

# 中国财富管理与TAMP商业模式 研究报告

2019年





近年来，金融领域“爆雷”事件频发，国内投资者更加渴求专业和透明的资产配置服务；在供给端，随着“打破刚兑”成为越来越明确的监管要求，资产供给与分销的整个产业链条进行洗牌和重组成为必然。在此背景下，从美国借鉴而来的**全托资产管理服务平台（Turn-key Asset Management Platform，简称TAMP平台）模式**成为金融科技改造传统居民理财与投资服务行业的一把利器。



在美国市场中，有超过13,000家在SEC注册的独立投资顾问机构，为各类居民家庭投资者提供丰富的资产配置服务，这些数量庞大的专业机构客户群是TAMP市场兴起和不断发展的基石。



国内以第三方财富管理行业为代表，正经历着优秀人才不断自主创业而带来的“加速碎片化”时期。具有不同资源禀赋的TAMP平台凭借自身的独特竞争优势，在这个快速发展的行业内迅速找准位置切入，通过金融科技手段极大地赋能了传统资管和财富管理行业，**并有望通过合理的资本运作和获取多样化的金融牌照，迅速成为成为综合性Fintech资管平台，重塑国内居民财富管理行业的格局。**

中国泛财富管理行业发展与TAMP的意义

1

TAMP模式概述及美国TAMP行业案例

2

国内TAMP的发展现状与趋势

3

# 泛财富管理市场发展基础

## 居民财富持续积累，居民风险偏好水平偏低

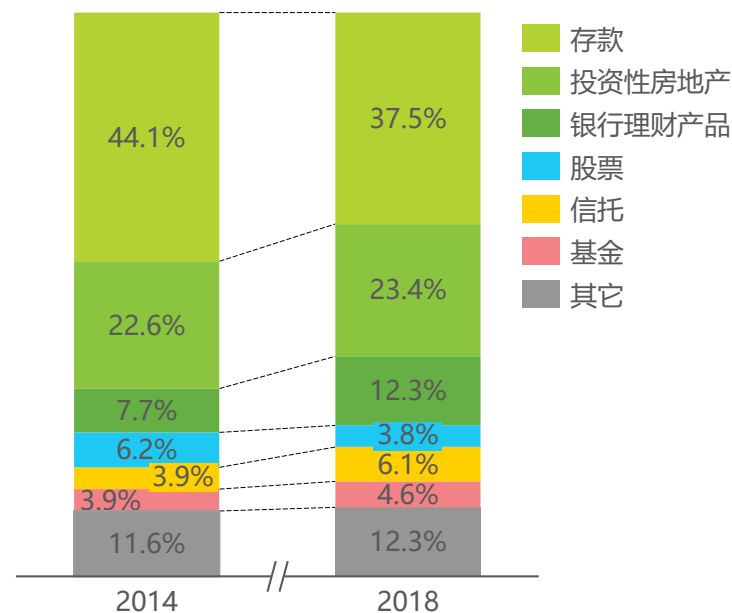
- 中国居民可投资资产规模从2014年115万亿元增长至2018年192万亿元，年均复合增速达13.7%，虽然2018年受宏观经济影响而增速放缓，但整体仍然保持着持续增长态势。**居民财富的持续积累，以及对自身财富管理关注程度的提升，驱动泛财富管理市场需求不断扩大。**
- 整体而言，中国居民平均风险偏好水平较低，存款和银行理财产品两项资产占据金融资产投向超过60%。随着社会结构变化和居民对金融理财意识的增强，**信托、基金等主动管理型和净值型金融资产的占比有望进一步上升。**

### 2014-2018年中国居民可投资资产



来源：波士顿咨询，贝恩咨询，艾瑞研究院绘制。

### 2014与2018年中国居民资产投向



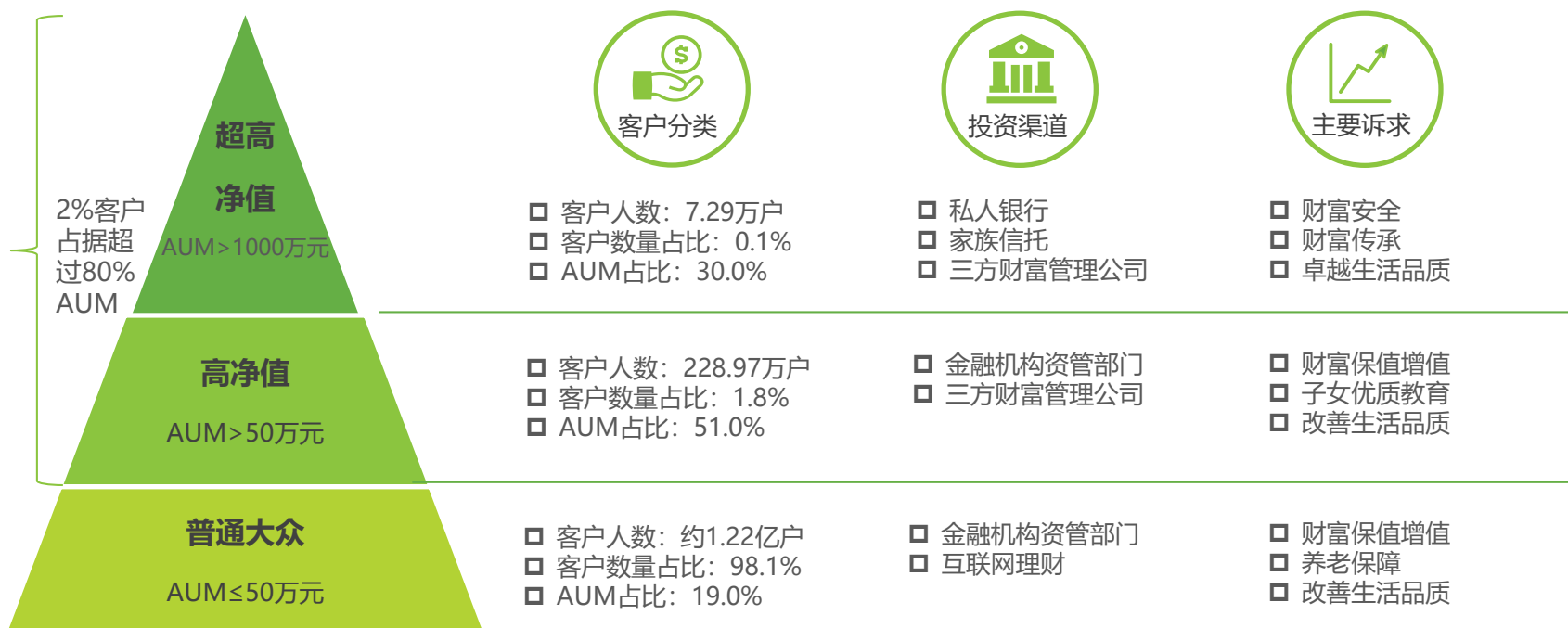
来源：波士顿咨询，贝恩咨询，艾瑞研究院绘制。

# 泛财富管理市场结构特征

## 高净值及以上人群多样化需求驱动理财行业提升服务水平

- 从客户分类看，中国泛财富管理市场呈现多层次特征，极少量的头部高净值客户占据大多数资产规模。以招商银行为例，2018年末零售客户数为1.25亿户，管理客户资产规模(AUM)达6.8万亿元，超过80%的AUM由占比不到2%的高净值和超高净值客户贡献。
- 相比普通大众，超高净值和高净值人士对财富的投资渠道和诉求更加多样化，需要在资产获取、资产配置、投后管理等全流程得到更加专业化、定制化的服务，这也成为泛财富管理行业提升服务水平的一大驱动因素。

### 2018年招商银行零售客户分布

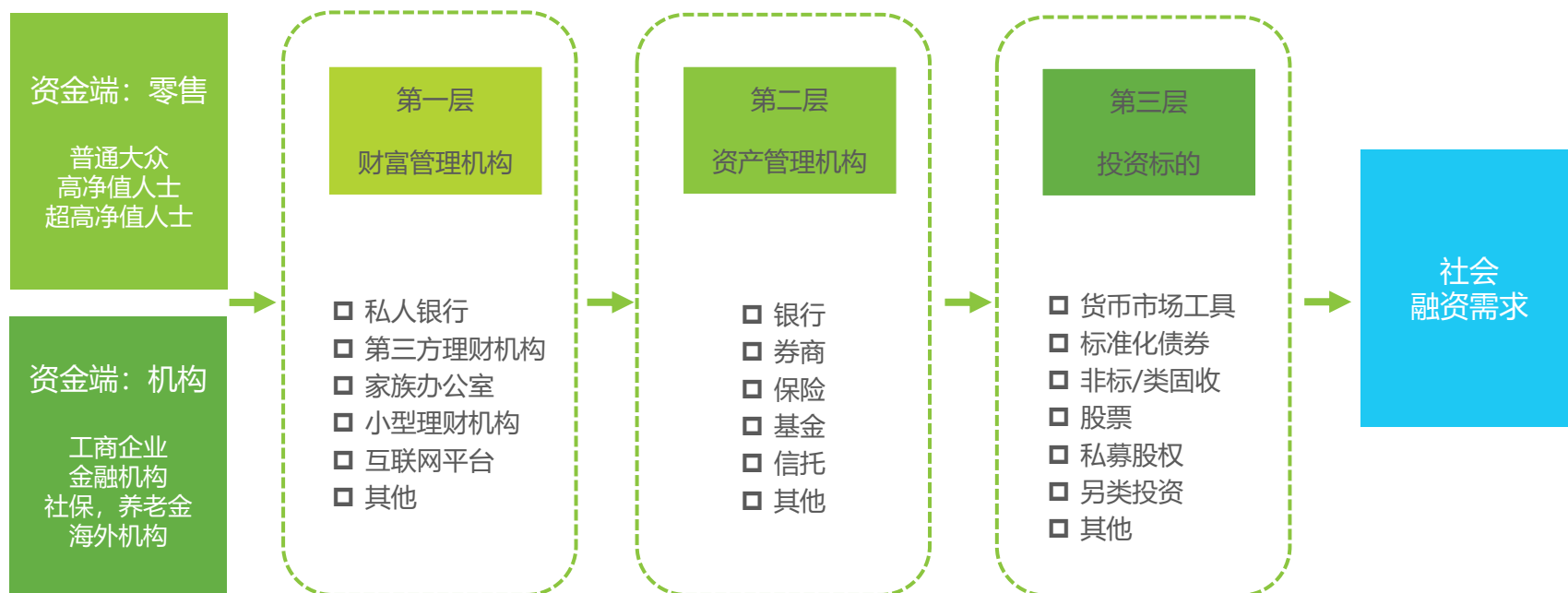


来源：招商银行年报，艾瑞研究院自主研究与绘制。

## 社会融资需求通过理财和资管机构投资金融产品得以实现

- 资管行业资金来源分成基于个人、家庭资产配置需求的零售客户，基于流动性和资产保值增值需求的企业、金融机构和政府等机构客户，以及基于分散化风险配置需求的海外机构客户。
- 财富管理业务是资管产品的销售环节，为客户提供资产配置和规划的专业服务。银行和传统金融机构为代表的资产管理机构具有专业的金融产品开发设计和投资能力。**通过财富管理机构 and 资产管理机构，资金流向不同标的金融产品，最终支持经济的融资需求。**

### 中国泛资管行业链条与资金流向

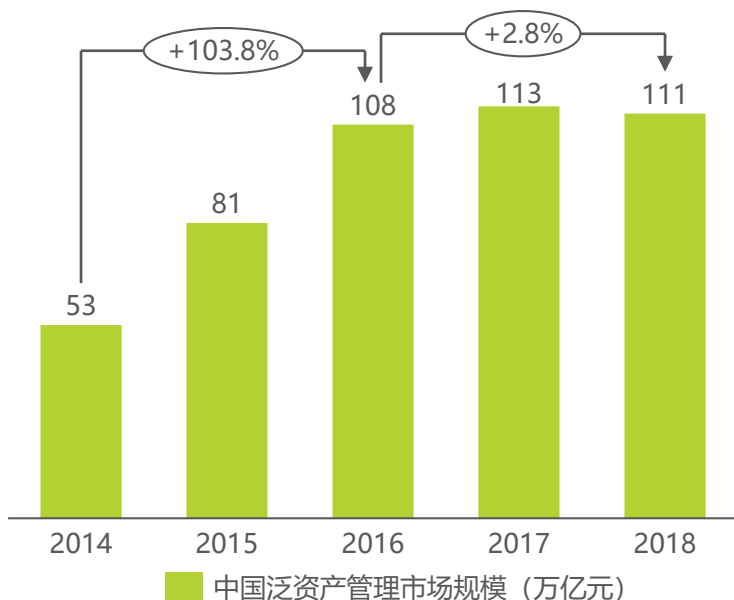


来源：艾瑞研究院根据公开资料与调研绘制。

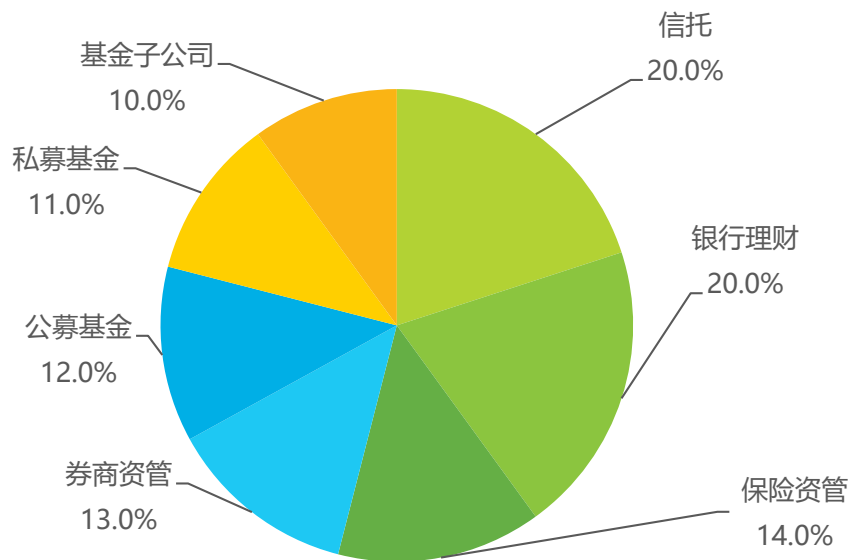
## 整体规模从高速增长到趋于稳定，产品销售难度加大

- 2014年以来，理财产品在利率市场化过程中逐步替代存款，再加上2014-2015年资本市场的良好表现，资产管理行业规模急速扩张。但在快速增长的同时行业也留下了刚性兑付和资金池等一系列风险隐患。
- 随着2016年之后监管趋严以及资本市场波动的影响，行业整体规模趋于稳定。**银行理财非标、委外资产规模收缩以及券商资管受资本市场影响规模有所下降，使得2018年行业规模出现了过去几年的首次负增长。**经济增速换挡，底层产品质量下降，也使得金融机构销售理财和资管产品难度加大。

### 2014-2018年中国泛资产管理市场规模



### 2018年中国泛资产管理市场规模分类占比



注释：市场规模以资产管理规模(AUM)为口径，不包含互联网理财。银行理财数据不包括保本理财。保本理财的实质为结构性存款，与代客理财的资产管理属性存在本质差异。

来源：《中国银行业理财市场年度报告》，中国信托业协会，中国证券业协会，中国保险业协会，中国证券投资基金业协会

## 银行理财子公司设立，市场化运作下有望扩张资产管理规模

- 2018年12月2日，中国银保监会正式发布《商业银行理财子公司管理办法》（《管理办法》），定义**理财子公司为商业银行下设的从事理财业务的非银行金融机构**。理财子公司成立后，产品全面净值化，投资期限较传统产品有所增加，并发行一部分创新型产品。截至2019年8月8日，五大国有大型商业银行理财子公司均正式开业。
- 与商业银行理财事业部相比，**理财子公司的监管政策相对宽松，其法律地位得以明确从而便于进行市场化运作，在银行渠道优势下，其管理规模有望得到进一步扩张。**

### 银行理财子公司与理财事业部对比

类别	理财子公司	理财事业部	理财子公司优势
性质	□ 具备法人地位的有限责任公司	□ 商业银行下属部门，无法人地位	具备法人地位
证券市场投资	□ 可直接投资或者通过其他方式间接投资证券市场	□ 可通过投资各类公募基金间接进入证券市场	可直接投资股市
合作机构	□ 可以为持牌金融机构，也可以为依法合规、符合条件的私募投资基金管理人	□ 具有专业资质并受金融监督管理部门依法监管的金融机构，或国务院银行业监督管理机构认可的其他机构	合作范围更广

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_21059](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_21059)

