



银行业深度研究：逐鹿大财富 掘金弄潮儿



逐鹿大财富，掘金弄潮儿——大财富管理系列研究之三本篇报告是大财富管理系列研究之三，着重探讨银行财富管理格局演绎与生态重构。经济新旧动能切换带动底层逻辑变迁，资产端底层资产转向实业，需要资产管理“真实力”；资金端从单一理财到资产配置，催生财富管理“真需求”，大财富管理成为打通社会资金到底层资产的桥梁。国内市场足够大，群雄逐鹿未见分晓，各家银行跑马圈地、分层竞争，未来必走向资产端+产品端+客户端+运营端多链条联动的新生态。银行或精耕某一环、或覆盖全链条，各类业态均有望脱颖而出。短期内客户端积攒优势的银行最先登上舞台中央，中长期更比拼产品和资产实力，关键在于动态追寻财富赛道弄潮儿。

时代大势：底层逻辑变迁，大财富管理赛道升级资产端，经济新旧动能切换带动金融体系底层资产迁徙，资管产品底层标的也将告别地产基建、转向实业，从“非标期限错配”迈向风险收益匹配的“真资管”时代，更考验资产管理“真实力”。资金端，居民财富从存款+地产+刚兑理财迁移至多元投资，从单一理财到资产配置的变迁催生财富管理“真需求”，机构不仅要渠道、有好产品，更要提供资产配置等全方位服务。

大财富管理生态成为打通社会资金到底层资产的桥梁，并向全生命周期、拉长持有周期、与客户长期利益一致的存量经营模式升级，也必将迈向专业投研、资产配置、产品创设、客户经营等多链条协同联动的新生态。

格局演绎：国内蛋糕足够大，群雄逐鹿差异竞争国内蛋糕足够大，各家银行仍处跑马圈地式拓客阶段，富裕及高净值客群规模维持较快增长，

且存量客户价值挖掘仍有较大空间。行业格局相对分散，2020年末AUM的CR5不超过30%。在跑马圈地过后，财富管理将何去何从？参照海外经验，财富管理将从跑马圈地到精耕细作、从卖方销售到买方投顾、从产品导向到客户导向。初期聚焦客户流量的快速积累，引入客户后更加强调产品和服务对接。我们认为我国财富管理正处于大发展之前夜，环境类似美国80年代初期，跑马圈地过后，必将迎来差异化特色化发展之路。

生态重构：客户+产品+资产+运营，千帆竞发立潮头我们认为银行大财富管理新生态包含四大环节，即资产端、产品端、客户端、运营端，分别解决：如何获取优质的底层原料、如何搭建产品服务体系、如何将最对的产品服务匹配给最对的人、如何实现全链条高效协同。当前银行财富管理千帆竞发，或在某一环精耕细作，或覆盖全生态链，每种模式均有望脱颖而出。资产端是底层支撑，客户端是前沿阵地。跑马圈地初期，客户端掌握广阔渠道和优质流量的银行最先登上舞台中央；而中长期来看，能否在产品端形成自营核心优势并进阶至平台生态、能否在资产端获取优质的底层资产，将成为中长期比拼的胜负手，关键在于动态追寻财富赛道弄潮儿。

投资建议：动态追寻财富赛道弄潮儿

银行财富管理方兴未艾，各类业态玩家均有望脱颖而出，我们认为从四大维度动态甄别财富赛道弄潮儿。1) 先发布局、业已形成领先优势的银行，推荐掌握优质客群、大财富生态引领的招商银行。2) 禀赋独特、未来

成长潜力较大的银行，推荐集团赋能下资产端实力突出、零售财富竞逐标杆的平安银行。3) 综合实力强、客户基础稳的大行，推荐客群规模领先、底层资产广泛、零售战略打开空间的工商银行。4) 因地制宜、走特色之路的区域性银行，推荐财富发力、中小企业资产端潜力充足的宁波银行，扩能提质效果可期的南京银行，机制引领、产品特色鲜明、中小银行理财标杆的青岛银行。

风险提示：经济下行持续时间超预期，资产质量恶化超预期。

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_37639

