

上世纪90年代开始，美国银行业进入混业经营时代，金融创新持续发展；与此同时，财富阶层增长，财富管理业务由原本的单一化向精细化、客户化、高端化拓展，逐渐形成了包括信贷支持、理财产品、投资咨询、资产管理、私人银行、家庭顾问和生活化服务集成一体化的财富管理业务体系。美国银行业财富管理模式的特征是：以客户为中心的多样化的产品、服务与高效的财富管理。

(1) 以客户为中心

美国的银行业财富管理业务机构建立了客户数据库，对客户投资偏好、财务状况、家庭情况、消费行为、退休规划、遗产安排等情况做了全面、深入的分析，并在此基础上对客户为公司所能带来的潜在利润进行评级，从而为顾客提供适合的产品和服务。

(2) 多样化的产品与服务

以花旗银行为例，花旗集团是全球公认的最成功的金融服务集团之一，平均每位客户的产品数在全球同行企业中排名前列。花旗银行设计出了丰富的产品线，包括家族信托、贵金属交易、金融衍生品、税务筹划、服务咨询、退休计划和遗产安排等。此外，花旗银行还为顾客提供量身定制的个性化服务，如分析家庭的资产负债、现金流状况和消费偏好等。

花旗银行组织架构以平台导向模式：

图1：花旗银行财富管理架构

业务	业务内容
股票管理	提供股票投资与管理服务，对应有不同风险/回报
固定收益管理	提供投资于债券、可转换债券、债券型基金等固定收益类资产产品
流动资产管理	提供现金管理、以及持续性开发和提升产品以及服务
货币管理	通过基金、分散账户及有效对冲汇率，为客户提供货币回报
地产	提供对地产的投资以及管理性服务
对冲基金	通过对冲基金产品为客户资产增值
私人资产管理	对私人客户提供个性化资产配置与增值目标

摩根大通建立了覆盖在私人家庭和私人办公室银行，积极整合高净值客户资源与开发相应服务。

图2：摩根大通财富管理架构