PWMA
American Private
Wealth Management Association
美国私人财富管理协会

2026年中国私人财富管理行业发展白皮书

从规模竞赛到价值深耕：需求重构、传承窗口与供给洗牌

美国私人财富管理协会

2026年9月22日

目录

CONTENTS

I **行业坐标与需求重构**

全球增速放缓下中国的增长斜率、三份白皮书构成的研究图谱、高净值人群风险偏好的范式转移

II **代际传承窗口开启**

传承规划的U型曲线、家族信托存续余额跃升、家族办公室标准框架与十大评估维度

III **供给格局与模式转型**

私行俱乐部扩容、国有大行披露口径收缩、买方投顾的信义义务与财家企一体化

IV **技术、配置与前景研判**

AI的前台化跃迁与两项基石、大类资产策略、行为偏差、三重瓶颈与增速收敛下的胜负手

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

PWMA
American Private
Wealth Management Association
美国私人财富管理协会

I

行业坐标与需求重构

全球增速放缓下中国的增长斜率，与高净值人群财富观从增长优先转向安全为锚

全球增速放缓至7.0%，中国以15.0%的增长继续充当财富积累引擎

Exhibit 1　全球与中国金融资产增长指标（2025—2030年）

14%

中国金融资产占全球比重

2025年

15.0%

中国金融资产增速

2025年

7.0%

全球金融资产复合增速

BCG预测 2026—2030年

关键发现

- 中国增速接近全球平均水平的三倍量级，这一增速差构成未来五年机构争夺的增量空间来源
- 三大宏观变量同时发力：居民财富的持续积累、利率中枢的下移、人口老龄化
- 需求从单一的保值增值，加速向综合化、定制化、多元化的财富解决方案演进
- IMF预测2025年全球经济增速为3.2%、是2021年以来最低水平，对中国2025年增速的预测为5%

资料来源：《2026年财富配置白皮书》（中信证券、清华大学经济管理学院，2026年9月3日）；《2026中国高净值人群财富管理白皮书》（中国银行、21世纪经济报道，2026年1月21日）

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

三份白皮书从需求、配置、服务标准三个层面拼出2026年行业全景

Exhibit 2　2026年中国私人财富管理领域三份核心白皮书对比

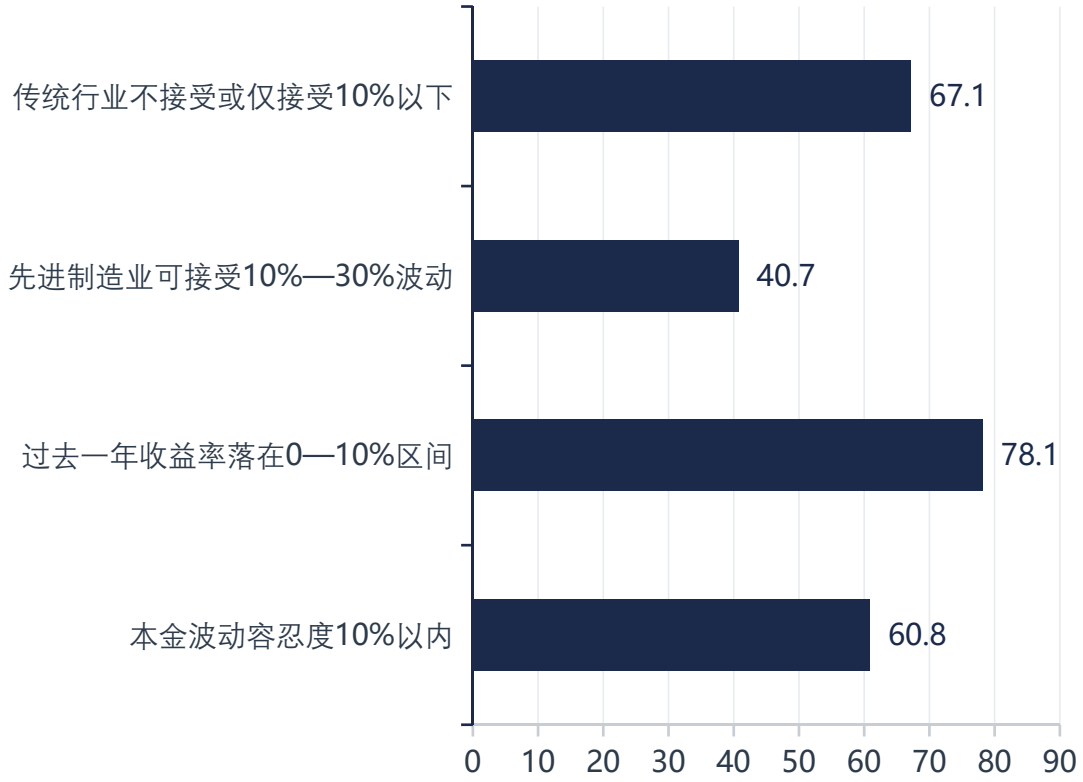
报告名称	发布机构与时间	研究基础	核心视角
《2026中国高净值人群财富管理白皮书》	中国银行联合21世纪经济报道 2026年1月21日	问卷超千份、覆盖超30个省份、回收有效问卷953份；深度访谈超40位高净值人士及资深私人银行从业者	需求侧：宏观图景、人群画像、配置行为、服务需求
《2026年财富配置白皮书》	中信证券与清华大学经济管理学院 2026年9月3日	学界前沿研究与行业创新实践结合，从行业趋势、宏观配置展望、大类资产策略与配置解决方案四大方向呈现	配置侧：行业趋势、宏观展望、大类资产策略、财富配置解决方案
《2026中国家族办公室发展白皮书》	普益标准联合昇世集团 西南财经大学信托与理财研究所学术支持 2026年5月27日	基于新加坡、中国内地及香港三地市场的比较研究	供给侧：家族办公室系统性标准框架与水平维度评估体系

- 2026年中国并不存在以"私人财富管理行业发展白皮书"为名的单一权威报告，行业年度全景由上述三份机构组合不同、发布时间不同、研究视角互补的报告共同拼出
- 清华大学经济管理学院已于2026年成立全球财富管理研究中心，作为聚焦长期财富管理与系统性资产配置的研究中枢，学术研究正系统性嵌入行业策略生产链条

资料来源：三份白皮书发布机构公开信息，2026年1—9月

60.8%的受访者把本金波动容忍度压至10%以内，配置逻辑转向安全为锚

Exhibit 3　高净值人群风险承受与实际收益特征（受访人群占比，%）



配置逻辑的三层位移

- 报告开篇定调：经济行稳致远，但低利率环境重塑了配置逻辑——客户不再追求超额回报，而是要求本金的确定性
- 理财金字塔重心整体下移：塔尖的公募、私募、信托、股票占比收缩；中间层的稳健型基金、分红险、万能险转为谨慎配置；底座的存款、货币基金、保障型保险成为压舱石
- 决策次序改变：先做减法避免风险，再做加法追求收益
- 境内持仓以理财产品、存款及保险为核心，超三成配置股票类资产；未来一年超半数计划增持理财产品与现金存款，不动产倾向减配，组合向标准化、高流动性金融资产集中

资料来源：《2026中国高净值人群财富管理白皮书》，回收有效问卷953份

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

风险承受呈倒U型分布，70后与80后容忍度最高、90后反而最求稳

Exhibit 4　高净值人群风险偏好的代际轴线与行业轴线

代际轴线：倒U型分布

- 70后与80后：处于事业巅峰、收入能力强，本金波动容忍度最高，敢于配置股权与全球资产
- 90后：多为创二代或新锐精英，财富多来自家族转移，守业压力大于创业冲动，反而极度求稳
- 60后：临近退休或已退休，面临养老与传承双重任务，同样极度厌恶风险
- 服务期待同步分化：60后与70后看重真诚的服务态度与长期关系维护；80后及以后更关注客户经理的综合素质与沟通表达能力
- 跨境领域的代际差异更显性：90后偏好数字化服务，80后依赖专业机构建议，70后对税务合规与财富安全最敏感，60后及以前的核心诉求是了解跨境规则、实现信息对称

行业轴线：先进制造业最强

- 先进制造业人群风险承受能力最强，可接受10%（含）—30%本金波动的比例高达40.7%，远高于传统行业与现代服务业，且不能接受本金波动的占比在三类行业中最低
- 传统行业人群风险厌恶特征最明显，不能接受本金波动与仅能接受10%以下波动的合计占比达67.1%
- 成因在于财富创造方式：先进制造业人群的财富与股权、技术周期、产能扩张高度绑定，本身已持有大量高风险敞口，对金融资产的波动容忍度相应更高
- 传统行业人群的财富更多来自存量经营与不动产积累，对金融资产的容错空间更小
- 两条轴线交叉要求代际定制与行业定制同步进行：面对70后与80后聚焦资产增值、股权投资与全球配置；面对90后与60后强调现金流管理、家族信托与资产隔离

资料来源：《2026中国高净值人群财富管理白皮书》

医疗、教育与法税成为三大非金融刚需，超五成客户兼具企业家身份

Exhibit 5　高净值人群非金融需求的三大核心领域及其工具化解决方案

1 医疗健康

高端医疗资源协调

工具映射：高端医疗险解决资源稀缺问题——客户要的不是一份保单，而是突发重疾时能协调医疗专家的终身伙伴

2 子女教育

留学规划、财商培养

工具映射：教育金信托锁定子女未来；孩子申请海外院校时可对接顶级顾问

3 法律税务

合规架构、跨境税务筹划

工具映射：终身寿险与架构设计实现定向传承与债务隔离；面临税务稽查时引入专业律师

需求裂变的深层驱动力

- 任何一项处理失当，都可能导致财富归零或幸福感崩塌——三项需求已不是附加权益，而是决定财富能否存续的前置条件
- 超五成高净值客户既是"个人"也是"企业家"，家庭财富与企业经营高度交织，家企隔离从销售话术变为生存刚需
- 顾问角色必须从产品销售进化为资源整合者；不懂企业报表、不懂公私分账的顾问将被排除在决策圈外

资料来源：《2026中国高净值人群财富管理白皮书》

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

PWMA
American Private
Wealth Management Association
美国私人财富管理协会

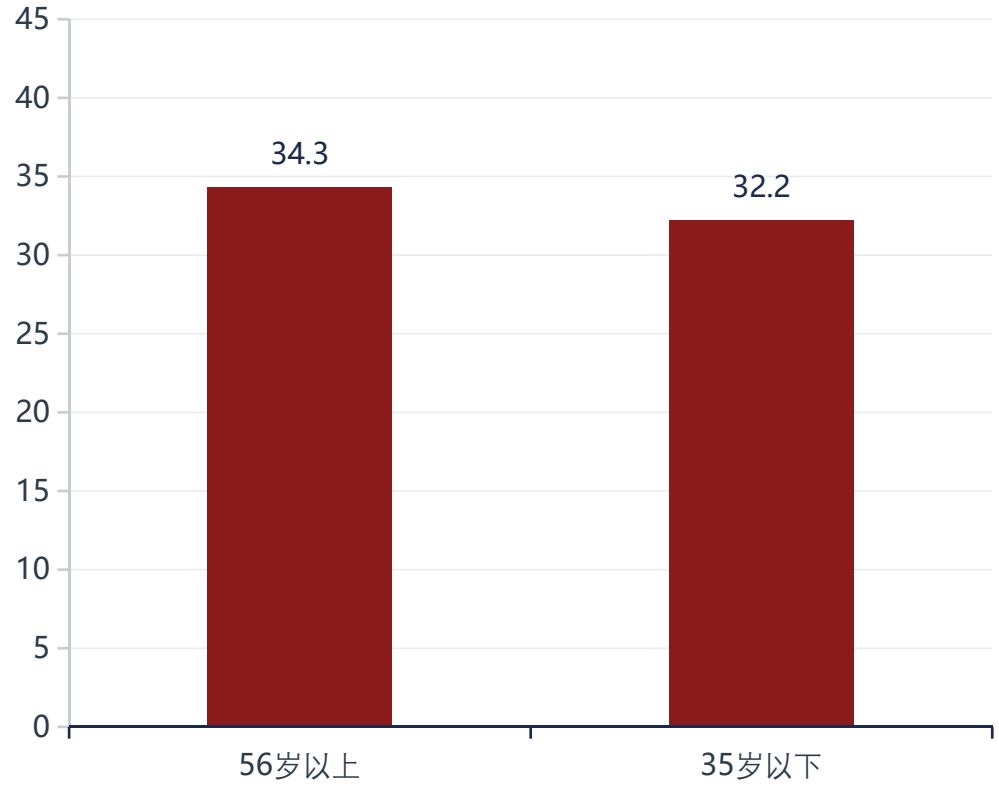
II

代际传承窗口开启

传承规划年龄前移、家族信托规模跃升，与家族办公室从量的扩张转入质的深耕

传承规划呈U型曲线，35岁以下启动率32.2%已高于中年群体

Exhibit 6　不同年龄段高净值人群已启动系统性传承规划的人群占比（%）



从身后事到现在进行时

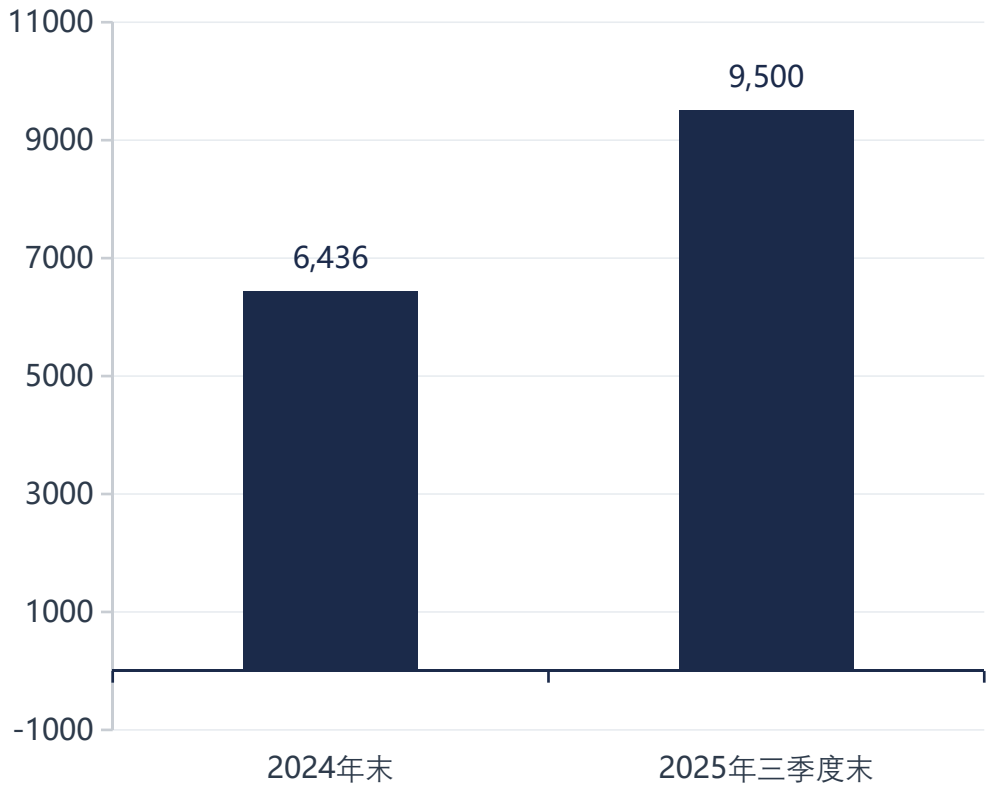
- 白皮书开篇即写入"传承规划正从高龄阶段前移至更年轻的人生阶段"，这一曾被视为反直觉的判断，数月间已被行业实景印证
- 年轻一代抢跑的动因不是财富规模，而是对被动继承的深层隐忧：企业经营权交接、婚姻财产分割、债务风险隔离
- 他们不仅关心"钱给谁"，更关心"怎么给"以及"给了之后会怎样"，通过保险金信托、家族宪章这类工具实现传财与传志的统一
- 传承内涵已从单纯的财产过户，转向以"人"为核心的传承体系，更注重继承人能力培养与家族理念传递
- 全球化维度同步抬升复杂度：45%的高净值人群已配置境外资产，86%计划未来增配，境外继承规则、税务处理与合规架构都需在传承方案中前置解决

资料来源：《2026中国高净值人群财富管理白皮书》

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

家族信托存续余额不到一年激增近3000亿元，直逼万亿关口

Exhibit 7　家族信托存续余额变化（亿元）



窗口刚性的四重证据

- 2024年末家族信托存续余额为6435.79亿元，截至2025年三季度末已突破9500亿元、距万亿关口仅一步之遥，不到一年激增近3000亿元，增速远超市场预期
- 客群结构迭代更具风向标意义：20至40岁的第二代家族成员已成为规划主力，与35岁以下人群32.2%的启动率相互印证
- 中国百强家族企业创始人2025年平均年龄已达66岁，其中26%年龄在70岁以上；全国工商联数据显示未来5—10年是家族企业交接高峰期
- 《2026中国家族办公室发展白皮书》预计，未来十年逾20万亿元财富将进行传承，家族办公室已从锦上添花的可选项转变为家族系统性治理的战略刚需
- 2025年末境内民营上市企业董事长平均年龄为55岁，其中50—59岁占比43.5%、60—69岁占比29.0%

资料来源：中国信托业协会（2024年末）；第三方机构新家办研究（2025年三季度末）；全国工商联；波士顿咨询公司

家族办公室完成标准补课，行业从量的扩张转入质的深耕

Exhibit 8 《2026中国家族办公室发展白皮书》的评估体系与趋势展望

水平维度评估体系的十大服务维度

金融与财富类

- 私人银行、财富管理、身份规划
- 金融科技（含AI工具在流程、风控与信息整合中的应用）
- 受托人

专业与生活类

- 会计师、律师
- 医疗保健、教育培训
- ESG

立标意义：填补行业长期缺乏统一评价体系的空白，为真家办与伪家办划定清晰边界，重塑财富管理的价值坐标；三大使命是为行业立标、为家族引路、为生态赋能。

2026—2030年三大核心趋势

- 资产配置多元化：向多元另类资产、跨境合规布局与绿色科技赛道拓展
- 价值导向转型：转向制度传承、社会责任与可持续发展深度融合
- 生态融合创新：以"1+N"模式联动十大相关领域，构建一体化、定制化服务生态
- 十大创新维度：全球资产配置、AI与数字化、家族治理、跨境合规、家族信托与风险隔离、下一代培养、ESG与慈善、医疗健康与生命管理、圈层协同与资源整合、家办生态平台化
- 翟立宏判断：内地家族办公室正处于从量到质的转型期，代际传承窗口开启带来历史性机遇，监管与人才短板是现实瓶颈

未来最成功的家办不是产品最多，而是连接能力最强

资料来源：《2026中国家族办公室发展白皮书》（普益标准联合昇世集团，西南财经大学信托与理财研究所学术支持，2026年5月27日）

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

PWMA
American Private
Wealth Management Association
美国私人财富管理协会

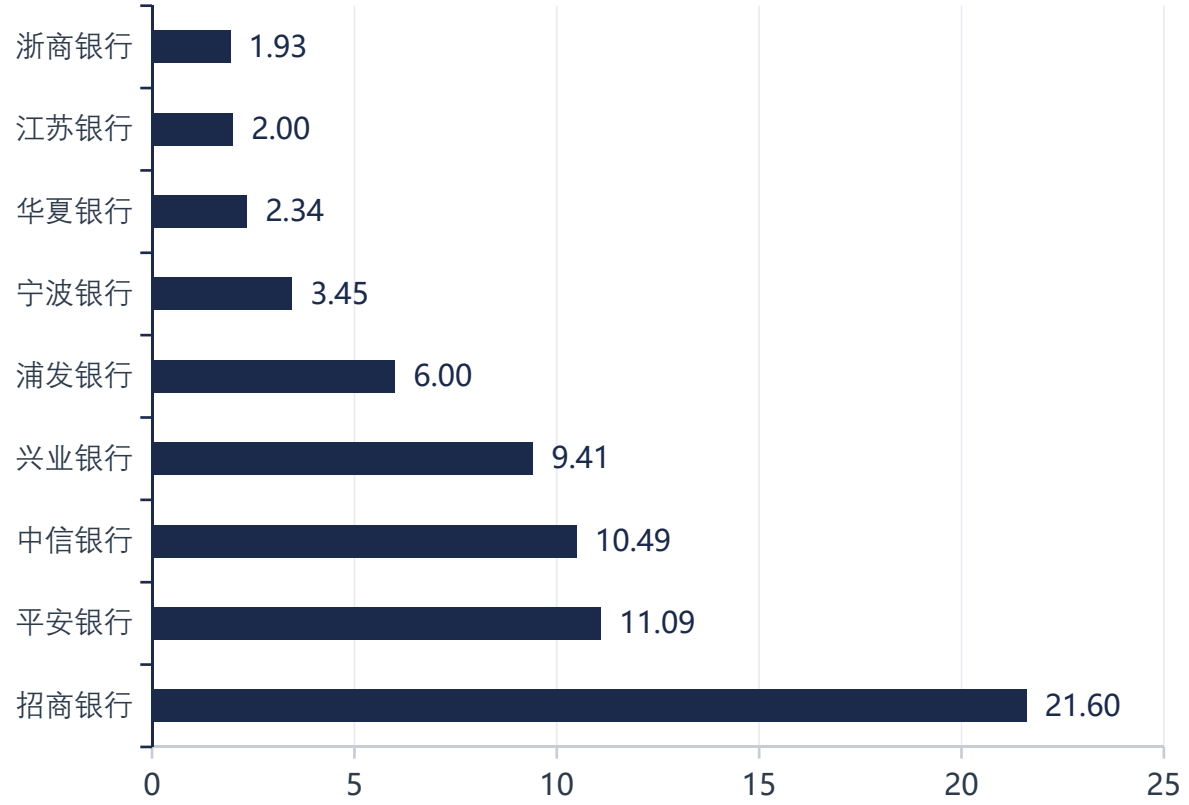
III

供给格局与模式转型

私行俱乐部扩容、国有大行披露口径收缩，与买方投顾的机制革命

私行俱乐部持续扩容，招商银行以21.6万户居首

Exhibit 9　2026年6月末披露私行客户数的上市银行（万户）



俱乐部扩容与增长动力

- 2026年一季度末"20万户俱乐部"成员增至5家：工商银行、建设银行、中国银行、农业银行与招商银行；"10万户俱乐部"扩容至8家，新增3家全部来自股份制银行
- 招商银行2021—2025年私行客户数分别为122064户、134800户、148842户、169100户、199326户，2026年3月末达207492户、较上年末增长4.1%，成为唯一跻身20万户的股份行
- 交通银行截至2025年末私行客户10.51万户、较上年末增长11.62%，管理私行客户资产14301.28亿元、增长10.39%；邮储银行鼎福客户4.31万户、增长26.14%
- 增长来自三重共振：资本市场行情向好带动客户资产增值、高净值人群需求从单一理财升级为保值增值与家族传承、银行以匹配的产品和服务提升黏性

资料来源：42家上市银行2026年一季报与半年报

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

六大国有行集体不再披露私行数据，行业告别规模叙事

Exhibit 10　上市银行私人银行披露口径的变化与业界解读

披露口径的收缩

- 2025年年报中，工、农、中、建四大行已不再披露私人银行相关数据；2026年半年报中交通银行、邮储银行同样未披露
- 除六大行外，光大银行、民生银行、常熟银行2026年半年报也不再披露私人银行资产规模与客户数
- 42家上市银行中只有5家披露私人银行资产管理规模、9家披露私行客户数
- 六大行中只有建设银行提及私行客户数与管理资产规模保持两位数增长，但具体数值均未披露
- 口径收缩的技术性成因之一：客户会按各家银行的私行门槛分散资产以享受相应权益，使单一机构的客户数与AUM统计趋于失真

解读：从规模叙事到质量深耕

- 田利辉（南开大学金融学院教授）：并非信息倒退，而是主动告别规模叙事、转向质量深耕；今后私行发展的重心不在客户数量，而在客户信任深度与全生命周期价值
- 柏文喜（中国企业资本联盟副理事长）：国有大行已过用规模证明自己的阶段，进入用专业能力说话的周期；当行业不再迷恋AUM数字，才能真正从卖产品转向做顾问
- 格局概括：头部集中、特色突围——大行拼生态，股份行拼追赶，城商行拼区域深耕
- 两类机构处在生命周期曲线的不同位置：股份行仍在以规模确立市场地位，国有大行已进入以能力维持客户留存的阶段

资料来源：上市银行2025年年报与2026年半年报；中新经纬、中国证券报梳理

区域银行以地缘信任突围，客群下沉与服务升维并行

Exhibit 11　2026年半年报中区域性银行私行业务的加速度

江苏银行	私行客户突破2万户、较上年末增速超20%；私行AUM较上年末增速超20%（此前未披露，本次半年报选择披露）
宁波银行	截至6月末私行客户数达3.45万户、私行AUM为4206亿元，两项增幅均超过20%
南京银行	私行客户数较上年末增长超10%；2026年一季度末口径为较上年末增长7.44%
北京银行	上半年私行代销产品销售规模同比增长32%、产品保有量同比提升21%；混合与权益类产品占比提升带动中间业务收入同比增长27%
咸阳农商银行	近期成立私人银行部，瞄准当地优质企业家与县域高净值家庭开展服务

- 获客逻辑：城农商行长期扎根当地、深耕地方产业，与当地中小企业和科创企业联系紧密，具备天然的地缘信任优势，从企业客户中孵化高净值个人客群，把对公资源转化为零售高净值客户
- 双线变革：客群边界下沉至地级市、县域与专精特新领域年轻企业家；服务范式升维为财富管理、家族传承、税务规划、法务咨询的一体化生态，AI投顾与智能资产配置系统成为新兴核心变量

资料来源：上市银行2026年半年报

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

信义义务构成买方投顾与传统代销的本质分界

Exhibit 12　两种经营模式的机制差异与利益对齐方式

传统经纪交易与产品代销

- 收入来自产品销售佣金，与客户持有体验和长期回报无关
- 机构因此有动机推动高频申赎与高费率产品
- 随着居民财富需求不断升级、市场格局头部集中趋势加剧，已难以适配行业发展节奏
- 财富管理业务亟待转变战略思维、升级经营模式

买方投顾：信义义务机制

- 投顾需要承担信义义务，财富管理收入与客户账户规模直接挂钩
- 从机制上确保投顾与客户利益高度一致：客户资产流失直接等于机构收入下降
- 机构因此有动机控制回撤、匹配风险承受能力、抑制不必要的交易
- 信义义务不是一句道德要求，而是一套让利益一致变得可执行的收费与考核安排

- 国际成熟市场经验：发展买方投顾业务、构建综合经营体系，实现客户资金的引入、沉淀与升级，一直是机构推动转型、积累资产规模的核心路径
- 中国实践：2019年前后以工商银行为代表的国有大行率先启动私行3.0改革，推动财富、家业、企业三条赛道并行；机构只有高效整合资源、构建平台化财富生态，才能构筑长期竞争壁垒

资料来源：《2026年财富配置白皮书》

财、家、企三条赛道并行，服务边界扩展至家族治理与企业全周期

Exhibit 13　私行3.0的三条赛道与一体化服务生态

财・个人财富管理	家・家业治理与传承	企・企业服务
投资、保险、税务筹划	**家族信托、遗嘱、慈善、子女教育、家风建设**	**公司融资、并购、上市辅导、股权激励、跨境出海**
▸ 境内配置以理财产品、存款及保险为核心，构成组合的安全基石 ▸ 超半数计划增持理财产品与现金存款，非金融资产倾向减配 ▸ 税务筹划与合规架构成为配置前置条件	▸ 近两年落地的家族信托，出发点都是财产保全或债务隔离 ▸ 客户核心诉求已从收益最大化转向风险隔离 ▸ 传承体系以"人"为核心，注重继承人能力培养	▸ 客户提出的事项早已超出理财范畴，全是民事和税务 ▸ 跨境合规、资金管理及结构化解决方案需求日益凸显 ▸ 企业家客群推动综合金融服务向系统化、一体化升级

- 承接形态是平台型服务生态：打通系统内条线与资源，整合信托、基金、保险机构和法律税务、教育规划、医疗服务非金融机构
- 能力要求随之改写：客户经理从单纯的投资理财顾问，向兼具资产配置与资源整合能力的金融专家进阶，需具备理解企业运营、协调法税资源、设计家族传承方案的能力

资料来源：《2026中国高净值人群财富管理白皮书》；上市银行2026年半年报；一线私行从业者访谈

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

85%的客户把专业能力列为首要标准，服务稳定性决定资产留存

Exhibit 14　高净值人群机构选择标准与投资决策依据

85%

将专业能力强列为选择机构的首要标准

74.2%

将银行作为财富管理第一选择

56.3%

投资决策依赖客户经理的专业建议

指标	占比	含义与解读
将银行作为财富管理第一选择	74.2%	国有大行凭品牌优势与信用背书成为全年龄段人群首选，不少客户合作年限超10年
选择与2家及以上私人银行合作	75.3%	通过国有大行保障安全，股份制银行与外资银行获取特定领域专业服务，实现需求互补
投资决策依赖客户经理专业建议	56.3%	首要决策依据；其次为自行研究55.4%，家人朋友推荐与第三方顾问意见占比相对较低
认可专业能力强为首要标准	85%	资产规模1亿元以上的人群中，41.1%希望与机构每周沟通
品牌诉求中个性的提及率	44.3%	个性、专业、安全共同构成对私人银行品牌的核心诉求，个性提及率最高

服务稳定性直接影响客户体验与资产留存，客户经理频繁变动会削弱信任与长期规划执行，人员稳定因此成为机构核心竞争力的决定性因素。

资料来源：《2026中国高净值人群财富管理白皮书》，回收有效问卷953份

PWMA
American Private
Wealth Management Association
美国私人财富管理协会

IV

技术、配置与前景研判

AI的前台化跃迁与两项基石、大类资产策略、行为偏差，以及增速收敛下的胜负手

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

AI从后台降本增效跃升为前台生产力，69.5%的客户接受人机协同

Exhibit 15　人工智能在财富管理中的角色跃迁与其能力边界

角色跃迁与能力边界

- 史本良（中信证券财富管理委员会主任）：AI技术突破大幅度拓宽了财富管理的边界，科技的角色从传统的后台降本增效，跃升为前台的核心生产力和客户关系赋能引擎
- 边界同样清晰：财富管理是立足信任、互动和共识的过程，AI不能完全替代人工投顾；财富管理的终局必将是人类深刻建议与巅峰技术的完美融合
- 代际梯度：90后对AI的接受度最高；但对AI接受度最高的90后恰是风险承受意愿较低的群体，技术偏好与风险偏好是两条相互独立的轴线
- 机构落地形态：工商银行借助AI技术赋能专业数智化转型；建设银行打造私行数智服务智能体；交通银行打造客户经营智能体、构建数智化经营闭环
- 意义在于产出位置的变化：过去技术投入的回报体现在运营成本下降，现在技术直接进入客户交互界面，产出开始计入收入端而非仅计入成本端

69.5%

认可AI作为辅助工具的高净值人群占比，但决策仍以客户经理为主导

数据交给AI，决策交给人

人机协同已成为行业新方向，同时对从业者的综合能力提出更高要求

信任、责任归属与关系连续性这三项构成私人财富服务核心的要素，都无法由算法承接。

资料来源：《2026年财富配置白皮书》；2026中国财富管理论坛；上市银行2026年半年报

监管标准与数据治理是AI落地的两项底层基石

Exhibit 16　AI财富管理的应用阶段、约束条件与学术支撑

起步阶段的现实

- 国内财富管理的AI应用仍处于起步阶段，未来结合潜力巨大
- 起步阶段的判断与前台化跃迁并不矛盾：前者描述行业整体的应用深度与覆盖面，后者描述头部机构的战略定位
- 两者之间的差距本身就是未来三到五年的投资空间所在
- 史本良同时表示，中国居民财富兼具规模优势与增长活力，已成为全球财富的重要增长极；无论从国内需求、资本市场、业务经营还是技术发展维度看，财富管理高质量发展均具备深远意义

两项基石

- 监管制度标准：私人财富服务涉及适当性管理、信息披露与受托责任；当配置建议由模型生成时，责任主体认定、建议可解释性、模型偏差与幻觉风险的归责规则都需要制度给出答案，否则机构在合规边界不清时只能收缩应用范围
- 数据有效治理：核心数据横跨账户持仓、企业股权、家族关系、跨境资产与法税安排，分散在不同机构与不同司法辖区；缺乏统一口径与授权链条时，模型输入质量无法支撑输出质量
- "数据交给AI"的前提，是数据先可被合法、完整、结构化地交付

- 学术支撑：白重恩指出，学术研究可深入理解投资者行为、助力构建系统化的资产配置框架，也可分析科技创新对财富管理的影响、促进学术界与业界深度交流
- 清华大学经济管理学院已于2026年成立全球财富管理研究中心，产研结合的制度化意味着AI应用将从各机构独立探索转向有学术基准与行业共识支撑的协同演进

资料来源：《2026年财富配置白皮书》；2026中国财富管理论坛

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

中期通胀与盈利周期支撑权益与商品，债市波段机会大于趋势机会

Exhibit 17　《2026年财富配置白皮书》大类资产与策略配置判断

资产类别	配置判断	驱动逻辑
A股	具备较强配置价值	科技板块盈利韧性持续凸显，叠加政策红利不断释放；非科技板块面临的宏观压制有所消退，处于低位的板块迎来修复契机
港股	多头机会仍较为丰富	经过前期调整，利空因素逐步出清，估值性价比凸显；中国资产的韧性和机会值得期待
商品	趋势性行情减弱，下半年存结构性机会	厄尔尼诺效应对农产品供需形成扰动；原油补库需求对油价构成支撑；AI产业快速发展持续拉动基本金属需求
债券	波段机会大于趋势性机会	国内利率大概率维持低位运行，美债面临一定调整压力
多资产与结构化	分散化配置长期依然有效，价值更加凸显	极端环境下的大类资产共振并非常态；非方向化对冲投资、多资产多策略组合与严格的风险预算控制，重要性持续上升

时间维度分野：短期美伊冲突带来的通胀压力与加息升温仍未消退，对依赖流动性宽松的资产形成压制；中期通胀与盈利周期支撑权益与商品，配置应优先向低估值、高确定性方向倾斜。风险预算概念的引入，标志着配置框架从预测收益转向约束损失。

资料来源：《2026年财富配置白皮书》大类资产与策略配置观点

三类行为偏差侵蚀投资收益，纪律性框架与外部专业力量是解法

Exhibit 18　行为金融学视角下的收益侵蚀链条与应对框架

① 追涨杀跌与错误择时

对应买入时点：抬高买入成本，使组合在高位建仓

② 处置效应与被动锁定

对应卖出时点：过早卖出盈利资产、被动锁定亏损资产

③ 认知偏差与有限注意力

对应信息处理：决策依据偏离基本面，更易关注热门题材与突发新闻

信念与认知层面的三种偏差

- 锚定效应与保守偏见：容易过度依赖初始信息，或对新信息的反应过于迟缓
- 过度自信与乐观主义：高估自己的预测能力和控制风险的能力，从而进行过度频繁的交易或承担不相称的风险；55.4%的客户会自行研究，若研究过程受有限注意力支配，自主判断反而会强化偏差
- 有限注意力：在海量信息面前更容易关注少数显著的信息，如热门题材与突发新闻，而忽视资产的长期基本面

建立长期而正确的投资框架

- 放弃短期择时，拥抱长期配置
- 建立纪律性的投资框架，克服心理弱点
- 借助专业外部力量——顾问的价值不在于信息优势，而在于充当客户的纪律装置，这正是买方投顾与信义义务机制的需求侧根源

资料来源：《2026年财富配置白皮书》行为金融学部分

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

生命周期研究显示全股票配置效率更高，中国市场主动管理仍有超额价值

Exhibit 19　学术前沿对既有配置范式的两项修正

传统教科书上的投资策略告诉大家，要进行股债配置并随年龄增加降低股票比例，但新的研究表明，经过美国市场的回测，这一策略并非最优，全股票配置在整个生命周期中能带来更高的财富积累效率。

余剑峰　清华大学经济管理学院金融系讲席教授、全球财富管理研究中心主任

对生命周期范式的修正

- 学术上的效率最优解与客户的心理承受边界之间存在明显鸿沟：60.8%的受访者把本金波动容忍度压在10%以内
- 现实意义不在于推荐全股票配置，而在于揭示"年龄决定风险敞口"这一通行规则的脆弱性
- 风险敞口应当由客户的负债结构、现金流需求与心理承受力共同决定，而非由出生年份单一决定

中美主动管理价值差异

- 美股市场：普通投资者很难通过筛选主动基金获得超额收益，过去20年巴菲特旗下投资组合与标普500的年化收益率相比，超额收益几乎可以忽略
- 中国市场：主动权益基金的长期表现显著优于大盘指数，私募产品表现更为突出
- 配置含义：在中国市场选择管理人是有正期望值的工作，机构的研究能力与尽调能力能够转化为客户的超额回报

资料来源：余剑峰在2026中国财富管理论坛对《2026年财富配置白皮书》的学术解读

人才缺口、合规短板与非金融能力构成三重现实瓶颈

Exhibit 20　行业机遇与瓶颈同时放大的四个约束点

人才瓶颈	客户经理需同时具备理解企业运营、协调法税资源、设计家族传承方案的能力，三类能力分别来自投行、税务法律、信托三个专业条线，同时具备者极为稀缺；四台阶进阶模型的落地速度受限于培养周期而非意愿
行业自我净化	白皮书要为真家办与伪家办划定清晰边界，这一动作本身说明市场上存在大量以家办为名、行产品销售之实的机构，其存在会拉低客户对整个服务品类的信任度
合规与声誉风险	田利辉指出私行产品复杂度高、外溢效应强，声誉风险不容低估；在74.2%的客户首选银行、不少客户合作年限超10年的格局下，信任是最难重建的资产
跨境合规压力	45%的高净值人群已配置境外资产、86%计划未来增配，区域集中于中国香港（62.0%）、美国（33.2%）、新加坡（31.2%），多地监管规则差异使跨境合规体系成为服务能力的前置条件

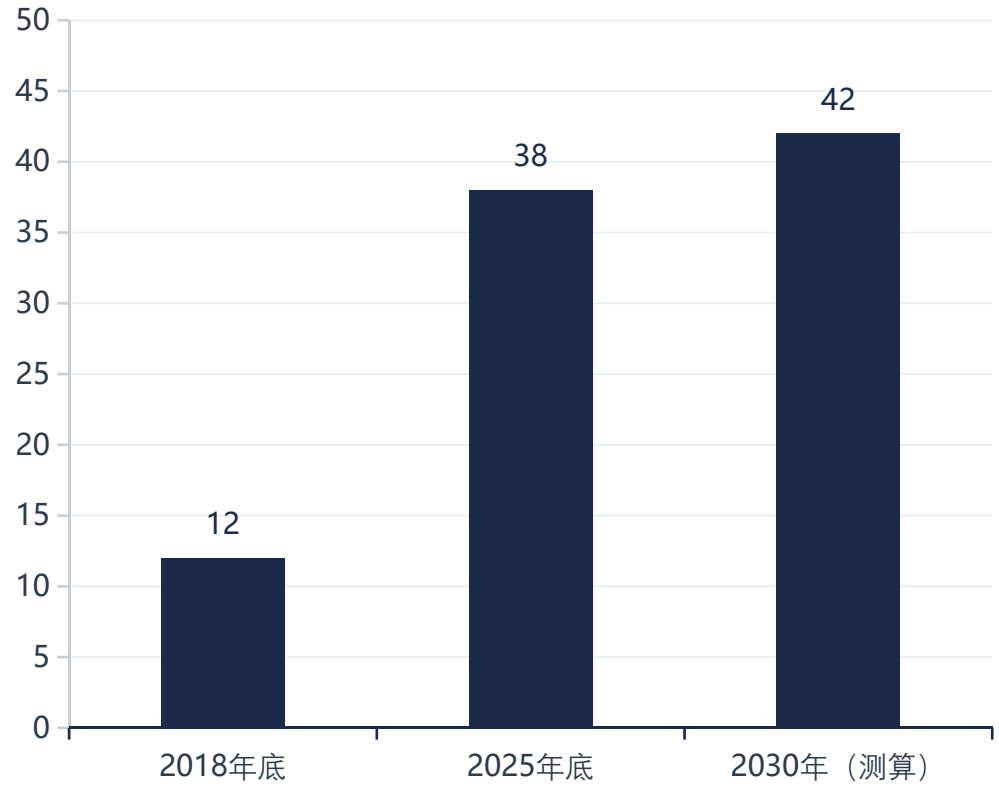
翟立宏判断：代际传承窗口开启带来历史性机遇，而监管与人才短板是现实瓶颈；随着监管框架清晰、跨境合规体系完善、风险管理能力精进，行业正不断夯实发展根基，复合型人才队伍建设与行业自我净化的纵深推进成为转型突破口。

资料来源：《2026中国家族办公室发展白皮书》；《2026中国高净值人群财富管理白皮书》

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

行业AUM增速将从接近18%回落至接近9.5%，增长来源转向份额阿尔法

Exhibit 21　国内私人银行整体AUM规模（万亿元）



两组口径与一个共同结论

- 中国银行业协会口径：2018年底国内私行整体AUM规模刚突破12万亿元，到2025年底行业AUM总规模已突破38万亿元，七年内年复合增速接近18%
- 增速分化显著，头部10家机构占据了超过75%的市场份额，强者恒强的格局愈发清晰
- 另一口径测算：截至2025年国内可投资资产超千万的高净值人群突破300万人，全行业私行管理规模达24.6万亿元；2030年有望达到42万亿元，年复合增长率接近9.5%
- 两组数据的绝对值存在明显差异，源于统计口径不同（是否含未披露机构、私行门槛取值差异），但对未来增速的判断趋于一致：从接近18%回落到接近9.5%
- 这一减速判断与BCG对2026—2030年全球金融资产7.0%复合增速的预测在同一量级，说明中国私行市场的超额增长正在向全球均值收敛，机构的增长来源必须从市场贝塔转向份额阿尔法

资料来源：中国银行业协会；行业测算口径（两组数据绝对值差异源于统计口径不同）

连接能力取代产品数量，决定新一轮行业洗牌的胜负手

Exhibit 22　2026—2030年三大趋势、分层战略含义与风险提示

① 资产配置多元化

向多元另类资产、跨境合规布局与绿色科技赛道拓展

② 价值导向转型

转向制度传承、社会责任与可持续发展深度融合

③ 生态融合创新

以1+N模式联动十大相关领域，构建一体化、定制化服务生态

分层战略含义

国有大行	规模叙事退场，把资源投入客群细分与智能体建设，以全生命周期价值替代AUM增量作为考核锚点
股份制银行	俱乐部扩容带来的规模优势需尽快转化为服务深度，否则会在增速减半阶段失去份额
城农商行	地缘信任与公私联动是差异化突围的有效路径，但需补齐跨境与法税能力以服务已配置境外资产的客户
家族办公室	标准框架与十大评估维度提供自证专业性的工具，行业自我净化会淘汰缺乏真实服务能力的机构

风险提示：增速收敛、监管标准尚未完全明确、复合型人才供给不足三项因素叠加，可能使多家机构的转型投入在中期无法转化为收入，战略节奏与资本承受能力需要匹配。

资料来源：《2026中国家族办公室发展白皮书》2026—2030年趋势展望；上市银行2025年年报与2026年半年报

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.net

PWMA
American Private
Wealth Management Association
美国私人财富管理协会

谢 谢

2026年中国私人财富管理行业发展白皮书

从规模竞赛到价值深耕：需求重构、传承窗口与供给洗牌 | 报告日期 2026年9月22日