

2016-2022年中国私人银行 行业深度调研与行业发展趋势报告

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

《2016-2022年中国私人银行行业深度调研与行业发展趋势报告》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/H47750HENR.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

私人银行业务在国外的的发展已有相当长的历史。在西方，私人银行业务以其批量大、风险低、业务范围广、经营收入稳定的特点得到各家商业银行的青睐，并迅猛发展。许多国际著名商业银行都把此业务当作拓展业务、扩大份额的市场切入点。

我国最早开办私人银行的机构是2005年在上海开业的瑞银，随后是2006年3月在上海开业的花旗私人银行。2007年3月，中国银行首开国内银行私人银行业务的先河；此后，招行、工行等国内银行以及汇丰、渣打等多家外资银行相继在国内推出私人银行业务。

截至2013年年底，12家信息明确的商业银行私人银行业务数据显示，客户总量为22.1万，管理资产规模为2.6万亿元。其中，排名前五的商业银行私人银行客户数和管理资产规模合计占总量的比例分别为66.97%和78.71%，表明银行系私人银行的客户集中度和管理资产规模集中度都非常高。国内财富管理市场已由传统个人零售的标准化市场转向私人定制的个性化市场。

就我国而言，财富的积累是在市场化取向改革向纵深推进的过程中逐步实现的。目前，我国已经形成了一批在社会经济中越来越具有影响力的高收入群体，这些高收入群体主要集中在三类人中：民营经济经营者、企业中高层管理人员和专业人员。随着我国金融体制改革的进一步深化和金融市场的进一步对外开放，我国已经具备了发展私人银行业务的基本条件。

近年来随着宏观经济的快速发展以及人民币升值等因素，我国富豪人数和平均资产拥有量逐年稳步增加，成为全球富豪人数增长最快的国家之一，是亚太地区除日本之外富裕人士的第二大集中地。这些“新富阶层”对私人银行业务存在着巨大的潜在需求。无论是从投资的角度还是从资产管理的角度，对私人银行而言，中国都是令人着迷的市场。

智研数据研究中心发布的《2016-2022年中国私人银行行业深度调研与行业发展趋势报告》。内容严谨、数据翔实，更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行研究分析。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。

智研数据研究中心是国内权威的市场调查、行业分析专家，主要服务有市场调查报告，行业分析报告，投资发展报告，市场研究报告,市场分析报告,行业研究报告,行业调查报告,投资咨询报告,投资情报，免费报告,行业咨询,数据等，是中国知名的研究报告提供商。

报告目录：

第一章 私人银行概述

第一节 私人银行的起源及相关概念

- 一、私人银行的起源
- 二、私人银行的概念
- 三、私人银行的特点
- 四、私人银行与零售银行及贵宾理财业务的区别

第二节 私人银行的产品和服务

- 一、资产管理服务
- 二、保险服务
- 三、信托服务
- 四、高端咨询及协助业务

第三节 私人银行四个层次上的理解

- 一、服务理念
- 二、服务对象
- 三、服务品种
- 四、服务组织

第二章 世界私人银行业发展分析

第一节 近年来全球财富发展状况

- 一、2012年全球财富状况
- 二、2013年全球财富状况
- 三、2014年全球财富状况
- 四、2015年全球财富状况

第二节 国际私人银行业发展特点及趋势分析

- 一、私人银行经营机构类型多样化
- 二、根据客户特征的变化采用综合客户细分管理标准
- 三、产品和服务提供范围与获取方式开放化
- 四、客户获得渠道多元化与关系经理团队化
- 五、私人银行未来经营中需要的主要技能

第三节 瑞士

- 一、瑞士私人银行业发展概述

- 二、瑞士私人银行业的发展特点与成功要素
- 三、受金融风暴影响瑞士私人银行纷纷降低门槛抢客
- 四、东欧成瑞士私人银行业务开拓新市场
- 五、瑞士私人银行保密制度面临压力

第四节 新加坡

- 一、新加坡私人银行业发展概述
- 二、新加坡税收政策鼓励私人银行发展
- 三、新加坡打造亚洲财富管理中心策略分析
- 四、新加坡私人银行面临人才短缺问题

第五节 美国

- 一、美国财富管理状况概述
- 二、美国私人银行发展状况分析
- 三、美国银行超越瑞银成世界最大私人银行集团

第六节 香港

- 一、香港私人银行的运作情况
- 二、香港私人银行业发展的成功经验
- 三、香港私人银行业发展前景探析
- 四、香港发展私人银行业务需要加强的工作

第三章 中国私人银行发展分析

第一节 中国财富状况分析

- 一、中国财富市场发展概况
- 二、2015年中国富豪人数数量
- 三、中国内地私人财富市场状况分析
- 四、中国财富区域分布由集中趋向分散

第二节 中国私人银行发展概况

- 一、私人银行已成我国银行业务拓展新方向
- 二、我国私人银行业务发展特征浅析
- 三、我国商业银行加大私人银行业务发展力度
- 四、国内商业银行私人银行业务开办情况
- 五、我国商业银行开办私人银行业务的环境分析
- 六、我国私人银行业发展尚任重道远

七、私人银行与投资银行的资源整合分析

第三节 2015年中国私人银行发展状况

一、2015年我国私人银行业发展情况

二、2015年内地私人银行业务产品投资情况分析

三、2015年私人银行向艺术品投资领域发力

第四节 私人银行客户分析

一、中国富裕人口特征

二、私人银行瞄准三大经济带客户

三、金融危机下私人银行客户形态和需求分析

四、四类私人银行客户投资策略

第五节 部分地区私人银行的发展

一、宁波市中外资银行高端理财服务竞争激烈

二、江苏私人银行业务发展迅速

三、武汉私人银行业务市场分析

四、西安私人银行为客户打造顶级服务

第六节 中国私人银行发展存在的问题

一、我国私人银行业务发展存在的主要问题

二、我国私人银行发展的制约因素

三、我国私人银行业务的三大挑战

四、银行内部利益分配影响私人银行业务发展

五、影响我国私人银行发展的其他因素

六、我国私人银行发展面临阶段性困难

第七节 中国私人银行业的发展策略

一、我国私人银行业的发展对策

二、促进我国私人银行业务发展的建议

三、我国内地商业银行开办私人银行的对策建议

四、我国私人银行发展不能照搬西方模式

五、私人银行本土化发展的五个建议

第八节 私人银行业务有效运营应注意的要点分析

一、客户群判定

二、主项目定位

三、价值链方式

四、信息化建设

第四章 国外银行私人银行业务运营分析

第一节 瑞士信贷集团

一、公司简介

二、瑞信集团私人银行业务的运营模式及特点分析

三、瑞士信贷拟着手并购扩张私人银行业务

第二节 瑞士联合银行

一、公司简介

二、瑞银的人才培训策略

三、瑞银私人银行面临的不利局面

四、2015年瑞银集团经营状况分析

第三节 汇丰银行

一、公司简介

二、汇丰的私人银行投资运作分析

三、汇丰瑞士私人银行通知投资客户放弃保密相关权利

四、汇丰私人银行推出投资于对冲基金的国内基金

第四节 其他银行

一、法国巴黎私人银行业务运营分析

二、隆奥达亨银行私人银行业务的运作理念

第五章 中国主要银行私人银行业务运营分析

第一节 中国银行

一、公司简介

二、中国银行正式推出私人银行业务

三、中国银行私人银行业务发展分析

四、中行江苏分行私人银行业务发展情况及客户特点

五、中国银行私人银行武汉试水艺术投资

第二节 招商银行

一、公司简介

二、招商银行私人银行中心开业

三、招商银行私人银行业务发展分析

四、招商银行广州私人银行开业

第三节 中信银行

一、公司简介

二、中信银行“高尔夫私人银行”落户深圳

三、中信银行私人银行业务发展分析

四、中信银行私人银行启动“未来领袖计划”

五、中信银行私人银行退出“健康养生俱乐部”增值服务

第四节 建设银行

一、公司简介

二、建设银行私人银行业务发展分析

三、建设银行私人银行客户五成以上为中小企业主

第五节 民生银行

一、公司简介

二、民生银行私人银行开业

三、民生银行私人银行管理体制的优化与改革

四、民生银行上海推出私人银行服务新模式

五、民生私人银行着力阳光私募发展平台

六、民生私人银行推出“艺术品投资计划”2号产品

第六节 工商银行

一、公司简介

二、工商银行私人银行业务开展概述

三、工行私人银行第二轮战略布局启动

四、工商银行私人银行业务发展分析

五、工行私人银行业务发展目标

第七节 交通银行

一、公司简介

二、交通银行私人银行业务发展概述

三、交通银行扩大私人银行服务范围

四、交通银行私人银行快速发展分析

第六章 私人银行市场竞争分析

第一节 私人银行竞争局势分析

- 一、私人银行业务成市场竞争焦点
 - 二、中外资银行私人银行业务竞争加剧
 - 三、中外资私人银行竞争形势分析
 - 四、富二代理财市场成私人银行竞争热点
- ## 第二节 中国商业银行开展私人银行业务的SWOT分析

- 一、我国商业银行发展私人银行业务的劣势
- 二、我国商业银行发展私人银行业务的优势
- 三、我国商业银行发展私人银行业务的机遇
- 四、我国商业银行发展私人银行业务面临的挑战

第三节 私人银行竞争策略探析

- 一、中资私人银行急需跳脱产品推进模式
- 二、外资私人银行亟待发挥全球业务专长
- 三、监管机构加快出台相关监管条例

第七章 2016-2022年中国私人银行业的发展机遇及趋势分析

第一节 2016-2022年中国私人银行的发展机遇

- 一、国内私人银行业务发展面临的主要机遇
- 二、人口老龄化给中国私人银行业发展带来的机会
- 三、金融危机下我国本土私人银行的机会分析
- 四、我国私人银行面临政策良机

第二节 2016-2022年中国私人银行前景趋势分析

- 一、2016-2022年我国私人银行业的市场潜力分析
- 二、2016-2022年私人银行发展态势分析
- 三、2016-2022年国内私人银行业务的发展趋势

附录：

附录一：《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》

图表目录

图表：全球富裕人士的资产配置表

图表：私人银行业务中与全能银行母行共享的资源

图表：西欧国家不同类型私人银行机构市场份额

图表：客户选择财富管理机构的理由排序

图表：私人银行机构通过第三方获得产品和服务情况

图表：私人银行机构获得新客户的途径

图表：花旗集团私人银行的关系经理服务模式

图表：“高净值个人”人数国家前十名

图表：2012-2015年广东与浙江上榜富人状况比较

图表：2015年新财富地区首富榜

图表：国内私人银行业务发展概况

图表：瑞信集团私人银行客户服务发展过程

图表：瑞信集团私人银行客户结构及其服务方式

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/yinxing/H47750HENR.html>