发展、提高财富管理业务的发展质量、提升国内商业银行的市场竞争力显得尤为重要。

## 二、文献综述

### (一) 国外文献综述

在商业银行财富管理的理论研究上，LynBicker(2010)通过研究指出，财富管理指的是金融机构为高净值顾客提供财产管控服务，满足顾客的多种金融诉求和非金融诉求；指出欧洲的财富管理业务是获利水平最高、发展空间最广阔的金融业务，还阐述了财富管理国际化服务和本地服务有效融合的必要性，也论述了很多财富管理专业人士对财富管理的观点。

目前，各个商业银行设计开发的个人理财产品类型众多，而且各个商行间互相效仿借鉴，对理财产品自身与服务的注重程度较低。

为此，KeaseyKevin与McDonaldOona(2011)重点探究了花旗银行与汇丰银行在财富管理方面的成功做法，认为要开展好理财产品的销售工作，要想给客户提供高质量的服务，就一定要注重理财商品的宣传、控制与服务。

HaroldEvensky(2011)认为财富管理业务需要根据每个客户的独特目标和制约因素，详细介绍并制定一项有效的、优化的资产分配政策，从而能够帮助客户实现财务品质最大化的目标。

在财富管理发展现状方面，McDonaldOonagh和KeaseyKevin(2002)介绍了汇丰银行和花旗银行这两家世界上开展财富管理业务规模最大的国际知名银行的财富管理服务和产品，强调注重财富管理产品的品牌建设和管理工作的重要性。

ImolaDriga等(2009)梳理了不同机构间开展财富管理业务的差异性发现银行保险公司和基金等机构的目标客户以及提供的产品和服务有所不同，金融市场的全球化客户在银行业务中获得更高的投资效率和优化，除了保护不断增长的资产，享受专业化的融资解决方案、退休规划和财产继承等服务。

在判断业务发展趋势方面，OliverWyman(2008)的报告指出，财富管理业务在过去的几年中得到了显著发展，而由于高净值人士的资产只有约一半委托专业机构管理，所以许多新的机构将加入财富管理业务的市场竞争之中。

随着竞争加剧及市场条件的艰难，财富管理业务将面临较大挑战。Wuetal.(2008)提出在激烈竞争的环境下，选择一套衡量财富管理业务经营表现的方法是当务之急。

### (二) 国内文献综述

在现有的研究文献中不同的学者对于财富管理的概念给出了不同的解释，张丽(2013)对商业银行个人理财、财富管理以及私人理财的起源、服务对象和服务内容分别进行了分析和探讨，并在此基础上梳理了这三者之间的相互关系，从而提出了财富管理业务的基本定义，认为财富管理业务是区别于一般理财业务，并且是按照银行级别或者银行卡性质，并以客户的资产净值作为判断客户的标准的一种财富集中管理的方式，是随着我国银行业的发展出现的针对高净值客户的专门的理财服务。

唐怡(2014)则从商业银行财富管理具体业务的开展的角度对商业银行的财富管理业务提供了解释，她认为商业银行的财富管理业务主要是由商业银行推出的，以高净值客户及潜在客户群体为对象，为客户提供的现金、信用、保险、投资组合等以追求财富增值、降低风险的资金管理活动。

在财富管理业务的发展现状和特点与对发展趋势的判断方面，丁中华(2012)指出我国财富管理业务的几



个现状：我国居民投资理财意识增强；各类理财产品不断推出；我国财产持有者对风险防范与控制意识增强。

杨秀梅（2009）在资金管理网发表文章认为对于暂时闲置的资产，越来越多的企业已不再选择保守的存起来，以此来获取相对而言较少的利息，而是选择通过购买银行对公理财产品获取比同期银行存款更高的利润和收益。这也推动了财富管理业务的发展路程为适应市场需求，多家银行竞相推出各具特色的对公理财产品。虽然商业对公理财利润空间大，但是风险并存。

在银行财富管理业务存在的问题方面，吕雪（2012）指出我国商业银行财富管理业务的三个特点：一是理财产品同质化明显，差异化的个性服务较少；二是理财产品的风险配置与客户的风​​险承受能力不对称；三是理财产品期限结构短期化明显。

为商业银行理财产品的创新发展提出了参考依据。张寒梅（2012）认为我国商业银行财富管理业务仍只占较小比重，并从商业银行和客户两个角度阐述了制约的因素，并同时指出如何突破。于雷鸣（2012）指出阻碍我国商业银行财富管理业务发展的因素：将理财作为竞争手段；有潜在的金融风险；财富管理业务资金管理不规范；缺乏较权威的培训认证机构。

还从外部环境和内部因素分析了制约因素，外部环境包括居民现代金融观念不强，理财资金运用渠道狭窄，金融业分业经营的现状和其他机构分流财富管理业务。内部因素包括理财产品品种不丰富，缺乏专业人才，信息系统不健全。这些从客观上约束了我国商业银行财富管理业务的发展空间。在国外商业银行发展财富管理业务的经验借鉴方面，王亦工（2011）认为，要结合我国国情借鉴国外经验，要加快理财产品的创新步伐；做好市场细分，为客户提供差异化服务；调整理财产品设计方向，保持低风险原则。李晓红（2011）结合美国财富管理业务的发展历程，总结美国财富管理业务有科学的客户分层和服务产品的市场定位，全方位的服务能力和服务措施，完善的客户信息和客户关系管理机制，服务内容多样化和从业人员专业化等可以为国内商业银行财富管理业务发展借鉴的地方，得到要明确市场定位，综合运用信息技术，完善客户关系管理系统，加快理财产品的创新，实施人才培养战略等启示。

考虑到推动我国商业银行财富管理业务创新发展的实际需要，既有的文献存在许多不足和缺憾：1.案例研究严重不足，现有文献大多停留在对开展财富管理业务必要性的阐述上，侧重于研究开展相关业务的意义，仅有的几篇涉及经营模式的文献也并未就具体案例细致分析。

当前大部分银行已经意识到了开展财富管理业务的重要性，更具实践意义的是深入剖析境外典型银行的成功案例，对其财富管理业务进行细致梳理，分析其业务组织模式、工作流程、产品及服务等经营特色，从中获取最真实和直接的运营、管理经验；2.未清楚界定财富管理业务概念与特点，任何研究都必须明确研究对象，但是既有研究缺乏对财富管理业务概念与特点的清​​楚界定，一些国内文献对财富管理业务的内涵及业务特点一笔带过，大多文献是在未做任何界定的前提下直接探讨财富管理业务。

国外文献对财富管理业务的概念虽稍有涉及，但其针对的主要是国外财富管理市场，客户财富积累情况、分类标准及业务特点与国内存在一定差异，只能作为国内开展相关业务的参考；3.缺乏对国内财富管理业务现状的研究，

国外的研究机构定期发布针对特定地区或机构财富管理业务经营状况与发展趋势的报告，这为财富管理机构提供了重要的行业信息及最新资讯，有助于先进经验的分享以及相关机构业务的升级和进步。

国内财富管理市场远不及国外成熟，缺乏类似成体系的专业而权威的研究报告。

境外机构发布的专业报告虽涉及中国财富状况，但资料内容并不详尽，数据统计也并不充分，仅有的也只是静态的数据呈现，相关报告对中国财富管理业务发展的借鉴意义有限。

## 第二章 商业银行财富管理业务概述

### 一、财富管理业务的界定

#### （一）财富管理的含义

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、实现财富增值的目的。

在美国，教育基金、管理遗产、偿还信贷等都属于财富管理业务的范畴，美国理财师资格鉴定会对理财做出的定义是：理财是理财师通过分析客户的收入、负债、资产等信用数据，在充分了解客户目标、期望的基础上为客户制定投资计划、选择理财产品组合、保险投资对策等财务设计方案，并代替客户监督投资理财进度以保障客户利益。

## （二）财富管理业务与一般意义上的理财业务的区别

财富管理与一般意义上理财业务的区别主要有三点：1.从本质上看，财富管理业务是以客户为中心，目的是为客户设计一套全面的财务规划，以满足客户的财务需求；而一般意义上的理财业务是以产品为中心，目的是更好的销售自己的理财产品；2.从提供服务的主体来看，财富管理业务属于成熟意义上的理财业务，它的主体众多，不仅限于银行业，各类非银行金融机构都在推出财富管理业务。

一般意义的理财业务多局限于商业银行所提供的传统业务和中间业务；3.从服务对象上说，财富管理业务不仅限于对个人的财富管理，还包括对企业、机构的资产管理，服务对象较广；而一般意义的理财业务处于理财业务发展的较早阶段，作为我国商业银行的一类金融产品推出，主要指的是银行个人理财业务产品的打包，服务对象多为私人。

财富管理的三个鲜明特征“以客户为中心”、“服务主体众多”以及“服务对象较广”，使它区别于一般意义的理财业务，成为理财服务的成熟阶段。

## 二、财富管理业务的分类

### 业务内容盈利模式目标客户优势

国内银行现金储蓄及管理、债务管理、理财等资产管理费、手续费客户范围广泛，其中私人银行客户资产规模通常在600万人民币以上国内渠道广阔，客户资源广泛外资银行现金储蓄及管理、债务管理、风险管理、保险计划、房地产投资、基金投资、艺术品投资、婚姻资产和计划、遗产资产和计划、税务咨询和计划、退休计划及遗产安排资产管理费、手续费高端客户，资产规模通常在1000万人民币以上全球服务网络，投资视角广泛、品牌形象好

基金股票、债券、货币投资工具资产管理费、利润分成风险承受力较低、追求收益稳定、投资额较小组合投资，分散风险证券股票、债券、货币投资工具资产管理费、利润分成风险承受力较强，投资额较大股票、债券市场经验丰富信托资金信托、财产信托资产管理费、利润分成有一定资金实力的投资者，投资额通常在100万人民币以上投资范围广泛，可投资实业和证券保险寿险、财险、分红险等承保利润、投资利润客户范围广泛风险规避能力强。

## 第三章我国商业银行财富管理发展现状及存在的问题

### 一、财富管理发展概况

#### （一）中国财富管理概述

伴随着我国GDP的快速发展，社会财富快速积累，与此对应的财富管理市场也经历了十几年的迅猛增长。根据公开数据显示，截至2017年底，中国财富管理市场已超150万亿元，其中主要是由银行理财、保险、信托、公募及私募基金、券商资管及第三方财富管理机构组成。

其产品形式会涵盖银行理财、信托、股权投资基金、债券投资基金、股票投资基金、券商资管计划、保险资管产品，投资型保险，期货资管等等。

#### （二）中国保险资管概述

2007年我国保险业受到内在发展需求动力和国民经济高速增长环境的双重推动，保险总资产规模保持快速增长。

截至2017年，在低息环境下，保险产品吸引力显著增加，保单销售持续好转。寿险业正向循环已启动，高投资收益减弱了产品销售难度，进一步提升了保险产品吸引力，寿险业务规模增速加快。此外，股市对保险投资收益也具有重要贡献。

### （三）中国信托投资概述

2017年以来，信托公司财富管理业务发展迅速，财富管理能力更加完善。

根据信托业协会统计数据显示，信托行业管理的资产规模保持稳健增长，截至2017年3季度，信托资产余额达24.41万亿元，比2季度末增加了1.27万亿元。

信托资产规模同比增速为34.33%，环比增长了5.47%。在新增产品类型上，信托公司不断创新推出各种主动管理的信托；在配置领域上，信托公司聚焦特色领域，不断提升资产管理的专业化水平。同时加速在新兴产业等领域的股权投资业务转型步伐和布局力度。

### （四）中国银行财富管理概览

就目前国内而言，规模最大、最具有影响力的仍然是银行理财业务，因为具有传统商业银行背景而占有大量客户群体，可以很自然延伸到财富管理领域，因此，在传统商业银行的财富管理业务的关系中是必不可少的，也是中国财富管理业务的主力军。

由于银行理财产品收益率高于定期存款，而银行在居民心中又是信誉的保障，所以会持续推动居民的理财需求，根据中国银行业协会统计，理财规模呈现逐步提升的状态，2007年底，银行理财规模仅有5000亿水平；随后在09年底突破万亿后迎来加速提升；2013年底突破10万亿元，到2015年国内银行理财规模已突破20万亿元，截至2017年6月底，总体体量已接近30万亿规模，但增速逐渐下降。

全国共有555家银行业金融机构有存续的理财产品，理财产品数8.58万只，比2016年末增长1.16万只；理财产品存续余额28.38万亿元，比2016年末减少0.67万亿元。

2017年上半年，银行业理财市场累计发行理财产品11.92万只，累计募集资金83.44万亿元。

银行理财产品结构以一般个人类产品为主，截至2017年6月底，一般个人类产品存续余额为13.14万亿元，占全部理财产品存续总额的46.30%，占比高达一半。

同时，目前国内绝大部分银行还不能很好的理解财富管理这一行业，甚至是认为只是对高净值个人高息揽储的一种方式，另外将银行销售自身理财产品以及基金、证券、信托、私募等投资机构的理财产品的一种通道业务。

## 二、财富客户发展的主要特征

### （一）区域特征

我国内地商业银行的财富客户主要集中在北京、上海、广东以及江苏等沿海发达地区，财富客户的总人数高达26万，占财富客户总比值约52%；

### （二）职业特征

数据统计显示，58.5%的财富客户都是私营企业主，然后是一些大型的企业和集团以及高层管理人员，另外还有一些律师、集团高管等，其中公务员仅占2.1%；除此之外，还包括行业特征。

### （三）行业特征

制造业占有财富的比重大约25%，房地产以及零售行业分别占18%和12.5%，三者比重已经超过财富比重的55%。

需求特征也是财富管理业务的主要特征。

我国经历金融危机之后，资产投资者对于金融风险有了更深层次的认识，同时也认识到了财富客户的需求逐渐趋于多样化，早已经摒弃了单一追求财富的增值，逐渐向高品质、高质量的生活进行转变。

## 三、我国商业银行财富管理市场需求分析

### （一）目标市场

随着我国经济的快速增长，人们的个人财富也得到了快速积累，这时，人们对财富理财的需求逐渐扩大，全国有需要进行财富管理的资金规模也不断扩大。

我国财富客户的金融消费习惯：1.受我国传统思想的影响，大部分财富客户对现金或存款的渴望性较强烈，这种心理促使其将大量的财富作为银行存款。



另外，我国财富客户还普遍存在投机的侥幸心理，希望通过高风险的投入换取高回报，如购买基金、炒股等；2.我国财富客户的资金投资方向受到个人观点的影响较大，认为看得见的安全性大，而看不见的虚拟产品风险性大，所以绝大多数财富客户将其财富放入到固定资产如房地产等的投资上他们完全凭个人的直觉，缺乏对安全与风险的深入分析，对如何降低投资的风险性缺少认识。

3.缺少系统性的投资回报分析，他们一方面希望自己的财富不会贬值，另一方面做出的投资希望能有相当大的回报。

他们没有明确的投资回报分析，只是凭个人意愿想最大化。

## （二）市场需求

我国的财富客户对市场的需求存在着直接和间接两个方面。

1.直接方面：我国的财富客户从内心渴望得到财富的稳定增长，一方面受传统思想的影响，会把一部分的财富投入到银行的存款上，另一方面受到经济增长的刺激和国内外理财思想的影响，也在不断的学习多样化的创造和增加

财富的知识，逐渐地接受了多样化的投资策略，来降低单一保值增值理财的风险；2.间接方面：近几十年来，一方面我国的国民文化素质不断的提高，另一方面人口众多导致全国各地出现看病难、养老难，因此，绝大部分财富

客户摒弃了封建式的养老、医疗观念，主动寻找适合的医疗、养老等方案，这也间接地推动了相关的金融理财服务。

## 四、我国商业银行财富管理市场供给

### （一）国有商业银行

我国目前进行财富管理业务的银行仍以工、农、建、中为主的国有商业银行，由于其具有国家性，长期存在和服务于国民的生活之中，人们对其接受度和信任度要远高于其它银行。

所以，对于我国本土起家致富的企业家和企业的中高层管理者来说，国有商业银行仍然是他们最主要选择的理财机构。

银行品牌品牌内涵客户定位产品服务增值服务工商银行工银财富共赢财智愿景、尊享金质人生近半年(含)以上日均金融资产达到50万元(含)或个人金融资产达到100万元(含)以上的个人客户推出“灵通快线”超短期、“步步为赢”收益递增型、“财富客户专属”型等系列理财产品。

提供境外存取款、汇款、银行卡、网上银行、理财和贷款等一站式金融服务。家庭保障服务、私人助理服务以及特惠商户等多重顶级礼遇。私人助理专业团队将为您提供7\*24小时国际水准的高品质热线服务。

中国银行中银财富管理用专业实力为客户规划未来个人金融资产200万元人民币及以上以客户为中心、以客户价值创造和维护为宗旨，提供全球化产品服务，以“中银财富专享”系列为主打产品。

资深顾问提供综合销售式服务；专享贵宾生活礼遇；7\*24小时免费道路救援服务交通银行沃德财富丰沃共享、厚德载富个人金融资产季日均(包括定期、活期、基金、国债等)达到50万元及以上提供专属客户经理、专属服务渠道、专享理财产品、专享价格优惠、专享沃德账户、专享增值服务等。专业顾问提供一对一服务，

专属财富讲座沙龙活动、中医名家私塾养生服务、子女教育咨询等。建设银行建行财富智足者富在建设银行的个人金融资产原则上需达到300万元以上。面向建行财富客户优先或定向发售具有资源稀缺性的“建行财富”系列理财产品。

建行财富还为客户提供机场贵宾服务、贵宾健康体检、国际紧急援助服务、高尔夫等专属、尊贵的非金融增值服务。

### （二）股份制银行

受到地区经济发展不平衡的影响，其业务范围集中在少数发达地区，财富客户群体也偏向于高净值财富客户。

2017年，银行业理财市场共有28.46万只产品发生兑付（其中有23.01万只产品到期），理财产品累计兑付



客户收益11,854.5亿元,较2016年增长2081.8亿元,增幅21.30%。其中,个人投资者获取收益6,667.5亿元。全国性股份制银行4,765.4亿元,占40.20%。

截至2017年底,全国性股份制银行存续余额为11.95万亿元,较年初减少2.45%,市场占比40.45%,较年初下降1.72个百分点。分机构类型来看,按存续余额计,全国性股份制银行占比75.91%。

1.招商银行金葵花的客户定位是个人金融资产(指本币定期、活期存款以及“第三方存管”、“银基通”、受托理财产品和凭证式国债账户等市值总和),折合人民币总额达到50万元及以上。还推出金葵花专业财富管理顾问服务,具体产品有“日日金”系列本外币、“金葵花”系列人民币理财产品。

提供伙伴一生之炫彩人生、浪漫人生、和美人生、丰硕人生和悠然人生的产品配置服务组合。增值服务有全球连线理财服务、全球贵宾沙龙服务、全方位私人医疗服务全面的高端社交平台。

该服务的推出加速了国内银行业实施客户分层服务策略、争夺高端客户的进程,促发了国内银行零售金融业务的转型之战,揭开了中国进入“个人理财时代”的序幕标志着招行由提供理财工具客户自主理财,向细分客户、提供综合理财服务、主动代客理财的转变,是国内迄今功能最全的个人理财优质品牌。

2.民生银行非凡财富的客户定位是个人金融资产季日均达到50万元及以上。

通过“非凡”专业团队,打造“非凡”专属产品,从而为客户提供“非凡”专享服务。

提供“理财、基金、银证、保险、银期、交易结算”六大系列产品优势平台。增值服务有高尔夫练习场、免费体检服务、高端杂志赠阅服务、生日关怀和节日礼品答谢及VIP知名专家预约看诊等。

民生加银精选股票型基金由民生加银基金管理公司投资总监黄钦来先生亲自担任基金经理,通过自上而下的筛选,配合科学的风险控制体系,构建初选股票池、精选股票池,锁定最具投资价值的股票组合。

#### 参考文献

[1]夏飞.中外商业银行财富管理业务比较研究.[硕士学位论文].湖南:湘潭大学,2016

[2]王静.我国商业银行财富管理业务研究.[硕士学位论文].吉林:吉林大学,2015

[3]倪玉鹃.我国商业银行财富管理业务探析.[硕士学位论文].北京:中央财经大学,2005

[4]施峥嵘.我国商业银行财富管理业务发展策略研究.1006—1770(2007)11—061—04

[5]刘然.我国商业银行财富管理业务发展策略研究.[硕士学位论文].山东:山东大学,2014

[6]盛天翔.商业银行开展财富管理业务的策略研究.经济论坛,第481期,2010

[7]颜红蔡红兵.商业银行财富管理业务发展研究.金融论坛,第208期,2013

#### • 声明

报告编号系送检论文检测报告在本系统中的唯一编号。  
本报告为zaojiance论文检测系统算法自动生成，  
仅对您所选择比对资源范围内检验结果负责，仅供参考。

唯一官方网站：<https://www.zaojiance.com>



关注微信公众号