

2020-2026年中国私人银行 服务市场发展现状与市场需求预测报告

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

《2020-2026年中国私人银行服务市场发展现状与市场需求预测报告》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/l58532QGMS.html>

报告价格：印刷版：RMB 8000 电子版：RMB 8000 印刷版+电子版：RMB 8200

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

私人银行服务是银行服务的一种，专门面向富有阶层，为富豪们提供个人财产投资与管理的服务，一般需要拥有至少100万美元以上的流动资产才可在较大型的国际金融公司或银行中申请开设此类服务。2015-2019年中国私人银行人员规模走势

智研数据研究中心发布的《2020-2026年中国私人银行服务市场发展现状与市场需求预测报告》共十二章。首先介绍了中国私人银行服务行业市场发展环境、私人银行服务整体运行态势等，接着分析了中国私人银行服务行业市场运行的现状，然后介绍了私人银行服务市场竞争格局。随后，报告对私人银行服务做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国私人银行服务行业发展趋势与投资预测。您若想对私人银行服务产业有个系统的了解或者想投资中国私人银行服务行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一部分行业发展环境

第一章2015-2019年私人银行服务基础

第一节私人银行服务

一、私人银行服务界定

二、私人银行服务对象

三、私人银行服务特点

第二节私人银行发展历史

一、全球私人银行业务历史

二、中国私人银行业务历史

第三节私人银行业务特点

一、高准入门槛，服务对象局限性

二、多元化，专业化，高要求

三、具备风险防范和管理体系

第四节私人银行与零售银行及贵宾理财业务的区别

一、服务的对象不同

二、服务的理念不同

- 三、服务的内容不同
- 四、服务的范围不同
- 五、服务的风险不同
- 六、服务的场所不同
- 七、服务团队的素质要求不同
- 八、服务的收益不同

第二章2015-2019年所属行业发展背景

第一节宏观经济背景分析

- 一、国民经济增长分析
- 二、2015-2019年居民消费价格变动情况

第二节2015-2019年投资优势分析

- 一、投资是保持经济增长的主动力
- 二、经济增长触底回升
- 三、中国制造业采购经理指数走势
- 四、外贸结构深入调整
- 五、投资增速继续下滑
- 六、消费增长名升实降
- 七、工业回暖势头放缓

第三节2015-2019年投资威胁分析

- 一、产能过剩，物价上涨
- 二、矛盾突出，贫富差距过大
- 三、房地产波动大
- 四、中国反腐层面分析
- 五、在民生方面分析
- 六、制造业成本提高，外围需求不旺
- 七、经济下行压力仍大

第四节2015-2019年经济贸易

- 一、进出口贸易总额
- 二、国对外经济贸易运行情况

第五节2015-2019年人口及收入

- 一、2015-2019年人口数量

二、2015-2019年城乡居民收入

三、2015-2019年城乡居民消费

第六节2015-2019年客户容量及投资热点

一、TOT、私募股权产品成投资热点

二、客户资产规模快速增长

三、投资热点：TOT、私募股权产品

四、创新产品和服务

第七节外资银行国内发展背景分析

一、外资银行在华规模及概况

二、外资银行在华发展战略

三、在华外资银行经营特色

四、中外资银行在竞合中共同发展

五、外资银行在中国的发展趋势

六、外资银行市场准入将越来越广泛

第二部分行业发展现状

第三章2015-2019年全球私人银所属行业业务发展

第一节全球私人银行业务发展

一、服务方式的变化

二、组织机构的变化

三、业务重点发生变化

四、金融产品日益丰富和个性化

第二节全球主要私人银行企业

一、全球私人银行排名

二、美洲私人银行品牌

三、欧洲私人银行品牌

第三节全球私人银行机构类型

一、完全独立注册的私人银行

二、综合性银行集团下设的私人银行

三、金融顾问公司

四、投资银行

五、私人银行家事务所

六、家庭办公室

第四节美国私人银行服务

一、美国私人银行格局

二、私人银行服务内容

第五节瑞士私人银行服务

一、瑞士私人银行业的特点

二、瑞士私人银行的成功要素

三、瑞士私人银行发展态势

第六节亚太私人银行服务

一、香港私人银行服务

二、新加坡私人银行服务

第四章汇丰集团私人银行业务深度研究

第一节汇丰集团私人银行构成及业绩

一、私人银行结构

二、私人银行业绩

第二节汇丰私人银行控股(瑞士)财务

一、财务资产负债表

二、财务盈利摘要表

第三节汇丰集团私人银行成功经验

一、业务范围涵盖广

二、国际化、综合化的发展战略

三、综合化经营模式下的公司治理

四、基于并表原则的风险管理架构

五、跨行业、跨区域的矩阵管理模式

六、定位准确、层次鲜明、服务专业的市场细分

七、覆盖全面、精细化的资本管理

第四节对中国私人银行业的启示

一、建立客户推荐与业务协同模式

二、对客户进行多维度细分

三、通过“开放式产品架构”形成产品体系

四、个性化解决方案

- 五、信息化服务网络
- 六、团队,定做服务项目,专业的咨询意见
- 七、协同合作,提高服务水平
- 八、加大对人才的招揽力度
- 九、通过收购搭建私人银行业务的平台

第五章2015-2019年国内私人银行分析2015-2019年中国私人银行数量走势

第一节私人银行服务价值链

- 一、私人银行服务的价值链
- 二、国内服务价值链中存在问题
- 三、打造私人银行服务价值链条建议

第二节国内银行私人银行业务特点

- 一、国际私人银行的特点
- 二、中国私人银行的发展走势与前景
- 三、国内私人银行服务市场需求分析

第三节国内银行业私人银行业务问题

- 一、金融监管制度障碍
- 二、境外理财的法律障碍
- 三、私人财产权保护不充分
- 四、传统理财观念尚需转变
- 五、高素质人才相对匮乏

第四节国内私人银行业务类别分析

- 一、客户财富管理
- 二、个人信托、合理避税、遗产安排和移民计划
- 三、企业融资服务
- 四、市场中介服务和各种咨询中介服务

第五节私人银行在岸和离岸业务分析

- 一、在岸私人银行业务分析
- 二、离岸私人银行业务分析

第六节中国私人银行业务的潜力分析

- 一、客户财富管理。
- 二、个人信托、合理避税、遗产安排和移民计划

三、企业融资服务

四、市场中介服务和各种咨询中介服务

第七节我国私人银行业务制约因素

一、我国私人银行外部环境因素分析

二、观念因素

三、我国私人银行受制度与法律外部因素影响

第八节中国私人银行业回顾与展望

一、私人银行“西风东渐”

二、中国私人银行市场当前面临的问题

三、正在成型的客户需求

四、中国私人银行的未来之路

第六章2015-2019年中资银行发展私人银行业务战略选择

第一节新兴市场与成熟市场私人银行业务的比较

一、目标客户

二、产品与服务

三、管理模式

第二节我国商业银行发展私人银行业务的条件与限制

一、品牌竞争力

二、创新研发能力

三、服务水平

四、政策支持

五、法律支撑

六、上游产业链支持

第七章2015-2019年贸易战对中资私人银行业务影响

第一节贸易战下中资银行私人银行业务分析

一、金融风暴影响客户回流中资银行

二、贸易战后中资银行在私人银行业务上的优势

三、贸易战后中资银行在私人银行业务上面临的挑战

第二节危机后中资银行私人银行业务的比较分析

一、危机前我国私人银行的发展状况

- 二、危机后中资银行私人银行业务的比较优势
 - 三、危机后中资银行私人银行业务的劣势和难点
 - 四、关于中资银行发展私人银行业务的建议
- 第三节 贸易战后私人银行业务拓展策略探讨
- 一、私人银行业务的内涵与特殊性
 - 二、贸易战对国内商业银行的影响
 - 三、贸易战形势下私人银行业务发展新契机

第三部分 重点银行研究

第八章 中资银行私人业务研究分析

第一节 工商银行

- 一、企业概况
- 二、主营业务分析
- 三、私人银行业务

第二节 中国银行

- 一、公司概况
- 二、主营业务分析
- 三、私人银行业务

第三节 建设银行

- 一、公司概况
- 二、主营业务分析
- 三、私人银行业务

第四节 农业银行

- 一、企业概况
- 二、主营业务分析
- 三、私人银行业务

第五节 交通银行

- 一、企业概况
- 二、主营业务分析
- 三、私人银行业务

第六节 中信银行

- 一、企业概况

二、主营业务分析

三、私人银行业务

第九章外资银行私人银行业务研究分析

第一节渣打银行

一、企业竞争力分析

二、私人业务动态分析

第二节汇丰银行

一、企业竞争力分析

二、私人业务动态分析

第三节花旗银行

一、企业竞争力分析

二、私人业务动态分析

第四节美国国际集团

一、企业竞争力分析

二、私人业务动态分析

第五节德意志银行

一、企业竞争力分析

二、私人业务动态分析

第六节法国巴黎银行

一、企业竞争力分析

二、私人业务动态分析

第四部分行业前景与策略

第十章私人银行业务存在问题及建议

第一节国内私人银行业务主要问题

一、私人银行业务发展模式模糊

二、分业经营所带来的业务限制

三、外汇管制仍然比较严格

四、缺乏有效的产品和营销服务体系

五、风险控制和监管有待加强

六、从业人员素质有待提高

第二节发展私人银行业务对策建议

- 一、加快业务部门建设，建立组织架构
- 二、加快电子信息化建设，构建网络与技术支持系统
- 三、加大培训引进力度，组建高素质的私人银行业务团队
- 四、创新产品，注重特色，打造具有特色的私人银行业务品牌

第三节私人银行业务面临主要风险

- 一、声誉风险
- 二、信用风险
- 三、市场风险
- 四、操作风险
- 五、流动性风险
- 六、法律风险

第四节业务风险防范的必要性和策略

- 一、加强私人银行业务风险防范的必要性
- 二、私人银行业务风险防范策略

第十一章银行发展私人银行业务前景与策略

第一节我国私人银行业务的前景

第二节私人银行的发展策略

- 一、建立有利发展的外部环境
- 二、明确战略定位和实施策略
- 三、正确选择管理模式
- 四、产品与服务一体化程度
- 五、建立高效能经理团队
- 六、建立内部联动和激励机制
- 七、完善信息技术系统

第十二章2020-2026年私人银行业务发展实务及前景

第一节国内私人银行业务机遇与挑战

- 一、机遇
- 二、挑战

第二节私人银行业务运营分析

- 一、客户群判定
- 二、主项目定位
- 三、价值链方式
- 四、信息化建设

第三节中资私人银行业务发展思路

- 一、明确目标业务的领域
- 二、构建扁平化组织管理体系
- 三、开发针对性产品，构建中心高平台
- 四、细分客户
- 五、品牌独立性
- 六、量身订做产品

第四节中小银行发展私人银行业务

- 一、发展私人银行业务可行性
- 二、中小银行需要发展私人业务
- 三、中小银行私人业务的策略

图表目录：

图表：2015-2019年国内生产总值及其增长速度

图表：2015-2019年居民消费价格月度涨跌幅度

图表：2015-2019年居民消费价格涨跌幅度

图表：2015-2019年新建商品住宅月环比价格下降、持平、上涨城市个数变化情况¹²

图表：2015-2019年城镇新增就业人数

图表：2015-2019年国家外汇储备及其增长速度

图表：2015-2019年公共财政收入及其增长速度

图表：2015-2019年粮食产量及其增长速度

图表：2015-2019年全部工业增加值及其增长速度

图表：2015-2019年主要工业产量及其增长速度

图表：2015-2019年建筑业增加值及其增长速度

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/yinxing/I58532QGMS.html>