

EXPLORING THE
FUTURE OF BANKS
WITH PRIVATE
BANKING AS A SAIL IN
THE DIGITAL WAVE

TC
Team

数字化浪潮中， 以私人银行业务为 帆探索银行的未来

2023年银行业私人银行业务研究报告

英国女王大学	管理学专业	研一年级	黄辅冕
中南财经政法大学	金融数学专业	大四年级	白云天
埃塞克高等商学院	管理学专业	研一年级	陈雯婧
上海海洋大学	国际经济与贸易专业	大三年级	胡若冰
上海海洋大学	国际经济与贸易专业	大三年级	刘怡

2023.04.28
TC REPORT

数字化浪潮中，以私人银行业务为帆探索银行的未来

2023 年银行业私人银行业务研究报告

团队观点

居民储蓄提升，私人银行业务正迎机遇。 负债作为商业银行发展的重要资源，其主要来源于存款、同业和长期债券发行。受到后疫情时代的影响以及房地产市场的低迷走势，不断攀升的居民储蓄存款将会寻找新的投资锚点，而作为银行核心负债的存款将会获得新的机遇。私人银行业务所能带来的更大比重低息负债也能够使得银行负债端变得更加安全且多元化。

硅谷银行风波，中小银行面临更多挑战。 在本年 3 月份的美国银行倒闭风波后，中国银行业也承受了剧烈冲击，特别是中小银行包括股份制及地方城商行在此期间股价波动较大，源于市场及银行客户在经济持续不景气下对银行资产质量的担忧以及倒闭风波带来的恐慌情绪。投资者和客户试图开始寻找大而不倒的系统重要性银行进行投资和储蓄，使得中小银行短期内高度承压，而潜在利好大型国有银行。值得关注的是，巴塞尔协议 III 的本土化以及今年的“资管新规”的出台将会让市场重新评估国内银行的风险表现。

客户画像之中，新兴科技赋能或成拐点。 私人银行客户相较于传统银行客户而言，有着更加多元化的财富管理需求。客户对产品的需求随着其生命周期和瞬息万变的外部环境而变化，银行必须对产品和服务进行不断更迭以满足客户不同阶段的需求。基于持续更迭的多元化需求，ChatGPT 的出现以及 TAMPs 平台的发展成为了数字化时代下私人银行业务投资顾问团队的宝箱钥匙。

激流勇进之下，风险管理仍是重要议题。 因私人银行业务本身的特殊性，特别是私密性这一点使其容易成为银行洗钱风险的多发之地。高度的数字化以及新兴金融科技的应用将增加资金追溯的复杂性和交易的隐蔽性，使反洗钱监管工作的开展愈发困难。因此，银行仍需确保各项风险监控工作和进行压力测试以应对未来更加波澜壮阔的数字化浪潮。

风险提示： 1) 利率下行与行业息差降低可能导致的流动性风险。2) 伴随数字化深度介入银行业务可能产生的合规风险。3) 科技赋能金融行业的同时带来的未知风险。

报告日期：2023 年 4 月 28 日

正文目录

1. 行业概览.....	1
1.1 私人银行业务介绍.....	1
1.2 宏观环境分析.....	2
2. 竞争格局.....	4
2.1 波特五力分析.....	5
3. 行业表现.....	7
3.1 财务&基本面分析.....	7
3.2 私行业务收入分析.....	9
3.3 客户画像分析.....	9
3.4 数字化态度分析.....	11
4. 数字化下的行业展望.....	11
4.1 传统人工投顾&智能投顾组合介绍.....	11
4.2 TAMPs 的引入.....	12
4.3 ChatGPT 的兴起.....	13
4.4 洞见未来.....	13
5. 分析师观点.....	13
6. 风险提示.....	14
6.1 流动性风险.....	14
6.2 合规风险.....	15
6.3 数据风险.....	15
参考文献.....	16
附录.....	17

图表目录

图表 1. 业务特点.....	1
图表 2. PEST 分析.....	2
图表 3. 2000-2022 国内生产总值 (GDP) 变化趋势&居民消费价格指数 (CPI) 变化.....	3
图表 4. M1 和 M2 增长率&M1-M2 增长率差值.....	3
图表 5. 全国 AUM 分布图&中国私人银行客户地域分布 2019 年~2023 年 LPR 变化趋势.....	4
图表 6. 私人银行表现前十市场占有率&数据图 (AUM 口径).....	5
图表 7. 私人银行业务波特五力分析.....	5
图表 8. 各银行财务分析.....	7
图表 9. 每月股价波动表现&指标计算.....	8
图表 10. 私人银行科技研究人员占比&科技投入表现.....	8
图表 11. 私人银行成本收入曲线模型.....	9
图表 12. 2021 年高净值人群年龄分布&职业构成.....	9
图表 13. 2021 年大众理财投资偏好&高净值人群偏好.....	10
图表 14. 2021 年高净值人群投资理财产品分布期限&财富管理核心需求.....	10
图表 15. 不同阶段客户需求变化.....	10
图表 16. 2019-2021 年高净值人群对不同服务的接受度&私行客户群体对数字化工具的态度.....	11
图表 17. TAMPs 的具体流程.....	12
图表 18. 近三年 AssetMark 股价走势图.....	12
图表 19. 投资机会.....	14

1. 行业概览

1.1 私人银行业务介绍

1.1.1 起源与发展

私人银行起源于 16 世纪的瑞士日内瓦，专门为贵族和富人阶层提供私密性极强的金融服务。16 世纪中期，受到宗教迫害的法国经商贵族来到了日内瓦，成为了瑞士的第一批私人银行家。18 世纪的工业革命使得英国伦敦成为了新的国际贸易和财富集聚的中心，这也催化了私人银行业务的进一步发展，劳埃德（Lloyds）、施罗德（Schroders）等知名银行均成为私人财富管理的领军服务机构。

1929 年的大萧条导致了全球范围内经济与政治动荡，永久中立国瑞士成为了富人资产新的庇护所。1934 年 11 月 8 日，瑞士通过了《关于银行和储蓄银行的瑞士联邦法》，以法律的形式确保了对客户隐私的高度保护。在财富转移和法律支持下，瑞士在历史长河里逐渐孕育出瑞银集团（UBS）、瑞信集团（Credit Suisse）、宝盛银行（Julius Baer）等因私人财富管理而被人熟知的银行。

二战以后，私人银行业务进入了快速发展与扩张阶段。由于政治的不稳定性和外汇控制，客户要求对他们所继承的财富进行保护以避免本国通货膨胀和高税收带来的损失，私人银行的离岸业务随之成长起来。美国在此期间取代英国成为了全球资本汇聚的中心，社会富裕人群不断激增，美国银行（Bank of America）、摩根士丹利（Morgan Stanley）、富国银行（Wells Fargo）成为了新崛起的财富管理银行[1]。

21 世纪欧美国家的产业转移至亚洲国家促进了亚洲经济高速增长，新晋的亚洲高净值人群使得私人银行业务逐渐在亚洲市场拓展。随着中国经济的崛起，内地私人银行市场不断形成，2005 年瑞士友邦银行在中国上海开展私人银行业务，标志着私人银行业务正式进入中国市场。

1.1.2 业务介绍

现代的私人银行业务主要是为高净值客户群体提供一站式的综合服务与个性化金融服务。常见的业务有：资产管理、投资规划、税务咨询、信托、保险服务、遗产咨询和规划等。银行通常会为成为私人银行业务的客户配备专职客户经理以及配套的财富管理团队，包括个性化业务对应的会计师、理财和保险顾问、律师等。客户经理可以代理复杂的资产管理，包括分布在金融市场、保险市场、基金市场、房地产、大宗商品和私募在内的各类金融资产。私人银行的盈利模式分为赚取佣金的交易型模式和提供全方位财富规划服务的信托型综合顾问模式。

各大银行的私人银行业务最低开户金额没有明确统一的规定，一般而言，开设办理私人银行业务的高净值客户必须拥有最低百万计美元的流动资产，基于其能够提供的服务程度以及本土的经济发展情况等综合因素最终决定准入的门槛。中国私人银行的开户条件目前主要在 600 万至 1000 万之间。

1.1.3 业务特点

私密性	专属性	专业性
私人银行业务最重要的一大特点之一是私密性。私人银行面对的客户一般都拥有巨额财富，要同时保证财产安全和财富的保值增值，就必须要求私人银行业务提供全流程高私密性的服务。	银行提供给所有客户的服务一般为标准化的零售业务和理财业务，而当银行面对个人客户时，业务范围更加广泛、复杂，需要长期满足高净值客户的专属需求。其专属性体现在专属产品、专属理财规划、专属服务人员三个方面。	专业性是衡量私行业务水准的重要指标，也是私人银行业务竞争的关键。私人银行需要提供客户高质量的投资组合方案，高专业度不仅能够避免不必要的财产风险，还一定程度上为客户获得更大的收益，增加客户的信任。

图表 1. 业务特点

1.2 宏观环境分析



图表 2. PEST 分析

1.2.1 Politics-政策支持金融行业数字化转型

数字化所产生的巨大浪潮前所未有，科技革命与产业变革成为这场百年变局的重要推动力量，以金融科技为核心的数字化战略已成为中国金融体制改革和发展的关键动力。中央及地方相关机构相继出台相关政策全力推进金融机构科技化创新。

(1) 2021年5月14日中国社会科学院数量经济与技术经济研究所、社会科学文献出版社共同在北京发布了《数字经济蓝皮书：中国数字经济前沿（2021）》蓝皮书分析认为，推动数字经济发展有五大重点方向：即加速数据要素价值化进程、推进实体经济数字化转型、着力提升产业基础能力、强化数字经济治理能力、深化数字经济开放合作。

(2) 2022年10月国家发改委发布《关于数字经济发展情况的报告》，提出不断完善数字经济治理体系，加快出台数据要素基础制度及配套政策，推进公共数据，统筹推进全国数据要素市场体系

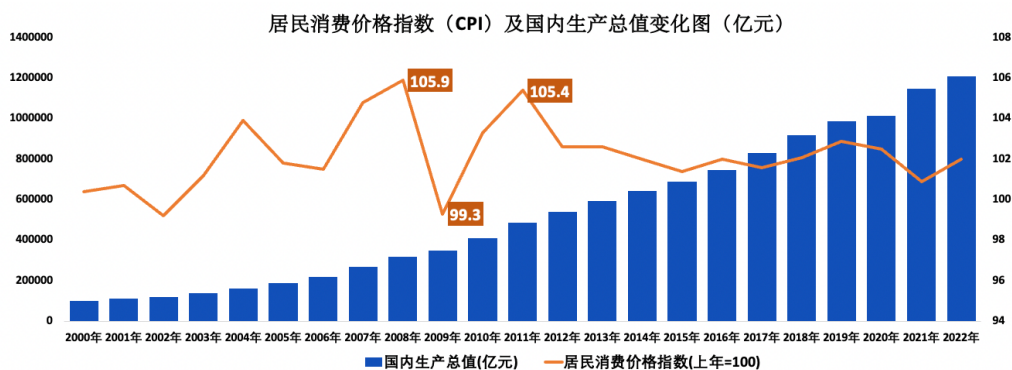
(3) 2022年12月中国银行业协会与清华大学五道口金融学院联合发布《中国私人银行发展报告（2022）暨私人银行数字化转型专题研究》提出近年来，以数字经济为代表的新经济业态在国民经济中扮演着越来越重要的角色，我国私人银行如今已进入精耕深耕阶段。

1.2.2 Economy-消费停滞居民储蓄比例明显上升

近年来疫情形势的冲击，我国经济形势波动较大，市场不确定因素增加，居民整体消费习惯在疫情下发生了潜移默化的改变，未来M1和M2持续负剪刀差将促进居民财富流向金融市场形成新的财富管理趋势。

(1) 国内消费环境分析

自2020疫情以来，就业形势急剧恶化、房地产行业衰退、中小企业复苏乏力，此时居民的财富管理如何保值增值成为了私人银行的关注点。2022年，国内外疫情再次爆发导致经济内滞，政策基调上的“稳增长”受到明显冲击。尽管GDP依然保持增势，且央行在2022年4月5日降准25BP以释放流动性，但疫情的反复不仅对居民的日常消费习惯产生了冲击，更加剧了居民对资金管理的紧迫感，我国居民和企业储蓄投资的需求随之而来。

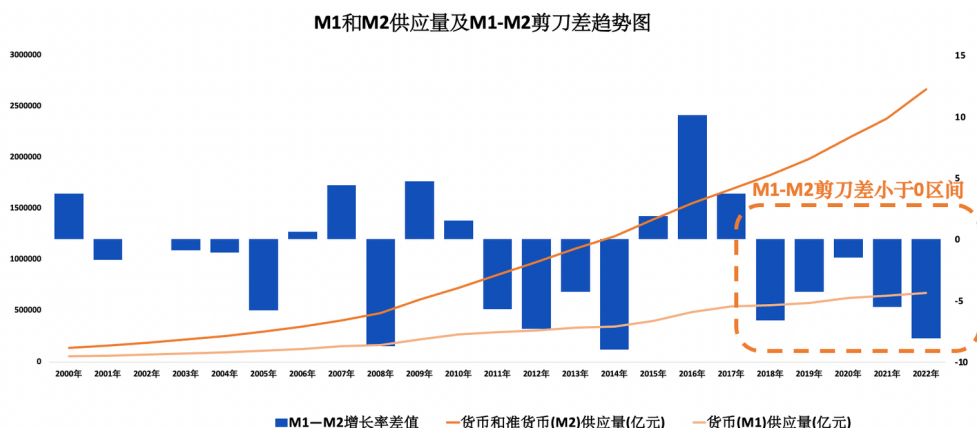


图表 3. 2000-2022 国内生产总值 (GDP) 变化趋势&居民消费价格指数 (CPI) 变化
数据来源: 国家统计局

根据国家统计局相关数据显示, 2020 年因受新冠疫情的影响, 居民消费水平降低投资欲望下降, 此时居民消费价格指数 (CPI) 同比下降 1.56%; 2022 年受央行降息影响市场货币供应量有所回升, 居民投资意愿回暖, CPI 同比增加 1.3%。

(2) 货币政策环境分析

根据数据显示, 近几年 M2 的货币供应呈现出逐年上涨的趋势, 2020 年跨越了 20 万亿的大关, 居民可支配收入随着经济复苏呈现出稳中上涨的趋势, 后疫情时代伴随着国民经济的上行, 2022 年 5 月呈现出同比 10.5% 的增幅并至今稳定在 12% 左右的月度增幅, 其主要来源于居民投资意愿的提升以及储蓄的提升。



图表 4. M1 和 M2 增长率&M1-M2 增长率差值
数据来源: 国家统计局

狭义货币 (M1) = (M0) 流通现金+支票存款 (和转账信用卡存款)

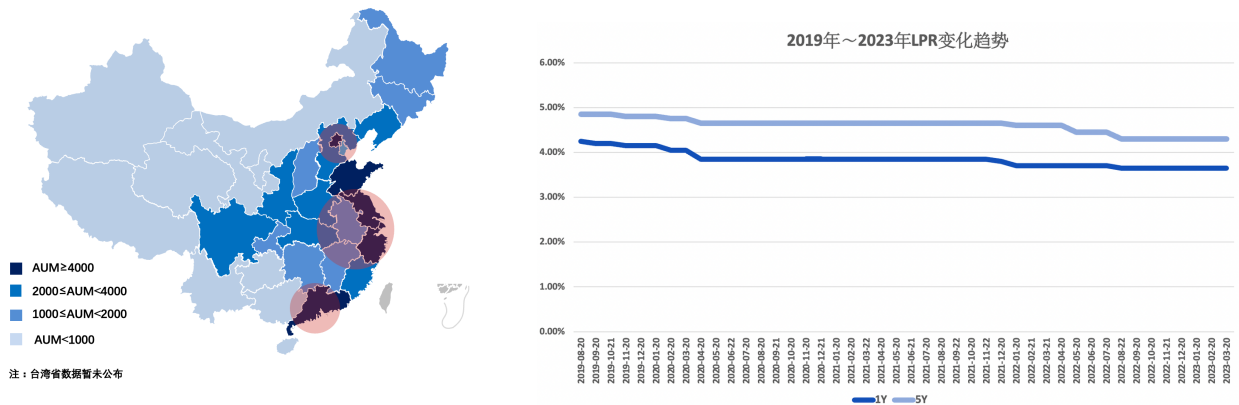
广义货币 (M2) = M1+储蓄存款 (包括活期和定期储蓄存款)

通过 2000 年至 2022 年 M1 与 M2 的增长率差值计算可以发现, 2016~2017 年间基本处于正值状态, 其中 2016 年到达峰值, 实体经济进入空前活泛时期, 此时国内经济形势良好。而从 2018 年开始, 差值由正转负, 说明居民的流动性资产占比在降低但储蓄资产占比却在上升, 此种变化原因是多重的, 包括前文所提到的购房意愿降低、对市场信心的降低、新冠疫情的冲击以及资产管理观念的变化等。这也使得居民资产更多的开始涌入金融市场以寻找新的机会, 私人银行业务的发展得以受益。

1.2.3 Society-居民购房欲望下降探索投资新方向

(1) 私行业务地域化差异树立未来新风向

根据中国银行业协会—清华五道口金融学院的调查问卷显示，中国私人银行客户地域分布呈现沿海为主，向内陆辐射状发展的形势，其中广东、北京、上海等沿海省市的 AUM 占比之和超过全国的 60%，未来这些地区将会成为私人银行业务及财富管理的关键获客之地，数字化时代下银行业将在全国范围内开启新征程。



图表 5. 全国 AUM 分布图&中国私人银行客户地域分布 2019 年~2023 年 LPR 变化趋势

数据来源：中国货币网

(2) 购房利率下调引导居民探索投资新领域

根据中国货币网数据显示，2019 年以来，央行一年期和五年期 LPR 的报价稳中有降，此举旨在改善房地产需求的低迷状态并引导健康购房需求。对于实体企业而言，降息能够降低其融资成本而改善其盈利水平，间接提升了其投资欲望。此外，经由“房住不炒”政策所释放的资金有望带动资管类业务的可观增长。

1.2.4 Technology-数字化云服务打造业务新渠道

(1) 数字化金融服务赋能私人银行

我国在私人银行业务仍在发展阶段，现行服务和产品有限，这很大程度的造成了营销和客户使用满意度的困境。在科技赋能的背景下，多家银行已竞相开辟线上业务办理的新渠道，工商银行的“融 e 行”手机银行 [2]、花旗掌上银行、招商银行手机银行等多款 APP 已逐渐被大众熟知，开发者利用数字化技术持续监测客户需求 and 客户端平台的运营情况，提高高净值客户的网银使用体验，全方位构建了“以客户为中心”的全景化运营线上新生态 [3]。

(2) 科技驱动构建金融云协同生态

2017 至 2021 年，我国数字经济规模实现翻倍增长，产业数字化持续扮演数字经济发展的动力引擎。大部分银行数字战略制定者希望通过云计算打造开放金融服务平台，为客户提供多元化金融服务。而私人银行业务作为商业银行的数字化需求的主流，将以云计算为支撑，为客户接入个性化资产增值服务。其中的云客服、云风控等远程智能化服务设施可以更高效率的为全球客户建立链接。

此外，金融云架构还能促进其资源的高效利用和数据的联通共享，通过足够的客户画像数据达到多角度挖掘客户需求的效果，未来结合新兴技术下金融云将大有可为。

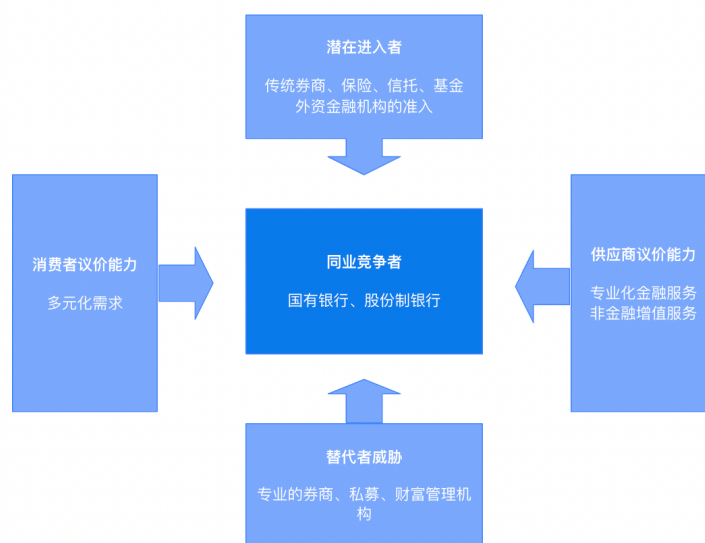
2. 竞争格局

基于对各银行财务报告中管理资产总额 (AUM) 表现的整理，在图表中展示了 2022 年私人银行表现前十银行的具体数据。相较于上年，排名前十私人银行的客户总数同比上升了 12.75%，AUM 总量上升了 15.09%，人均 AUM 上升了 3.38%，总体上保持较快增速。与前文预测一致，受多重因素的影响，客户财富的聚集效应正在增加。招商银行近三年一直保持 AUM 口径排名第一，国有银行得益于充足的客户积累排名稳定在二至五名，而尾部的股份制银行排名变化较大，在近三年间不断更替。



图表 6. 私人银行表现前十市场占有率&数据图 (AUM口径)
数据来源：银行年报、团队整理

2.1 波特五力分析



图表 7. 私人银行业务波特五力分析

2.1.1 供应商议价能力较强

银行系统中的私人银行业务为高端客户提供的服务主要分为专业化金融服务方向以及非金融增值服务方向。在专业化金融服务方面，私人银行业务供应商议价能力主要受到产品种类、产品优劣、产品服务等方面的影响。银行向私人银行客户提供的产品主要有两个来源：首先是来自银行内部的自营产品研发，其次则是来自于其他金融机构的产品。资管新规发布后，银行常会代销理财子公司或其他信托、保险、券商、基金公司发行的私募资管产品。由于银行的私人银行部投研团队受到资源、规模以及人员能力的限制，其设计出来的金融产品在面对拥有强大投研团队的券商、私募基金公司的优质产品存在差距。同时，在市场上长期业绩良好的基金产品以及评级高、配置优质的资管产品仍是市场的稀缺资源，且这样的产品对于高端客户有更强的吸引力。因此银行私人银行部在面对普通的理财产品代销时由于有庞大的客户资源，议价能力较强。

在非金融增值服务方面，银行为私行高端客户提供医疗卫生、精英教育、心理咨询、法务咨询、礼品采购等服务。部分客户的特殊服务要求，私人银行也会根据市场情况进行相应的调整。这些服务往往是银行通过第三方机构进行获取或共同开发的。由于银行系统内的私人银行的客户资源基本上是资产净值较高的优质客户，再加上私人银行本身的口碑声誉以及流程化的事务处理能力，第三方机构对于这类私行业务有较强的需求，需要依托银行庞大的资源开展更多的业务，因此私人银行部的议价能力比较强。

2.1.2 消费者议价能力较强

疫情时代给社会经济带来的冲击影响到了各行各业，高净值客户对于财富管理的需求也更加复杂。大量的高净值客户对财富管理的要求从稳定增值回归到财富保值，对风险的接受度有所下降。对于风险更低，资产组

合更加稳健的五大国有银行有更强的偏好，这也导致了近几年五大行私人银行客户的增长。当前的市场情况属于典型的买方市场，高净值客户带来的大量资金能够为银行创造高额收益、减少流动性风险，因此私人银行对于高净值人群的需求远远超过市场存量[4]。然而对于国内私人银行而言，相较于其他机制更健全、服务更完善的外资银行，其服务质量以及产品竞争力仍存在一定差距，因此在与购买者进行洽谈时常处于劣势，购买者议价能力更强。

2.1.3 潜在进入者威胁较大

中国的私人银行业务主要面临的潜在进入者可以分为国内外两个方面进行考量，就国内的行业格局而言，相当数量的股份制商业银行在逐渐开展私人银行业务，通过设计更高回报率的理财产品吸引高净值客户以对原有的私人银行有所冲击，同时其他金融机构也在逐步布局国内市场，券商、保险、信托、基金等机构都对私人银行业务有相当的兴趣，并根据自身企业的特性对私人银行业务的服务内容做出相应的调整，这也造成了私人银行的客户流失。就国外而言，2019年7月20日，国务院金融稳定发展委员会办公室公布了11条金融业对外开放措施，再次为中国金融业对外开放进程按下“加速键”。其中第2条“鼓励境外金融机构参与设立、投资入股商业银行理财子公司”、第3条“允许境外资产管理机构与中资银行或保险公司的子公司合资设立由外方控股的理财公司”、第4条“允许境外金融机构投资设立、参股养老金管理公司”充分展示了外资金融机构在布局中国资管市场、理财市场上取得的政策红利。目前花旗银行、星展银行开始在上海等地区全面推出其“私人银行服务平台”，在平台上为客户提供个人理财和企业融资在内的全面资产管理服务。外资私人银行和财富管理机构本身具备较丰富的业务运营经验和完备的系统功能支持，对于中资私人银行业务将会产生较大的冲击。

2.1.4 替代者威胁较大

私人银行提供的服务中，最主要的就是大额资产的管理，一般选用的财富管理产品主要是各行理财子公司发行的产品，或是其他金融机构发行的资管产品，由私人银行进行代销，在产品方面会受到其他的权益投资冲击，比如不动产和实体投资、民间借贷、互联网金融等。私人银行同时会提供一些非金融增值服务，一般也会与其他类型的机构进行合作，由产品或服务供应商直接负责，银行仅作为平台帮助匹配用户需求。目前专业的券商、私募、财富管理机构都拥有给高端客户提供整套产品服务的能力，且这类机构的产品研发能力相较于银行而言有更大的优势，因此其提供的高收益产品对私人银行业务会产生一定程度的威胁。

2.1.5 同业竞争者较为激烈

国内的私人银行体系仍处于不断发展的过程中，自2007年中国银行私人银行部成立，成为中国首家开展面对高端客户的私人银行业务的银行后，各大国有银行以及部分股份制银行都逐渐设立了私人银行部门，并逐渐形成了当前的竞争格局。2022年，招商银行户均AUM值达到了2813万元，总AUM值达到了37924.36亿元，这两项数据指标在2022年各行私人银行表现中均占据首位，巨大的资产管理规模代表着招商银行在私人银行业务领域的统治力，五大行的私人银行业务总AUM值基本在22000亿元-26300亿元之间，人均AUM在1100万元-1500万元之间，其余各行的则表现平平，但业绩较好的商业银行的私行户均AUM值基本也保持在1300万左右。相比于国有银行，股份制银行的运作要更加灵活，更能满足客户的个性化需求，有更加丰富的产品以及服务体系能够吸引高端客户，而国有银行往往有更好的安全性与稳定性，因此二者之间各有竞争优势。

3. 行业表现

3.1 财务&基本面分析

从海洋到浪潮，从宏观到微观。我们将主要从基本财务表现、盈利能力、资产质量、资本充足率和流动性

五个指标对 2022 年私人银行表现前十的国内银行进行综合的分析，以观市场之现状。

各银行财务分析																																	
银行名称	基本财务表现指标						盈利能力指标						资产质量指标						资本充足率指标						流动性指标								
	总资产收益率ROA			净资产收益率ROE			净利差		净息差				成本收入比		不良贷款率		拨备覆盖率		核心一级资本充足率		一级资本充足率		资本充足率		人民币流动性比例								
	2022	2021	2020	2022	2021	2020	2022	2021	2020	2022	2021	2020	2022	2021	2020	2022	2021	2020	2022	2021	2020	2022	2021	2020	2022	2021	2020						
招商银行	1.42	1.36	1.23	17.06	16.96	15.73	2.28	2.39	2.4	2.4	2.48	2.49	32.88	33.12	33.3	0.96	0.91	1.07	450.79	483.87	437.68	13.68	12.66	12.29	15.75	14.94	13.98	17.77	17.48	16.54	51.94	48.33	42.06
工商银行	0.97	1.02	1	11.43	12.15	11.95	1.73	1.92	1.97	1.92	2.11	2.15	25.01	23.97	22.3	1.38	1.42	1.58	209.47	205.84	180.68	14.04	13.31	13.18	15.64	14.94	14.28	19.26	18.02	16.88	42.3	41.5	43.2
中国银行	0.85	0.89	0.87	10.81	11.28	10.61	1.66	1.66	1.76	1.76	1.75	1.85	27.88	28.17	26.73	1.32	1.33	1.46	188.73	187.05	177.84	11.84	11.3	11.28	14.11	13.32	13.19	17.52	16.53	16.22	49	49.6	54.5
建设银行	1	1.04	1.02	12.27	12.55	12.12	1.82	1.94	2.04	2.02	2.13	2.19	28.12	27.43	25.12	1.38	1.42	1.56	241.53	239.96	213.59	13.69	13.59	13.62	14.4	14.14	17.06	18.42	17.85	17.06	62.94	59.32	55.66
农业银行	0.82	0.86	0.83	11.28	11.57	11.38	1.73	1.96	2.04	1.9	2.12	2.2	31.63	30.64	29.23	1.37	1.43	1.57	302.6	299.73	266.2	11.15	11.44	11.04	13.37	13.46	12.92	17.2	17.13	16.59	64.21	62.01	59.15
平安银行	0.89	0.77	0.69	12.36	10.85	9.85	2.67	2.74	2.88	2.75	2.79	2.88	27.45	28.3	29.11	1.05	1.02	1.18	290.28	288.42	201.4	10.4	10.56	10.91	8.64	6.6	8.69	13.01	12.79	13.34	54.16	53.98	60.64
交通银行	0.75	0.8	0.77	10.33	10.76	10.35	1.58	1.68	1.69	1.48	1.56	1.57	28.14	27.67	26.81	1.35	1.48	1.67	180.68	166.5	143.87	12.18	13.02	12.88	10.66	10.62	10.87	14.97	15.45	15.25	69.76	67.11	69.24
中信银行	0.76	0.72	0.69	10.8	10.73	10.11	1.92	1.99	2.18	1.97	2.05	2.26	30.53	29.2	26.65	1.27	1.39	1.64	201.19	180.07	171.68	8.74	8.85	8.74	10.63	10.88	10.18	13.18	13.53	13.01	62.18	59.99	58.21
兴业银行	1.03	1.02	0.9	13.85	13.94	12.62	1.83	2.02	2.11	2.1	2.29	2.36	29.37	25.68	24.16	1.09	1.1	1.25	236.44	268.73	218.83	9.34	9.35	8.95	10.67	10.83	10.54	14.13	14.1	13.2	64.45	56.26	67.39
民生银行	0.5	0.5	0.51	6.31	6.59	6.81	1.51	1.81	2.12	1.6	1.91	2.14	35.61	29.17	26.19	1.68	1.79	1.82	142.49	145.3	139.38	9.17	9.04	8.51	10.91	10.73	9.81	13.14	13.64	13.04	50.21	46.11	49.72
平均	0.90	0.90	0.85	11.65	11.74	11.15	1.87	2.01	2.12	1.99	2.12	2.21	29.66	28.34	26.96	1.29	1.33	1.48	244.42	246.55	215.12	11.42	11.31	11.14	12.42	12.05	12.15	15.86	15.65	15.11	57.12	54.42	55.98
监管要求																<=5%		>=150%		>=5%		>=6%		>=8%		>=25%							

图表 8. 各银行财务分析
数据来源：各行 2022 年年报，团队整理

3.1.1 基本财务表现

在资产利用效率方面，招商银行有明显优势，兴业银行紧随其后。2022 年商业银行总资产收益率平均为 0.76%，招商银行的总资产收益率最高，为 1.42%，民生银行总资产收益率最低。其中总资产收益率同样呈上升趋势的有招商银行、平安银行、中信银行、兴业银行，其他银行 2022 年的净资产收益率较去年持平或下降。2022 年商业银行的净资产收益率平均为 9.33%，招商银行的净资产收益率最高，达到 17.06%。

3.1.2 盈利能力

利息收入为商业银行主要收入来源，是体现银行的盈利能力的重要指标。十家银行的净利差从 1.51% 至 2.67% 不等，净息差从 1.6% 至 2.75% 不等，其中平安银行在利息收入表现最佳，净利差和净息差分别为 2.67% 和 1.51%，民生银行和交通银行分别在净利差和净息差方面表现弱于其他银行。在成本控制方面，工商银行的成本收入比最低仅 25.1%，招商银行、民生银行和中信银行成本收入略高于 30%。

3.1.3 资产质量

尽管受疫情形势和国际经济动荡的影响，2022 年各银行的不良贷款率基本呈现下降趋势。其中招商银行表现最佳，仅有 0.96% 的不良贷款率，民生银行的表现相对较差，不良贷款率达到了 1.68%。但所有银行均符合了小于等于 5% 的监管指标。此外，在拨备覆盖率上依然是招商银行表现最佳，2022 年达到了 450.72%，远高于平均水平。除了民生银行需要关注以外，其他银行均满足了监管的大于等于 150% 的监管要求。

3.1.4 资本充足率

在资本充足率指标中可以看到，所有银行均已满足了监管以及巴塞尔协议 III 的最低要求，总体行业资本充足率表现呈现逐年上升的趋势，可以看到银行为不确定因素所进行的安全垫准备。受到硅谷银行流动性挤兑事件的影响，中国的监管机构可能会对银行资本充足率的相关要求做出新的调整，例如将巴塞尔协议 III 进行本土化处理，可关注 2023 年 2 月 18 日，银保监会、人民银行发布《商业银行资本管理办法（征求意见稿）》的后续进展。

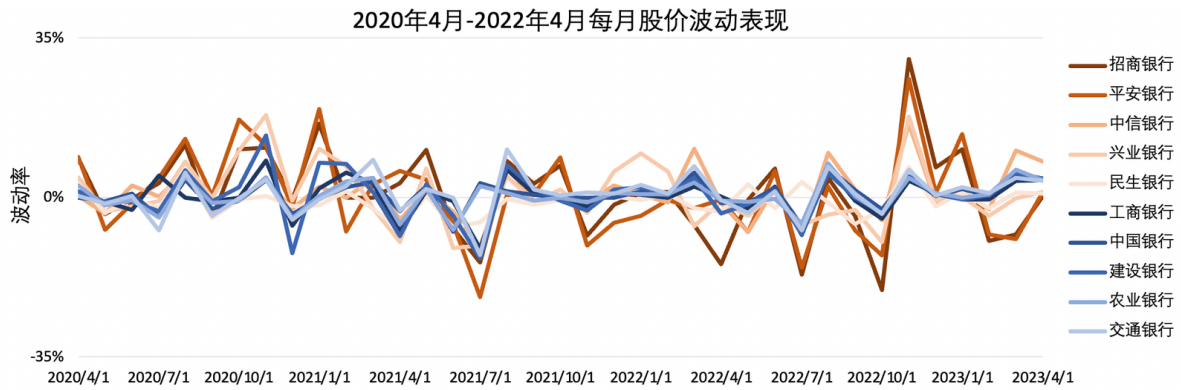
3.1.5 流动性

总体来看，十家银行的人民币流动性比例远超行业规定 25%，符合监管规定，且同样保持逐年增加之势。同样由于利率上调所导致美国部分银行信任危机的问题，本年度投资者和监管机构会显著加强对银行及对流动性风险的监测。

3.1.6 股价变化表现

基于各银行股价变化的可比性考虑，我们重新计算了每日股价较上日的变化率，以月为区间，得出了十家银行 2020 年 4 月至 2023 年 4 月的每月股价波动率表现图。在三年间，受到新冠疫情等因素的叠加影响，十家银行的股价呈现出了持续的波动性。特别是股份制银行的波动幅度更加剧烈，可以通过其总体标准差远大于国有银行进行佐证。在 2022 年末的较大增幅来源于该年年末疫情政策的变化使得市场重新恢复乐观。需注意的是，在 2023

年的3月来自于股份制银行的向下波动与国有银行的表现恰好成反向关系，其原因在于3月份美国中小型银行的倒闭风波使得市场对股份制银行的安全性产生了担忧，转而重新考虑资产转移至国有银行。



指标/银行	招商银行	工商银行	中国银行	建设银行	农业银行	平安银行	交通银行	中信银行	兴业银行	民生银行
标准差	9.79%	4.12%	3.03%	5.37%	3.26%	9.90%	4.48%	5.43%	7.10%	3.10%
最大值	30.35%	8.13%	6.64%	13.67%	7.54%	26.02%	10.54%	16.17%	18.00%	6.67%
最小值	-20.30%	-11.22%	-7.51%	-13.38%	-7.06%	-21.79%	-12.65%	-10.98%	-11.00%	-6.93%

图表 9. 每月股价波动表现&指标计算
数据来源：雅虎财经，团队整理

3.1.7 各银行科技、研发人员占比

数字化下的银行科技竞争日益激烈，总体而言，各行都在以直接提升科技人员数量或设立金融科技子公司的方式来加大对于新技术的研发投入。股份制银行科技研究人员占比高于国有银行，前者更重视金融科技人才在企业中所发挥的作用。国有银行的持续布局也使得其金融科技投入的绝对金额普遍比股份制银行更高。

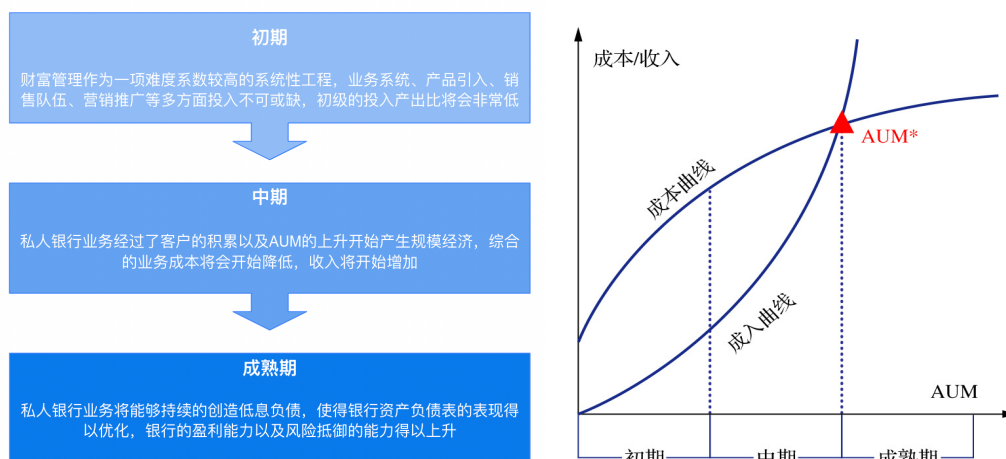
2022年私行前十银行科技研究人员占比&科技投入表现						
银行名称	科技研究人员占比			科技投入表现		
	2022	2021	2020	金融科技投入：亿元	占营收比	同比增长
招商银行	9.60%	9.70%	9.80%	141.68	4.51%	6.60%
工商银行	8.30%	8.10%	8.10%	262.24	2.86%	0.91%
中国银行	4.35%	3.07%	2.49%	215.41	3.49%	15.70%
建设银行	4.20%	4.03%	3.51%	232.90	2.83%	-1.21%
农业银行	2.20%	2.00%	1.80%	232.11	3.20%	13.05%
平安银行	未披露	22.4%(含外包)	22.3%(含外包)	69.29	3.85%	-6.15%
交通银行	6.38%	5.03%	4.38%	116.31	5.26%	32.93%
中信银行	8.40%	7.73%	7.60%	87.49	4.14%	16.08%
兴业银行	11.87%	6.45%	4.80%	82.51	3.71%	29.65%
民生银行	6.47%	5.80%	4.48%	47.07	3.57%	22.48%
平均	6.86%	5.77%	5.22%	148.70	3.74%	13.00%

图表 10. 私人银行科技研究人员占比&科技投入表现
数据来源：Wind，团队整理

3.2 私行业务收入分析

私人银行客户是银行财富管理客户中的重要组成部分，银行管理资产总额（AUM）的极大部分由少数私行客户的财富构成。这使得私行业务与银行本身的财富管理业务联系高度紧密。对于银行而言，私人银行能够贡献大比例的低息负债以及中收，有利于商业银行优化资产负债表。此外，借助私人银行业务平台能够让银行获得多元化的融资方式以拓宽收入来源，并有机会促进投融资一体化的发展。

基于此，我们根据规模经济与厂商理论模型，构建和预测了私人银行业务对于银行成本收入比以及 AUM 规模变化的影响模型，随着银行私人银行业务规模，即 AUM 的不断增加，将会在达到 AUM* 时达到成本收入的平衡点。值得关注的是，在数字化时代下以及前文所提及的大趋势下，达到 AUM* 的进度将会提速[5]。



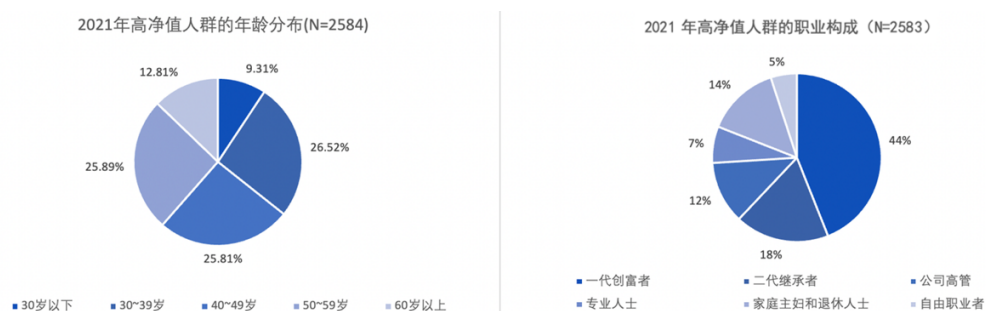
图表 11. 私人银行成本收入曲线模型 [6]

3.3 客户画像分析

透过私人银行业务之海，蕴藏之下的宝藏往往伴随险礁。私人银行画像数据至关重要，其准确性直接影响私人银行是否能明确当前业务的难点和痛点并及时调整产品以应对新需求、新趋势。我们也能从此窥探出银行的未来之路。因此，我们将会基于中国银行业协会-清华大学五道口金融学院于 2021 年发布的《中国私人银行发展报告 2021》[7]，对私行客户画像进行全面的分析。

3.3.1 客户特征

2021 中国私人银行高净值客户群体主要在 30-59 岁的区间段中占比最大，高净值人群的职业占比中一代创富者最大，占据 44% 的比重，其次是二代继承者达到 18%，第三和第四是家庭主妇和退休人士、公司高管，分别达到 14% 和 12%。这与年龄分布所匹配，30-59 岁的期间属于人生命周期中从激进创业到稳固守业，从大胆变化到精耕细作的一个人生过程。

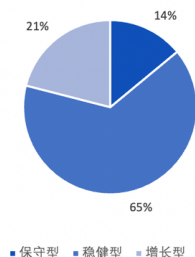


图表 12. 2021 年高净值人群年龄分布&职业构成
数据来源：中国银行业协会-清华五道口金融学院中国私人银行调研问卷（2021）

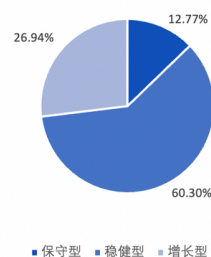
3.3.2 风险承受水平

通过与 2021 年中国银行业理财市场年度报告所获取的全景客户风险偏好表现和高净值人群表对比可以得出，相较于普通客户，高净值人群的保守型倾向更低，而对增长型投资表现出更高的偏好程度，这表现出高净值人群有着更高的风险偏好程度。

2021年理财产品投资者风险偏好(N=2506)



2021年高净值人群风险承受水平(N=2506)



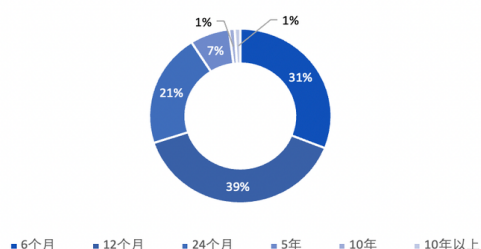
图表 13. 2021 年大众理财投资偏好&高净值人群偏好

数据来源：中国银行业协会-清华五道口金融学院中国私人银行调研问卷&银行业理财登记托管中心中国银行业理财市场年度报告（2021）

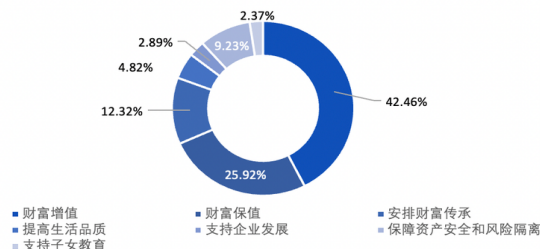
3.3.3 理财产品期限分布

相较于前述风险承受水平分析，高净值人群投资期限分布表现实际上更加保守一些，具体体现在 1 年期及以内的产品占比最大，而高风险的中长期投资占比最小。高净值客户仍需要获得更多的投资教育和咨询服务来优化他们现行的投资组合以达到预期的投资目标。

2021年高净值人群投资的银行理财产品期限分布(N=1893)



2021年高净值人群财富管理核心需求(N=2492)



图表 14. 2021 年高净值人群投资理财产品分布期限&财富管理核心需求

数据来源：中国银行业协会-清华五道口金融学院中国私人银行调研问卷（2021）

3.3.4 财富管理核心需求

超半数高净值人群的核心管理需求是财富增值和财富保值，其中财富增值高于财富保值，说明高净值人群在维持现有财富的稳定性的同时愿意追逐更高收益的目标。其多样化的财富管理需求将会贯穿客户的一生，并在不同的年龄区间有着显著的差异，且因人而异。

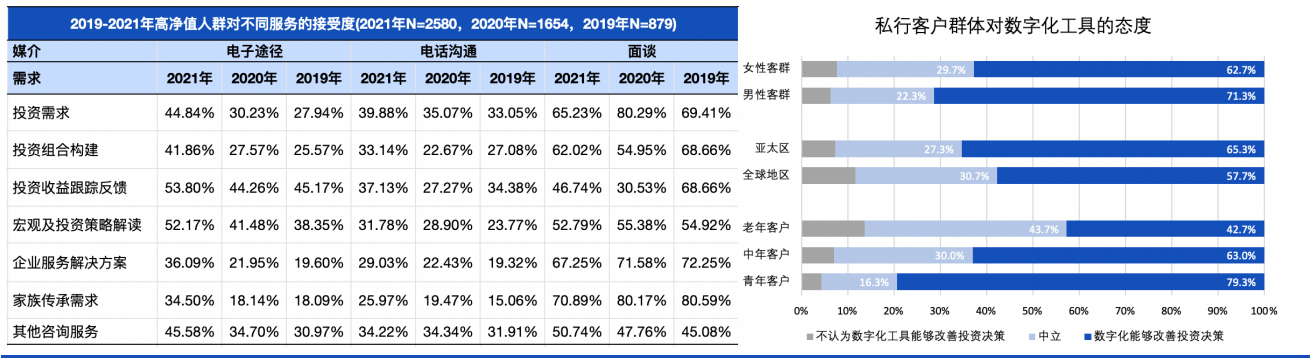
青年客户	中年客户	老年客户
以继承二代、三代为主，也包括少部分在互联网和科技等风口行业创造财富的创业者。青年客户普遍具有较高的教育水平和海外留学背景，使得他们更加倾向于国际化的资产配置，更加自主开放多元化的看待投资机会，对金融科技的应用具有很高的接受度。	主要由职业经理人、高层管理者和全职太太组成的客户群体，是高净值人群中的主力军。该阶段客户群特征体现了由于家庭壮大、子女成长而带来的财富投资和管理理念的变化，同时该阶段客户群事业步入上升期，在某一领域已经积累了丰富的行业经验，普遍已经形成了自己的投资见解。他们对私行提供的金融方面的需求具有从重视收益向稳健的全球化配置过度的特点。且对家庭成员健康、未来保障的关注度显著提高，倾向于配置一定比例的保险类产品规避风险。	经历了国家高速发展的时期并在过程中参与建设积累了大量财富，处于财富传承的阶段。老年客群对于私行金融方面的需求为提供均衡稳健且灵活的理财方案，根据经济环境变化不断调整投资方案。他们普遍拥有清晰的投资思路 and 理念，更看重资产的安全性而非收益，对投资顾问的专业度要求更高，偏向于与投资顾问建立长久的信任关系。

图表 15. 不同阶段客户需求变化

3.4 数字化态度分析

3.4.1 不同服务的接受度

受到疫情影响以及数字化技术的深入，尽管高净值人群对传统的面谈形式的接受度最高，但电子途径的接受度正在快速升高。客户对于投前、投中、投后均对数字化有不同程度的需求，其中对投前需求沟通、产品规划数字化需求较弱，对投中投后产品交易、表现分析、优化建议等服务数字化需求很强。高净值人群正在快速接受数字化的服务形式。



图表 16. 2019-2021 年高净值人群对不同服务的接受度&私行客户群体对数字化工具的态度
数据来源：中国银行业协会-清华五道口金融学院中国私人银行调研问卷（2021）&2021 年安永全球财富研究报告 [8]

3.4.2 对数字化工具的态度

金融科技和数字化工具日益繁多的今天，私行客户的观念也随着浪潮日新月异。青年一代客户有着对数字化工具更高的接受度，相较于中老年客户层更认为数字化能够有效改善投资决策。此外，在数字金融迅猛发展的中国引领了亚太地区的客户数字化接受度切远胜于其他地区。

4. 数字化下的行业展望

通过客户画像分析以及数字化态度分析，我们可以看到处在不同生命周期的私行客户财富管理需求都有着属于该周期的特点，且随着外部环境的变化不断调整，这给私人银行财富管理部门以及投资顾问带来了难题。基于此，我们着眼未来，以数字化为帆，探索金融科技带来的解决方案。

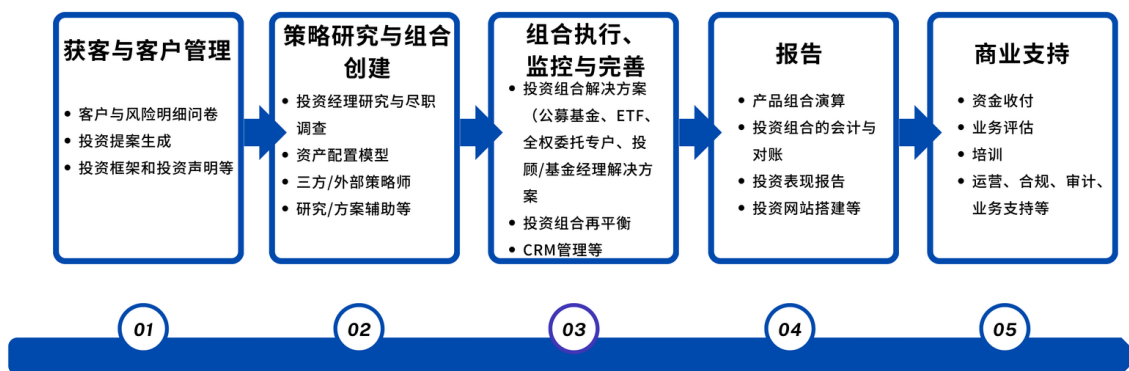
理财规划师的智能化专业化变革将成为商业银行数字化转型的核心。然而国内理财师领域尚未成熟，专业从业人员规模有限且技能水平仍需提升。起源于美国的 TAMPs 平台的专业化优越性可定向提升理财咨询的质量，而 ChatGPT 技术的出现也使得解决多元化私行客户需求的难题迎来曙光。

4.1 传统人工投顾&智能投顾组合介绍

传统模式下，客户办理业务还仅仅局限于人工顾问咨询，面对面的进行信息互换，提供的服务也以柜台式传统投资顾问服务为主，因此常造成顾客员工信息不对称、业务办理效率低下、信息咨询时效性滞后等等问题。随着信息技术的升级，许多流程化的业务逐渐被 AI 取代，简单的人工智能服务走进大众视野，例如线上帮助客户提供简单理财咨询的 Robo Adviser (智能投顾)，此时市场上的资产管理服务形成了人工咨询混合 Robo 同时存在的局面，彼时人工智能技术不够成熟，所谓的智能投顾也仅仅能提出简单的理财建议和机械式的一问一答。不仅如此，后台定期的内容更新维护也会消耗人工成本造成资源的浪费。尽管智能化财富管理平台处于刚刚兴起的时期，有着无法忽视的弊端，但却为后续的资产配置系统科技化赋能提供了全新的思路。

4.2 TAMPs 的引入

随着三方财富管理机构、专业投资顾问机构等市场参与者不断涌现，“智能理财规划”开始进入金融市场举足轻重的位置，TAMPs 就是其中的典型代表，TAMPs 全称 Turnkey Asset Management Programs，直译就是“统包资产管理工程”或者“全托资产管理工程”，最早是美国投资顾问的一站式服务平台，主要功能是承接投资顾问的中后台管理职能外包，包括客户管理、构建投资组合等，为银行投资顾问提供专业化的服务，从而释放投资顾问的核心价值，TAMPs 专业化服务于人工投资顾问的具体流程如下：



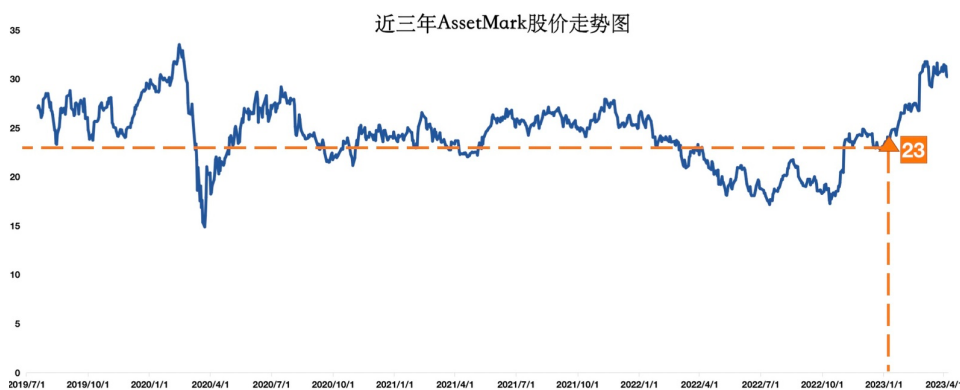
图表 17. TAMPs 的具体流程
数据来源：国泰君安[9]

TAMPs 平台的搭建无疑给各大金融机构财富管理上带来了全新的机遇与挑战，虽起源于美国，但对国内的人工投顾也具有里程碑式的意义，单一化的人工咨询已经无法适应市场与日俱增的个性化理财需求，而 TAMPs 平台的出现使得投资策略的获取变得更加多元且高效。TAMPs 的出现为各大需要进行财富管理的机构例如私人银行提供了更加丰富的决策超市，通过在其平台的决策采购，原本属于策略制定部门的工作将会因为外向的采购使得策略部门可以择优，改变原始生成新策略的模式。

4.2.1 案例分析：TAMPs 光芒初绽—华泰证券收购 AssetMark

作为兴起于美国的财富管理平台，TAMPs 赛道的竞争已呈现出头部集中尾部分散的格局。根据 WealthAdvisor2021 年数据，行业中市占率前三的公司是 Envestnet、Sei Investment 和 AssetMark，他们都已经形成较为完整的产品体系。根据华泰证券年报披露的数据，截止 2021 年第三季度末，AssetMark 在美国 TAMPs 行业的市场占有率为 11.1%，排名第三。

2015 年华泰证券子公司华泰金控（香港）以 7.8 亿美元从两家美国机构中收购 AssetMark 的全部股份，并于 2019 年 7 月 18 日于纽交所上市，此次收购不仅拓展了华泰证券投资管理服务能力，更将华泰证券的资源整合对接全球，开拓了国际化的发展布局。



图表 18. 近三年 AssetMark 股价走势图
数据来源：雅虎财经

根据雅虎财经数据显示，2020 年至 2022 年间 AssetMark 公司股价持续震荡，市场表达了对其未来的观望态度，直到 2023 年间其股价开始持续上涨，表明市场在数字化与人工智能发展的一年对其有了新的期待。TAMPs 统包式资产管理平台引入中国后响应不凡，其出现不仅有机会满足中国高净值客户日益多元的资产配置需求，更有望打造中国居民综合资产配置的一站式平台。TAMPs 的出现吸引国内成千上万的投资者与机构，甚至包括高净值客户开始重新认识和接纳传统投顾，也为后续投顾的专业化在国内持续发展打牢根基。

4.3 ChatGPT 的兴起

作为大规模自然语言模型 GPT 不断发展优化的产物，ChatGPT 最近受到学术届和产业界的高度关注，通过高度复杂的语言交流形式实现人机交互，并从语言拓展到多模态形式。ChatGPT 与智能投资顾问技术相比更具人情味，它会根据客户的问题在大模型内搜寻答案，针对不同客户的不同问题智能生成个性化的答案，并且可以对连续的提问做出前后关联的回答。同时其可以根据输入的数据信息进行分析、建模并提出个性化的金融分析与方案[10]。如此巨大的突破和更加类人的交互模式使得私人银行客户多样化的需求能够获得毫秒级的反馈。

4.3.1 案例分析：智能化变革首秀—银行业试水 ChatGPT

随着 ChatGPT 概念的大火，不少国内互联网企业也加速步入了类 ChatGPT 技术的竞赛跑道。百度 3 月宣布推出新一代语言模型“文心一言”，随后百信银行、邮储银行多家银行公开宣布将成为百度“文心一言”首批生态合作伙伴，“文心一言”将是国产人工智能一大突破[11]。此外，杭州银行也宣布于阿里云进行深度合作，尝试将“通义千问”大语言模型融入其金融场景中。这些国产类 ChatGPT 技术的推出标志着大模型 AI 技术在国内银行业的首次着陆，而此类领先的 AI 技术注定将会在浪潮中对银行业进行全新赋能。

4.4 洞见未来

私人银行作为主要服务于高净值客户的银行业务，理财咨询师在其中是客户与银行间的重要纽带，过去人工咨询已无法满足日益增长和复杂化的高端资产配置需求，TAMPs 的存在就为此创造了机遇。华泰证券作为率先将 TAMPs 带入中国市场的领跑者，开创了资产管理策略一站式方案的先河，让国内的投研团队在进行策略选择时有了全新的道路。未来类 ChatGPT 技术对传统智能投顾的智能化革新也值得期待，在算力的不断加持和新的训练下，其能力将会愈发强劲，最终一站式投顾平台与更具智能 AI 的人机结合将会给私人银行的财富管理业务带来深远的影响，使得私人银行客户的多元化需求得到充分满足。

尽管如此，我们也要注意由于新技术所带来的一些冲突与风险。目前国内并无个人分析师的职业，执业投资顾问需要挂靠在金融单位才能够出具投资策略，因此 TAMPs 平台主要的参与者仍然是大型的投研机构，随着在我国试行规模的扩大需要考虑到是否符合国家的监管需求。类 ChatGPT 式的人工智能技术依旧争议不断，其不断扩大的数据访问权限也让相关机构和政府感到了担忧。银行对新技术的尝试依然需要勇气。

总而言之，数字化建设不是一蹴而就，以此为鉴，银行需要在开展科技创新活动前建立新技术安全的评估与准入制度此外，可以增加投入来提高自身的数据治理能力以获得更好的信息安全水平。但如何趋利避害的将数字化生态融入银行业，智能化投资全面赋能金融体系仍有许多缺陷亟待改进，私人银行业务作为数字化浪潮的受益者，如何顺应时代之潮仍道阻且长。

5. 分析师观点

数字化之浪潮涨潮落，始于宏观经济之面到银行业之线，最终回到微观参与者之点，以私人银行业务发展为帆，我们希望能够为银行业的变革探索出新的科技之路。因此，我们认为私人银行业务的快速发展正在成为银行多元化发展的重要推手，特别是在科技迅速变革的今天，各银行之间的竞争之势将愈发激烈。因此，我们需要非常关注行业中的前行者，特别是高度投入数字化创新与科技赋能的银行。综合财务分析、各银行技术投入和 AUM 规模对银行业绩的贡献，我们认为以下三家银行存在投资机会：

指标/名称	招商银行	平安银行	中信银行
AUM排名	1	6	8
市盈率TTM	6.18	5.03	5.17
ROE	17.06	12.36	10.8
净息差	2.4	2.75	1.97
拨备覆盖率	450.79	290.28	201.19
科技投入	141.68亿元	69.29亿元	87.49亿元
科技表现	2022年银行业务全面上云，推进智慧营销、运营、风控、财富等四大引擎建设，形成正向循环的数据生态累计完成超过2.8万人次的培训及技术认证；年末科技人才达1.08万人，较上年末增长8.00%，占集团员工总数的9.60%。	依托于中国平安集团，高度重视金融科技投入，设立平安科技子公司，积极利用人工智能、区块链、云计算等前沿技术，提升服务效率、降低运营成本、优化风险管理、拓展业务场景。	打造中信银行云平台，形成云原生、微服务、区块链/5G等核心技术的基础平台级能力。重点布局AI、区块链、5G和物联网等新技术研究与应用。以“中信大脑”为支撑，将基于数据的决策全面融入业务工作环节与流程，全面提升营销、运营、风控等智能决策水平。
评级	推荐	推荐	推荐

图表 19. 投资机会（数据日期 2022 年末）

然而，在银行股普遍破净且受到美国银行破产潮冲击时，其传统估值迎来调整，因此更需要考虑其多元化能力的表现，包括但不限于风险指标、盈利表现以及科技投入等，以一种新的视野去看待银行业的全新变革。

6. 风险提示

激流勇进之下仍需堤防险礁。随着新兴技术的不断产生与革新，叠加科技赋能的逐渐深化，使得数字化浪潮中所隐含的风险愈发复杂且隐蔽，依托于银行运行的私人银行业务将会面临更多挑战。基于前文的综合研判与近期的美国银行倒闭余波，我们提出数字化时代下银行的风险管理关注点。

6.1 流动性风险

流动性风险包括资本充足率在内的相关指标一直是银行关注的重要风险指标之一，其风险水平体现了银行的整体经营情况。当银行不能持续的提升负债，或无法以合理价格变现资产时就会产生流动性风险，在极端情况下会导致风险扩散并产生致命后果。

2023 年的 3 月 10 日硅谷银行（SVB）因资不抵债宣布倒闭，在一周内包括 Silvergate 以及 Signature bank 的相继倒闭引发了市场的极度担忧。硅谷银行成立于 1983 年，主要为硅谷的初创公司提供存贷款业务。受到 2020 年疫情的影响，美联储一系列宽松政策推动了市场的流动性暴涨，由于过剩的流动性需要寻找更高收益的去处，使得主营初创存贷的硅谷银行在此期间存款量增长了三倍左右。又因投资决策的失误，硅谷银行将大部分存款用于购买了大量长期固定收益债券，久期风险上升，这也预示着如若未来利率发生转向，其主要投资于 RMBS 和 CMBS 的债券将会蒙受巨大损失。2022 年美联储新一轮的加息使得损失被不断扩大且流动性恶化。最终在 2023 年的 3 月 8 日，硅谷银行宣布以实现 18 亿美元损失下出售 210 亿美元的可售债券，同时宣布发行新股和优先股进行融资，这导致了市场对其流动性的极度担忧与储户的挤兑，成为了压倒硅谷银行的最后一根稻草。

基于此，我们建议银行和投资者需要密切监测银行的流动性水平变化并维持在监管标准之上。巴塞尔协议 III 对银行风险提出了新的要求，从 2023 年 2 月 18 日银保监会、中国人民银行发布《商业银行资本管理办法（征求意见稿）》中便可发现，中国的监管机构仍在努力推进巴塞尔协议 III 的本土化，以确保对商业银行风险管控以及对接国际标准。由于数字化时代下新媒体的快速发展，客户的恐慌情绪会比以往有更快的扩散速度，这对银行避免挤兑以造成流动性风险而言有着重要的挑战。因此银行可以进行更加严苛的压力测试以避免极端事件的发生。

6.2 合规风险

洗钱和税务欺诈在数字化时代下有了更加复杂的形势并冲击着私人银行业务的合规风险。由于私人银行业务间的激烈竞争，致使相关的客户关系经理及营销人员在争取新客户和资产规模时面临巨大压力。但私人银行客户的信息被要求高度保密。这使得私人银行成为了洗钱和税务欺诈的摇篮。在数字化时代下，便利的国际间交易，区块链数据的发展以及不断增长的加密货币规模使得洗钱行为变得更加难以察觉。

在 2022 年的 12 月 13 日，丹麦丹斯克银行（Danske Bank）与美国司法部、美国证券交易委员会、和丹麦国家安全局、达成决议，因违反丹麦反洗钱法和丹麦金融商业法需要支付总金额为 20.6 亿美元的罚款。这桩欧洲最大银行洗钱案影响重大。丹斯克银行被认为早在 2007 年到 2015 年间就在不断的参与客户洗钱的活动中，涉案金额高达大约 2340 亿美元，其中获利了大约 2.3 亿美元。多次被指控因监管人员失职及多种不当行为，在 9 年间产生大量可以交易并协助客户进行洗钱活动。这场风波致使丹斯克银行股价暴跌 50%，市值蒸发逾 150 亿美元，投资者用行动表达了对其信心的丧失。

丹斯克银行对于洗钱活动的包庇行为，相关当事人违反了 CFA Standard I(A) 的要求，即会员和候选人必须了解和遵守他们从事专业活动的国家和管辖区所适用的法律法规。当出现问题时，会员和候选人应了解相关的政策和程序，以获得合规指导。在法规不断变化的时代，会员和候选人必须保持警惕，保持对其专业活动要求的了解。此外相关当事人也违反了 Standard III(E) 的要求。

基于影响与 CFA 道德准则，我们建议银行及私人银行业务需要关注和监控反洗钱及相关的可疑活动，建立健全相关的合规机制及操作手册。此外，银行利益及客户利益不能置于法律之上，即便是对于私人银行客户的高度保密性要求也不能因此豁免了必要性的合规检查。对于银行内部来说，我们希望银行和投资者需要共同关注其是否存在内控风险。

6.3 数据风险

数字化或放大了银行的信息风险。银行业的加速数字化转型使得数字化在银行的运营系统中的覆盖率极速上升，使得数据安全问题也在日益浮现，高度的数字化使得更多的信息容易暴露在风险中。客户数据作为银行最关键的数据资源，对于私人银行业务的私密性有着更重要的意义。

作为国际系统重要性银行之一的瑞信（Credit Suisse）最终在 2023 年 3 月 19 日以 32 亿美元的价格被瑞士银行收购，且 AT1 债券全额减记，意味着瑞信的彻底崩溃。瑞信的得意业务来源于私人银行及财富管理业务，由于瑞士联邦法案对客户隐私的保密规定，使得瑞士的银行成了众多高净值人离岸资产的去处。在 2022 年的瑞信数据泄露风波中，网络黑客攻击并获取了瑞信的客户数据库，超过 1.8 万个账户信息遭到泄露，其中涉及的客户包括各种罪犯群体以及受制裁个人。此事件使得瑞信名誉扫地，使得 2022 年末瑞信的客户存款余额大幅下降了 41%，使得瑞信的流动性水平开始恶化，成为了最终瑞信在 2023 年 3 月更大风波出现的诱因之一。

瑞信对于客户数据安全的保护不力，相关当事人违反了 CFA Standard III(E) 的要求，即会员和候选人需要对其客户、潜在客户和前客户提供的信息进行保密。这一标准适用于以下情况：(1) 会员或候选人因其在处理客户的部分业务或个人事务方面的特殊情形而收到信息；(2) 然而，如果法律要求披露这些信息，或者这些信息涉及客户的非法活动，会员或候选人可能有义务向有关当局报告这些活动。

基于影响与 CFA 道德准则，我们建议银行和投资者要关注银行数据风险的监控，提高对于信息安全的投入，适时进行压力测试特别是在系统环境发生变化时，避免发生因数据泄露导致客户对银行信心丧失的事件。如若银行涉及违法客户的信息保护，则最好的行为应该是建议停止或报告活动，以减轻对银行信誉的风险。

参考文献

- [1]王洪栋. 中国私人银行发展研究[D]. 武汉大学, 2009.
- [2]中国工商银行私人银行部线上服务团队. “一点接入, 全局响应” “融 e 行” 尊享版助力私人银行数字化转型建设[J]. 杭州金融研修学院学报, 2022, No. 306(09):21-23.
- [3]齐晔. 私人银行数字化转型的思考与展望[J]. 银行家, 2020, No. 238(12):114-116.
- [4]农业银行南京分行课题组, 蒋志鹏. 国内商业银行私人银行业务的发展现状与分析[J]. 现代金融, 2021, No. 460(06):34-37+40.
- [5]牛世昕. 金融科技对我国商业银行私人银行业务的影响[D]. 兰州财经大学, 2022. DOI:10.27732/[d.cnki.gnzsx.2022.000508](https://doi.org/10.27732/d.cnki.gnzsx.2022.000508).
- [6]《微观经济学: 现代观点 (第七版)》[M]. 哈尔·R·范里安, 2009
- [7]《中国私人银行发展报告 2021》[R]. 中国银行业协会, 清华大学五道口金融学院, 2022-08
- [8]《千帆竞发, 恒进者胜—— 财富私行机构如何打造下一代财富管理解决方案》[R]安永(中国), 2022-08
- [9]《TAMP 研究之一: 它的美国起源史》[R]. 国泰君安, 2021-08
- [10]罗戈, 张新鹏. 聚焦 ChatGPT: 发展、影响与问题[J]. 自然杂志, 2023, 45(02):106-108
- [11]张冰洁. 多家银行尝鲜 ChatGPT[N]. 金融时报, 2023-02-27(007). DOI:10.28460/[n.cnki.njrsb.2023.000994](https://doi.org/10.28460/n.cnki.njrsb.2023.000994).

附录

附表 1. 2021 年各银行私人银行表现前十 (AUM 口径), 数据来源: 上市公司年报整理

2021年各银行私人银行表现前十 (AUM口径)					
银行名称	私行客户数/万户	客户同比增长	AUM/亿元	AUM同比增长	人均AUM/万元
招商银行	12.21	22.09%	33939.04	22.32%	2780.43
工商银行	19.95	9.70%	23200.00	6.60%	1162.91
中国银行	14.73	10.84%	21600.00	16.76%	1466.40
建设银行	17.72	10.19%	20200.00	13.64%	1139.95
农业银行	17.00	20.20%	18465.00	8.87%	1086.18
平安银行	6.97	21.60%	14060.96	24.60%	2017.35
交通银行	7.04	15.30%	9952.00	19.36%	1413.64
兴业银行	5.83	19.96%	7424.50	17.16%	1274.48
民生银行	3.85	14.23%	5322.00	11.86%	1382.34
光大银行	5.00	24.70%	5011.28	14.63%	1001.84
合计	110.30		159174.78		14725.52
平均	11.03	16.88%	15917.48	15.58%	1472.55

附表 2. 2020 年各银行私人银行表现前十 (AUM 口径), 数据来源: 上市公司年报整理

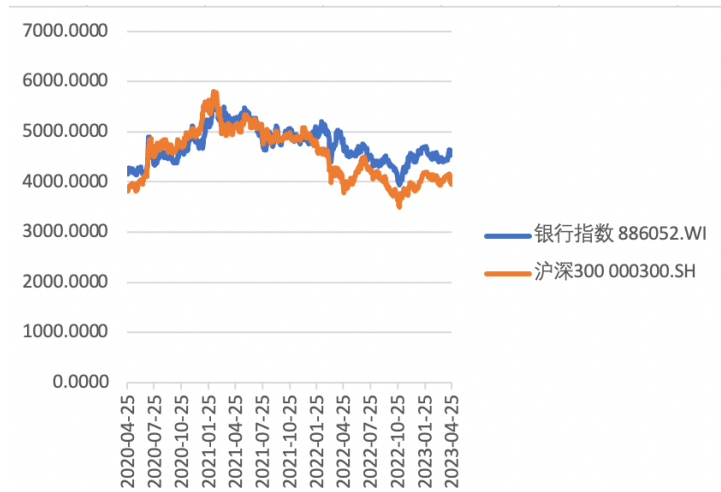
2020年各银行私人银行表现前十 (AUM口径)					
银行名称	私行客户数/万户	客户同比增长	AUM/亿元	AUM同比增长	人均AUM/万元
招商银行	10.00	22.41%	27746.29	24.36%	2775.27
中国银行	13.29	-2.76%	18500.00	-6.19%	1392.02
工商银行	10.17	12.80%	17934.00	15.40%	1762.71
建设银行	16.08	12.65%	17800.00	17.89%	1107.00
农业银行	14.10	14.63%	16960.00	20.74%	1202.84
平安银行	5.73	30.80%	11288.97	53.80%	1970.00
交通银行	6.11	21.67%	8998.01	25.93%	1364.65
中信银行	5.11	22.06%	6803.00	20.39%	1331.31
兴业银行	4.86	20.82%	6337.20	19.75%	1305.02
民生银行	3.49	11.52%	4914.54	4.85%	1406.24
合计	88.94		137282.01		15617.06
平均	8.89	16.66%	13728.20	19.69%	1561.71

附表 3. 2020 年全国私人银行服务需求的地区分布情况[7]

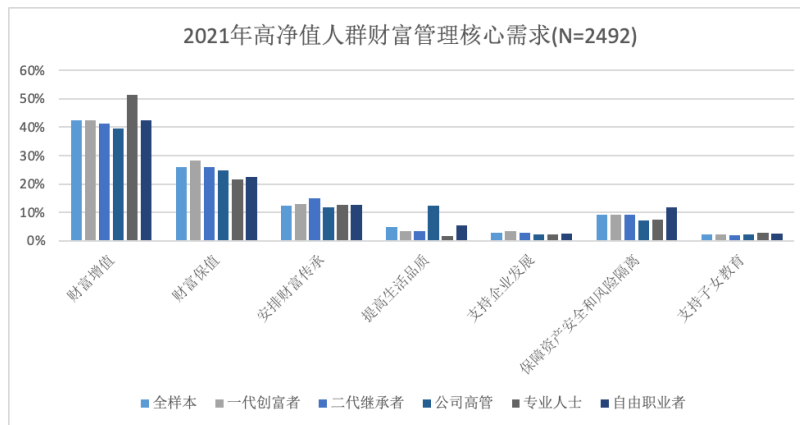
2020年全国私人银行服务需求的地区分布情况					
省级行政区	AUM (亿元)	客户数量 (人)	省级行政区	AUM (亿元)	客户数量 (人)
广东省	17733	115580	天津市	1209	9431
北京市	13914	100960	安徽省	1180	9830
上海市	11914	83399	黑龙江省	1169	9392
浙江省	8393	63149	吉林省	1084	8350
江苏省	7328	62903	江西省	1058	9031
山东省	4399	33931	云南省	976	7846
福建省	3503	24316	内蒙古自治区	863	7226
辽宁省	2738	19860	广西壮族自治区	663	5751
河北省	2701	20823	新疆维吾尔自治区	582	5254
四川省	2698	21035	贵州省	468	3831
湖北省	2452	19295	甘肃省	365	3078
河南省	2282	19308	海南省	352	2667
陕西省	2216	16117	宁夏回族自治区	221	1883
山西省	1787	13798	青海省	130	1168
湖南省	1564	13438	西藏自治区	51	528
重庆市	1396	10283			

数据来源: 中国银行业协会—清华大学五道口金融学院中国私人银行调查问卷 (2021)

附表 4. 近三年银行指数趋势，数据来源：Wind



附表 5. 2021 高净值人群财富管理核心需求扩充表[7]



附表 6. 2021 年私人银行客户外部投资管理/顾问接受程度[7]

