



全球领先的家族办公室 的成功之道

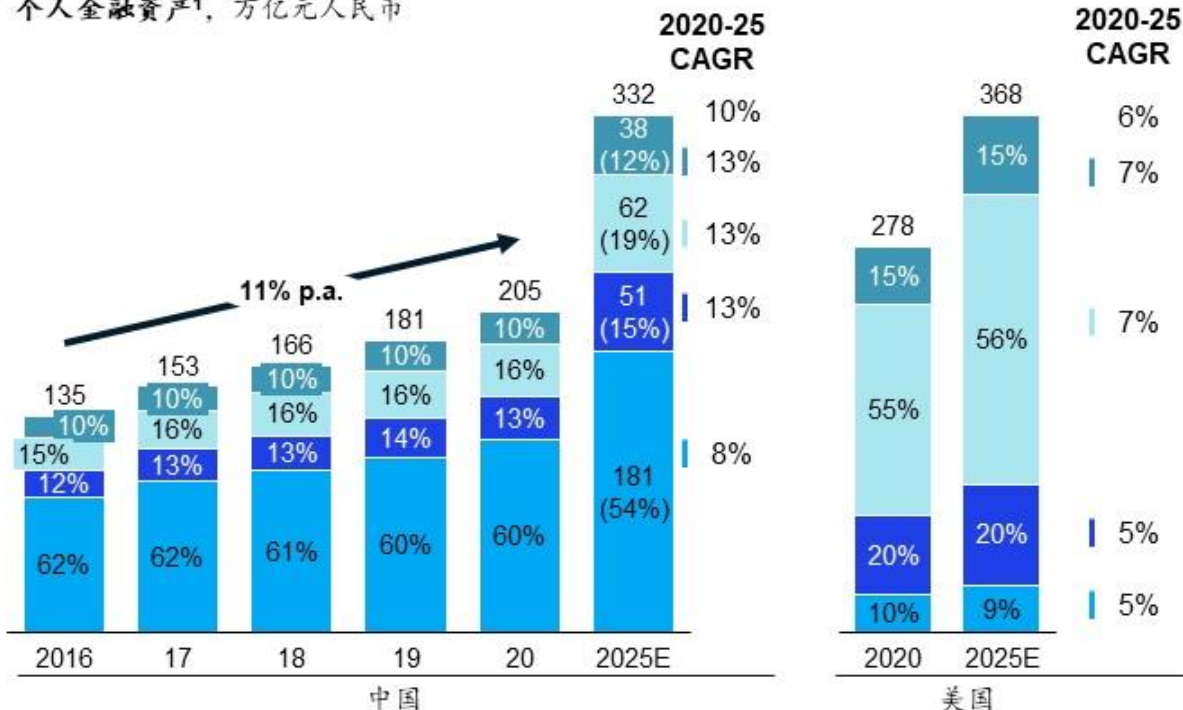


中国作为全球第二大财富管理市场，超高净值家族客群体量增长迅速、需求日益多元，这一趋势推动家族办公室行业迎来腾飞窗口。对于金融机构而言，回归本源，围绕家族客户打造专业化团队服务模式、构建综合化全球产品和解决方案体系、整合平台化外部生态服务资源，建立起机构化家族办公室运营体系，真正以客户为核心满足其穿越代际的综合需求，是抓住未来 5-10 年发展机遇的关键。

预计未来五年，中国超高净值人群总资产将以 13% 的速度高速增长，管理资产规模将从 2020 年的 21 万亿元人民币，增至 2025 年的 38 万亿元人民币。超高净值家庭数量，也将在未来五年内从 2020 年的 3.1 万提升到 2025 年的 6 万(如图 1)。目前中国家族财富掌门人的平均年龄在 50-60 岁，步入代际传承节点，其在财富管理、家庭治理、企业经营等方面的需求日益增长且日趋多元、复杂（如图 2）。

图1 预计2025年，中国超高净值客群个人金融资产总计突破38万亿元人民币，家庭数量超过6万

个人金融资产¹，万亿元人民币



超高净值人群、高净值人群家庭数量，万

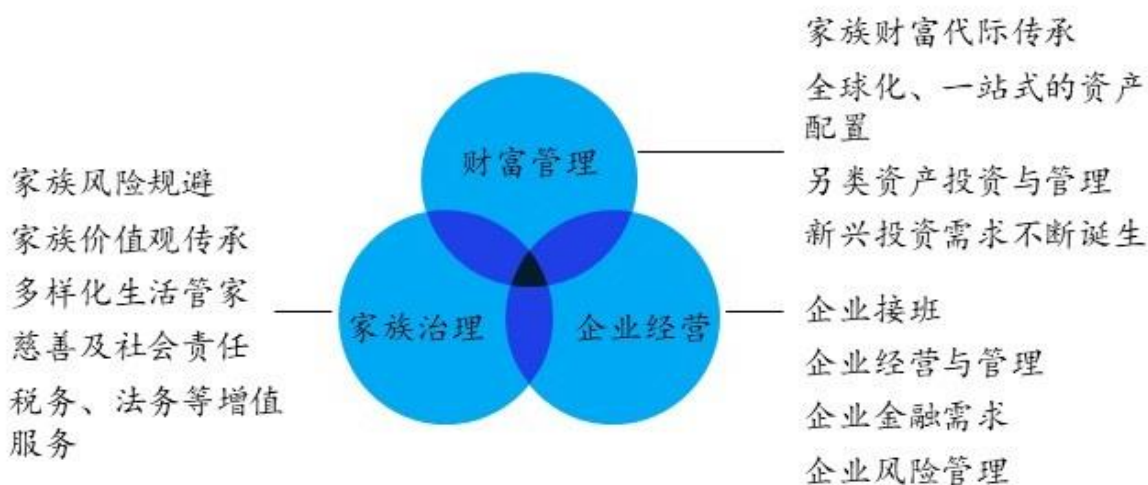


McKinsey
& Company

1. 个人金融资产：包括现金、存款、银行理财、基金、信托、股票债券投资、保险等，不包括养老金、寿险、房产等
2. 客群划分标准（美元）：超高净值人群：>2500万元，高净值人群：100万-2500万元，富裕人群：25万-100万元，大众人群：<25万元

资料来源：麦肯锡财富数据库

图2 超高净值家族需求包括财富管理、家族治理与企业经营三个维度



McKinsey
& Company

资料来源：麦肯锡分析

中国本土家族办公室方兴未艾，大小冠以“家办”名义的机构已有近一万家。但整体而言，中国家办行业普遍面临四大挑战：一、行业商业模式有待清晰，超过 90% 的机构仅是升级版的财富管理机构 and 中介机构；二、针对家族办公室客群的产品和服务体系有待完善，资源整合能力不足，无法充分满足客户日益复杂的境内外综合化服务需求；三、缺乏专业化专属综合服务团队，顶尖国际化复合人才的瓶颈问题日益凸显；四、机构化服务能力欠缺，尚未形成独立的家族办公室业务支撑体系，比如科技系统等。

随着财富管理和私人银行业务的发展，金融机构开始关注家族办公室业务机会。一方面，领先银行、券商和信托公司等经过近 10 年的不断摸索

和实践，逐步形成了自己的标签和特色。但另一方面，国内家族办公室机构在专业化、综合化、机构化等方面与西方成熟市场仍存在一定差距；机构质量良莠不齐；业务模式、服务内容和能力建设尚处于早期积极探索阶段。

纵观全球，真正现代意义上的家族办公室起源于工业革命后期。经过超过百年的历史发展，家族办公室已经成为全球金融市场的重要参与者，并仍在保持高速增长。2019 年年中，全球家族办公室的数量在 7,300 个左右，比前两年上涨 38%；在世界范围内的资产管理规模（AUM）已达到约 6 万亿美元。

根据独立程度、业务基因和资源禀赋，麦肯锡将提供家族办公室服务的机构分为独立系、银行系、信托系和投行系四大类（如图 3）。

图3 家族办公室依据独立程度、业务基因和禀赋可为四大类型

类别 ¹	具体描述	特点
独立系	• 由一个家族或几大家族共同持有 • 从服务一个家族（SFO）开始，后受运营成本所限，逐步向外部家族拓展业务，成长为MFO	• 以塔尖客群为主，历史最为悠久 • 提供端到端全方位的家族办公室服务 • 注重服务的定制性和私密性 • 更能保持独立性，与客户利益一致
金融机构附属	银行系 • 私人银行/财富管理部门中，专门成立一个解决方案赋能团队，特定服务于家族办公室客群	• 客户背景多元，客户关系较为深厚，潜在客群基数庞大 • 整体银行金融牌照齐全，业务种类广泛，专业资源丰富，提供全能型的财富管理和企业投融资服务
	信托系 • 专门成立一个团队服务家族办公室客群，可作为独立的利润中心	• 聚焦服务超高净值客群，储备大量优质客户 • 以服务型托管为切入点，注重服务属性 • 特色产品偏向于资产配置和财富传承（例如，家族信托）
	投行系 • 财富管理板块中，专门成立一个解决方案赋能团队，特定服务于家族办公室客群	• 以企业家客群为主 • 依托较强的投行基因，提供公司和个人的投融资一体化服务和差异化交易机会

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_29756

