

2008年中国私人银行市场研究报告

报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

www.abaogao.com

一、报告报价

《2008年中国私人银行市场研究报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.abaogao.com/b/yinxing/98847754AK.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

智研数据研究中心

订购电话： 400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真： 010-60343813

Email： sales@abaogao.com

联系人： 刘老师 谭老师 陈老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、说明、目录、图表目录

2008年中国私人银行市场研究报告 内容介绍：

中国银行业全面开放后，高品质的金融服务和科学的金融风险管理，已成为中外商业银行竞争的两大焦点。私人银行业务的开展，不仅直接体现了商业银行高端金融服务水准和稳健的风险防范机制，更重要的意义在于它提升了整个中国银行业的两大核心竞争力，为商业银行业务发展起到了示范效应。

由于中国的财富管理市场仍处于初步发展阶段，对中国高收入阶层来讲，私人银行业务是一种全新的概念。中国银行业整体实力和经验水平较低，与理财产品相匹配的金融市场还不够发达，通晓金融精髓，熟悉多个领域的一线财富管理人员相当匮乏，以及理财产品过于单一和同质化，这些都从不同程度上制约着中国本土私人银行发展私人银行业务的基本条件，国内的私人银行业务必将将是中外金融机构争抢的一块大蛋糕。

本报告依据国家统计局、国家信息中心、国务院发展研究中心、银监会、中国银行业协会等提供的大量资料，对中国私人银行业发展的现状

- 一、私人银行业务的客户结构发生新的变化
- 二、私人银行业与机构银行业的界限越来越模糊
- 三、信息时代的来临对私人银行业务提出挑战
- 四、银行更注重在岸私人银行业务的发展

第二节 私人银行业务在西方的发展分析

- 一、西方私人银行业务的发展现状
- 二、西方私人银行业务盈利的关键因素

第三节 纽约银行的私人银行业务分析

- 一、纽约银行的私人银行业务特点
- 二、纽约银行的私人银行业务的组织结构与管理流程

第四节 瑞士私人银行业的发展分析

- 一、瑞士私人银行业的特点
- 二、瑞士发展私人银行的成功要素

第五节 新加坡私人银行发展分析

- 一、新加坡银行业重视私人银行服务的原因
- 二、新加坡私人银行业市场的发展与竞争态势
- 三、新加坡银行业争揽私人银行业务的策略与措施

第六节 国外私人银行业发展趋势分析

- 一、私人银行机构类型多样化
- 二、基于客户特征的新变化采用综合标准细分管理
- 三、产品和服务提供范围与获取方式日益开放
- 四、客户获得渠道多元化与关系经理团队化
- 五、将形成整套的技能组合

第三章 中国私人银行业务发展分析

第一节 私人银行业务的发展历程

第二节 私人银行客户及其特征分析

- 一、私人银行客户的变化特征
- 二、客户准入条件
- 三、私人银行客户的分类战略

第三节 私人银行客户的需求分析

- 一、客户的需求
- 二、传统的私人银行业务
- 三、服务质量和客户关系

第四节 私人银行业务的定价准则分析

第五节 私人银行的经营与特殊风险

- 一、私人银行的经营特点
- 二、私人银行内部的特殊风险及控制
- 三、其他风险及控制策略

第五章 中国私人银行发展私人银行业务的重要性和紧迫性

- 一、发展私人银行业务符合银行社会化服务功能的变化及演进趋势
- 二、社会财富格局的改变为商业银行发展私人银行业务提供了现实基础
- 三、个人金融投资理念的不断成熟为私人银行业务发展带来了巨大的市场需求
- 四、金融市场的开放迫切需要国内商业银行大力拓展私人银行业务
- 五、发展私人银行业务是银行业改革及商业银行经营转型的需要
- 六、发展私人银行业务是加快金融创新的需要

第四节 中国私人银行业务中的信托服务分析

第一节 私人银行与私人银行服务特点分析

第二节 信托与私人银行业务分析

- 一、信托特点分析

二、信托在私人银行业务中的应用	
第三节 信托在我国私人资产管理中应用的现状及问题分析	
第四节 我国开展信托业务的建议	
第七章 私人银行与投资银行的协同分析	
第一节 私人银行与投资银行相结合的融合模式分析	
第二节 私人银行与投资银行融合模式的基本经济原理分析	
一、客户需求多样化和高级化	
二、增加客户钱包份额	
三、交叉引荐获取新客户	
第三节 支持私人银行与投资银行融合模式的内部基础结构分析	
一、强调事业组合匹配的组织结构	
二、基于矩阵组织的营销团队	
三、功能分离型的开放式体系	
第八章 私人银行业务有效运营的着力点分析	
第一节 私人银行业务客户群判定分析	
第二节 私人银行业务主项目定位分析	
一、现金管理	
二、经纪和信托服务	
三、投资管理	
四、个人信贷	
五、业务融资	
六、个性化服务	
第三节 私人银行业务价值链方式分析	
第四节 私人银行业务信息化建设分析	
第九章 中国私人银行发展对策及策略	
第一节 中国发展私人银行发展私人银行业务的对策	
一、.建立和完善商业银行财富管理事业的组织结构	
二、打造综合经营平台，实现私人银行与投资银行的协同	
三、构建矩阵式的营销组织体系	
四、采取生产与分销混合模型，建立和完善开放式体系	
第二节 银信合作是私人银行业务的有效实现方式	
部分图表目录	

- 图表1 部分中资银行私人银行准入门槛
- 图表2 部分外资银行私人银行准入门槛
- 图表3 私人银行业务流程及其主要内容
- 图表4 普华永道财务管理金字塔
- 图表5 2002-2004年HNW客户的资产配置
- 图表6 私人银行价值链
- 图表7 私人银行业务中与全能银行母行共享的资源
- 图表8 西欧国家不同类型私人银行机构市场份额
- 图表9 客户选择财富管理机构的理由排序
- 图表10 私人银行机构通过第三方获得产品和服务情况
- 图表11 私人银行机构获得新客户的途径
- 图表12 花旗集团私人银行的关系经理服务模式
- 图表13 私人银行业务运作流程简图
- 图表14 2004、2009年中国富裕家庭的流动资产总额
- 图表15 2002-2005年中国富豪人数及其增长率
- 图表16 信托法律关系图
- 图表17 私人银行与投资银行相结合的融合模式
- 图表18 客户对财富管理需求的变化
- 图表19 瑞士信贷的组织结构
- 图表20 瑞士信贷集团的开放式体系
- 图表21 2005-2006年北京地区主要银行人民币储蓄情况
- 图表22 2006年上半年北京地区部分商业银行业务收入情况
- 图表23 现代私人银行业务与市场分类
- 图表24 2005年底人民币储蓄存款市场份额图
- 图表25 2006年上半年部分银行中间业务收入情况

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/yinxing/98847754AK.html>