

奥纬咨询携手兴业证券发布业内首份“券商私人银行业务白皮书”

（2017年5月18日，上海）奥纬咨询携手兴业证券联合发布了业内第一份“券商私人银行业务白皮书”。报告从券商视角，探讨了针对中国高净值人群的高端金融服务市场的发展变化，并为券商机构在私人银行业务上的业务模式和发展提供了分析和建议。

据统计，目前我国财富管理市场总规模达到120万亿元人民币。其中，高净值家庭拥有的财富规模约为54万亿元人民币，数量超过210万户，已经成为全球第二大财富管理市场。预计未来五年，高净值家庭的财富规模和数量将继续保持13%~15%的年均增长率。因此，面向高净值人群提供私人银行服务将是一片蓝海，在未来五年仍将具有广阔的增长空间。

由于在高端金融服务领域起步较晚，当前国内券商在这一市场也正在寻求更多的机会。最近五年国内多家券商纷纷启动向财富管理业务转型。同时伴随高净值人群的创富与金融需求越来越向资本市场贴近，券商作为服务资本市场深度及效率领先的机构，有机会将自身独特的优势与能力向服务高净值客户转化，在高端金融服务市场实现异军突起。

这份题为《中国“券商版”私人银行》的联合市场报告从券商的独特视角切入，探讨中国高净值人群需求变化背后的驱动因素，以及其与资本市场之间日益密切的关系；进而客观分析提供高端金融服务的各类机构在需求变化下的相对优劣势、各类机构高端金融服务的基本模式及核心竞争力，以及券商在此趋势下所具有的独特价值主张和业务发展路径。

报告作者奥纬咨询董事合伙人兼大中华区金融业务负责人盛海诺表示：“随着改革开放为社会带来的巨大发展，投资实体经济的持续高回报及人民币资产价格快速上升为中国人带来了巨大的财富积累。在此背景下，发挥券商的特点与优势，布局私人银行等业务是券商做出的顺应时代潮流与趋势的战略决策。我们希望通过这份报告能够帮助客户了解资本市场对其财富的影响以及券商在帮助其参与资本市场方面的独特优势及价值主张，并对国内证券公司的业务转型和发展提供有益分析。”

报告首先揭示了中国高端金融服务正逐步进入资本市场主导的时代，提出了客户需要根据自身财富规模、来源及行为特征和需求本质，选择与自身需求相匹配的服务机构。接着，针对不同高净值客群的需求变化，通过借鉴美韩等成熟国际市场的经验，揭示了券商相对于其他金融机构提供高端金融服务的优劣势。最后，报告探讨了券商开展私人银行业务的关键成功因素及所需的运营模式转变，分别从战略层面及执行层面进行了思考。

报告全文详见该 [链接](#)。报告分别从需求端、供给端和战略与运营三个部分，探讨了中国高端金融服务的市场变化，券商在其中的优劣势，以及私人银行业务的运营模式和成功要素，对于帮助不同高净值客群了解资本市场并获取券商私人银行服务，以及帮助国内券商在业务转型，实现创新发展等，具有较好的借鉴意义。

关于兴业证券

兴业证券股份有限公司是中国证监会核准的全国首批综合类证券公司、创新类证券公司，总部位于福建省福州市，注册资本66.97亿元。2010年10月13日，公司在上海证券交易所首次公开发行并上市（601377SH）。兴业证券始终秉持“艰苦创业、勤勉敬业、廉洁自律、励精图治”16字兴业精神，坚持“专业化、规范化、市场化”的战略指导思想，经过25年坚持不懈的努力，已发展成为拥有38家分公司（含筹）、147家营业部（含筹）、6家控股金融子公司的中大型证券公司，基本搭建起涵盖证券、基金、期货、直接投资、另类投资和跨境业务等专业领域的证券金融控股集团。

兴业证券私人银行部是国内券商设立的首家独立私人银行部。兴证私行以“诚信正直、跨界创新、客户洞察”作为核心价值观，坚持“业务综合化”、“服务专业化”、“团队立体化”，构建了“大类资产配置研究+直接投融资+券商财富管理”三位一体的服务架构。同时，兴证私行将对客户财富的管理与其财富生涯管理有机融合，帮助客户在跨越不同经济周期和生命周期的过程中，实现财富的永续传承，基业长青。

关于奥纬咨询

奥纬咨询是一家全球性管理咨询公司，旗下拥有 3,700 名咨询顾问，办公室地点遍布世界 26 个国家的 50 多个城市。奥纬咨询在战略制定、组织架构设计及转型、公司运营、风险管理等领域具有很深的造诣，尤其在保险、银行、证券等金融行业具有深刻的见解与特殊的优势。奥纬咨询是母公司 Marsh & McLennan Companies 旗下全资子公司（母公司纽交所证券代码:mmc）。如欲实时追踪奥纬最新信息，敬请访问 www.oliverwyman.com。

媒体垂询：

马钰婷

万博宣伟

T: +86 10 8569 9976

M: +86 186 1223 5753

E: OMa@webershandwick.com