

# 2016-2022年中国私人银行 行业前景研究与投资可行性报告

## 报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

[www.abaogao.com](http://www.abaogao.com)

## 一、报告报价

《2016-2022年中国私人银行行业前景研究与投资可行性报告》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/O116517OUA.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（PrivateBanking），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。起源于16世纪瑞士的私人银行主要提供一种私密性极强的富人阶层的专属金融服务。中国私人银行的发展始于7年前，2007年3月，中国银行(4.37,0.00,0.00%)与其战略投资者苏格兰皇家银行在北京、上海两地合作设立了私人银行部。随后，多家银行相继开设了这项业务。

私人银行服务的内容非常广泛，资产管理服务、保险服务、信托服务、税务咨询和规划、遗产咨询和规划、房地产咨询等。每位客户都有专门的财富管理团队，包括会计师、律师、理财和保险顾问等。一般来说，私人银行为客户配备一对一的专职客户经理，每个客户经理身后都有一个投资团队做服务支持；通过一个客户经理，客户可以打理分布在货币市场、资本市场、保险市场、基金市场和房地产、大宗商品和私人股本等各类金融资产。

根据各家银行2014年的中报，结合以往年度信息，对中国上市商业银行的私人银行财富管理进行了排名。结果排名第一的是招商银行，排在第二位和第三位的是工商银行和交通银行。上述排行的依据主要是基于各商业银行的资产规模、存款、中间业务收入、营业网点分布以及私人银行的公开相关信息。

通过分析，从资产管理的规模看，有“零售之王”称号的招商银行最耀眼，其管理的资产规模占其全部资产规模的13.15%，紧随其后的民生银行约占6.24%，但是二者相差了7个百分点。招商银行在全国有34个私人银行营业网点，这比四大行之一的中国银行还要多1个。招商银行管理的私人银行资产总规模达到6,621亿元，仅比四大行之首的工商银行6,757亿元少136亿元。但是招商银行的私人银行客户数为2.9万个，工商银行只有3.9万个，要知道，工商银行的总资产规模是招商银行的4倍还要多。

私人银行的规模优势给招商银行带来丰厚的中间业务收入，根据统计，招商银行中间业务收入占比达到36.08%，远超其他各家银行。四大行中中间业务收入占比最高的中国银行为33.31%，落后招商银行3个百分点。

智研数据研究中心发布的《2016-2022年中国私人银行行业前景研究与投资可行性报告》共七章。首先介绍了中国私人银行行业市场发展环境、中国私人银行整体运行态势等，接着分析了中国私人银行行业市场运行的现状，然后介绍了中国私人银行市场竞争格局。随后，报告对中国私人银行做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国私人银行行业发展趋势与投资预测。您若想对私人银行产业有个系统的了解或者想投资私人银行行业，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：

## 第一章 私人银行概述

### 1.1 私人银行的起源及相关概念

#### 1.1.1 私人银行的起源

#### 1.1.2 私人银行的概念

#### 1.1.3 私人银行的特点

#### 1.1.4 私人银行与零售银行及贵宾理财业务的区别

### 1.2 私人银行的产品和服务

#### 1.2.1 资产管理服务

#### 1.2.2 保险服务

#### 1.2.3 信托服务

#### 1.2.4 高端咨询及协助业务

### 1.3 私人银行四个层次上的理解

#### 1.3.1 服务理念

#### 1.3.2 服务对象

#### 1.3.3 服务品种

#### 1.3.4 服务组织

## 第二章 2012-2015年世界私人银行业发展分析

### 2.1 2012-2015年全球财富发展状况

#### 2.1.1 2014年全球财富状况

#### 2.1.2 2015年全球富豪排行情况

#### 2.1.3 2015年全球财富增长状况

### 2.2 国际私人银行业发展特点及趋势分析

#### 2.2.1 国际私人银行业发展综述

#### 2.2.2 私人银行经营机构类型多样化

#### 2.2.3 根据客户特征的变化采用综合客户细分管理标准

- 2.2.4 产品和服务提供范围与获取方式开放化
- 2.2.5 客户获得渠道多元化与关系经理团队化
- 2.2.6 私人银行未来经营中需要的主要技能
- 2.3 瑞士
  - 2.3.1 瑞士私人银行业发展概述
  - 2.3.2 瑞士私人银行业的发展特点与成功要素
  - 2.3.3 东欧成瑞士私人银行业务开拓新市场
  - 2.3.4 瑞士私人银行业面临的挑战
  - 2.3.5 瑞士私人银行业受到较大冲击
- 2.4 新加坡
  - 2.4.1 新加坡私人银行业发展概述
  - 2.4.2 新加坡税收政策鼓励私人银行发展
  - 2.4.3 新加坡私人银行业地位日渐突出
  - 2.4.4 新加坡打造亚洲财富管理中心策略分析
  - 2.4.5 新加坡私人银行面临人才短缺问题
- 2.5 美国
  - 2.5.1 美国财富管理状况概述
  - 2.5.2 美国私人银行发展状况分析
  - 2.5.3 美银美林关闭巴西私人银行业务
  - 2.5.4 美国财富管理业务发展的新态势
- 2.6 香港
  - 2.6.1 香港私人银行的运作情况
  - 2.6.2 香港私人银行业发展的成功经验
  - 2.6.3 香港研究提升私人银行市场中心地位
  - 2.6.4 香港私人银行业发展前景探析
  - 2.6.5 香港发展私人银行业务需要加强的工作

### 第三章 2012-2015年中国私人银行发展分析

- 3.1 2012-2015年中国财富状况分析
  - 3.1.1 中国大陆地区私人财富状况
  - 3.1.2 中国财富的地域分布状况
  - 3.1.3 2014年中国私人财富特征

- 3.1.4 2015年中国财富状况分析
- 3.1.5 2015年中国财富状况分析
- 3.1.6 透视中国财富的新格局
- 3.2 中国私人银行发展概况
  - 3.2.1 中国私人银行业的基本状况
  - 3.2.2 中国私人银行业务发展综述
  - 3.2.3 中国私人银行业运营状况解析
  - 3.2.4 中国私人银行业发展的重要特征分析
  - 3.2.5 国有银行积极推进私人银行国外业务
  - 3.2.6 私人银行与投资银行的资源整合分析
- 3.3 2012-2015年中国私人银行发展状况
  - 3.3.1 2014年私人银行业发展现状
  - 3.3.2 2014年城商行踊跃进军私人银行市场
  - 3.3.3 2014年私人银行产品服务创新动向
  - 3.3.4 2015年私人银行业发展分析
  - 3.3.5 2015年私人银行业发展动态
- 3.4 2012-2015年部分地区私人银行的发展
  - 3.4.1 江苏私人银行业务发展迅速
  - 3.4.2 武汉私人银行业现状简述
  - 3.4.3 深圳私人银行业发展迅猛
  - 3.4.4 东莞私人银行业发展概况
- 3.5 私人银行客户分析
  - 3.5.1 我国私人银行的客户特征
  - 3.5.2 我国私人银行客户资产及投资偏好
  - 3.5.3 我国私人银行客户增值服务需求
  - 3.5.4 我国高端富裕人士财富管理的需求特征
  - 3.5.5 四类私人银行客户投资策略
- 3.6 中国私人银行组织管理构建分析
  - 3.6.1 服务模式
  - 3.6.2 组织模式
  - 3.6.3 绩效考核与队伍建设
  - 3.6.4 私人银行组织设计的未来发展方向

- 3.7 中国私人银行发展存在的问题
  - 3.7.1 中国私人银行业发展的主要障碍
  - 3.7.2 我国私人银行业务发展面临的挑战
  - 3.7.3 影响我国私人银行发展的其他因素
- 3.8 中国私人银行业的发展策略
  - 3.8.1 推进我国私人银行发展的战略分析
  - 3.8.2 改进私人银行外部监管的主要建议
  - 3.8.3 促进我国私人银行业务发展的建议
  - 3.8.4 私人银行整合策略探析
  - 3.8.5 我国私人银行发展的新方向
  - 3.8.6 国内外私人银行发展的实践经验
- 3.9 私人银行业务有效运营应注意的要点分析
  - 3.9.1 客户群判定
  - 3.9.2 主项目定位
  - 3.9.3 价值链方式
  - 3.9.4 信息化建设

#### 第四章 2012-2015年国外银行私人银行业务运营分析

- 4.1 瑞士联合银行
  - 4.1.1 银行简介
  - 4.1.2 瑞银的人才培训策略
  - 4.1.3 瑞银集团业务重点瞄准私人银行
  - 4.1.4 2014年瑞银集团经营情况
  - 4.1.5 2015年瑞银集团经营情况
  - 4.1.6 2015年瑞银集团经营情况
- 4.2 瑞信集团
  - 4.2.1 集团简介
  - 4.2.2 瑞信集团私人银行业务的运营模式及特点分析
  - 4.2.3 瑞信私人银行拟拓展人民币投资业务
  - 4.2.4 瑞信收购汇丰控股日本私人银行业务
  - 4.2.5 瑞信私人银行业务整合重组情况
- 4.3 瑞士宝盛银行

- 4.3.1 银行简介
- 4.3.2 2014年瑞士宝盛集团经营情况
- 4.3.3 2015年瑞士宝盛集团经营情况
- 4.3.4 2015年瑞士宝盛集团经营情况
- 4.3.5 瑞士宝盛银行开拓中国市场迈出重要一步
- 4.3.6 瑞士宝盛银行与中国银行达成合作
- 4.3.7 瑞士宝盛银行并购动态
- 4.4 汇丰银行
  - 4.4.1 银行简介
  - 4.4.2 汇丰的私人银行投资运作分析
  - 4.4.3 汇丰私人银行并购整合轨迹分析
  - 4.4.4 汇丰私人银行借高尔夫合作提升业务发展
  - 4.4.5 汇丰缩减中东地区私人银行业务
  - 4.4.6 汇丰银行私人银行业务面临挑战
- 4.5 其他银行
  - 4.5.1 法国巴黎私人银行业务运营分析
  - 4.5.2 隆奥达亨银行私人银行业务的运作理念
  - 4.5.3 渣打私人银行业务发展简述
  - 4.5.4 瑞士联合私人银行资产管理情况

## 第五章 2012-2015年中国主要银行私人银行业务运营分析

- 5.1 中国银行
  - 5.1.1 银行简介
  - 5.1.2 中行私人银行业务开展情况
  - 5.1.3 2014年中行私人银行业务运营状况
  - 5.1.4 2015年中行私人银行业务发展动态
  - 5.1.5 中行私人银行业务谋求转型
- 5.2 招商银行
  - 5.2.1 银行简介
  - 5.2.2 招商银行私人银行业务发展概述
  - 5.2.3 招商银行首推本土全球资产配置模型
  - 5.2.4 2014年招行私人银行运营成绩综述

- 5.2.5 2015年招行私人银行业务新动态
- 5.2.6 2015年招行私人银行业务发展新动向
- 5.3 工商银行
  - 5.3.1 银行简介
  - 5.3.2 工商银行私人银行业务发展阐述
  - 5.3.3 工行私人银行业务香港布局发展动态
  - 5.3.4 2014年工行私人银行业务发展状况
  - 5.3.5 2015年工行私人银行业务发展动态
- 5.4 中信银行
  - 5.4.1 银行简介
  - 5.4.2 中信银行私人银行业务发展概述
  - 5.4.3 中信银行私人银行业务进展
  - 5.4.4 中信私人银行大力打造俱乐部营销
  - 5.4.5 中信银行私人银行继续推进信息化发展
  - 5.4.6 中信私人银行增值服务新动态
- 5.5 建设银行
  - 5.5.1 银行简介
  - 5.5.2 建设银行私人银行客户五成以上为中小企业主
  - 5.5.3 建行私人银行业务发展现状
  - 5.5.4 2014年建行首推私人银行网上银行
  - 5.5.5 2014-2015年建行私人银行各地发展动态
- 5.6 民生银行
  - 5.6.1 银行简介
  - 5.6.2 民生银行私人银行服务开展情况
  - 5.6.3 2014年民生银行私人银行业务发展状况
  - 5.6.4 2015年民生银行私人银行业务发展状况
  - 5.6.5 民生私人银行未来发展探析
- 5.7 交通银行
  - 5.7.1 银行简介
  - 5.7.2 交通银行私人银行业务发展概述
  - 5.7.3 交通银行扩大私人银行服务范围
  - 5.7.4 交行私人银行客户数量增长四成

5.7.5 2014年交行私人银行业务发展动态

5.7.6 2015年交行推出私人银行专属网银

## 第六章 2012-2015年私人银行市场竞争分析

### 6.1 2012-2015年私人银行总体竞争格局分析

6.1.1 亚太地区私人银行业竞争局势分析

6.1.2 中国私人银行业的竞争状况分析

6.1.3 中外资私人银行竞争形势分析

6.1.4 中国私人银行业竞争格局分析

6.1.5 中国私人银行业战略布局分析

### 6.2 2012-2015年中国私人银行业竞争动向分析

6.2.1 私人银行在富二代理财市场打起争夺战

6.2.2 内地银行争入香港抢占财富管理市场

6.2.3 城商行私人银行业务低门槛争夺客户

6.2.4 国内私人银行加快二线城市布局

6.2.5 我国私人银行业加强市场差异化竞争

### 6.3 中国商业银行开展私人银行业务的SWOT分析

6.3.1 我国商业银行发展私人银行业务的劣势

6.3.2 我国商业银行发展私人银行业务的优势

6.3.3 我国商业银行发展私人银行业务的机遇

6.3.4 我国商业银行发展私人银行业务面临的挑战

### 6.4 未来中国私人银行业务竞争态势分析

6.4.1 私人银行领域的竞争将日趋激烈

6.4.2 客户需求转变推动国内私人银行市场竞争升级

6.4.3 商业银行仍占据竞争优势、重点关注三类银行

6.4.4 外资银行的优势将逐步显现

6.4.5 非银行金融机构的威胁将长期存在

### 6.5 私人银行竞争策略探析

6.5.1 中资私人银行急需跳脱产品推进模式

6.5.2 外资私人银行亟待发挥全球业务专长

6.5.3 监管机构加快出台相关监管条例

6.5.4 国内银行增强私人银行业务竞争力的建议

## 第七章 对中国私人银行业发展机遇及未来趋势分析ZYLZG

### 7.1 国际私人银行业形势展望

#### 7.1.1 后金融危机时代私人银行业的发展动向

#### 7.1.2 私人银行业面临的风险及防范

### 7.2 中国私人银行的发展机遇分析

#### 7.2.1 国内私人银行业务发展面临的主要机遇

#### 7.2.2 人口老龄化给中国私人银行业发展带来的机会

#### 7.2.3 我国私人银行面临政策良机

#### 7.2.4 私人银行业务发展价值凸显

### 7.3 中国私人银行业发展前景分析

#### 7.3.1 “十三五”我国私人银行业发展形势展望

#### 7.3.2 中国财富管理市场潜力巨大

### 7.4 中国私人银行的未来发展趋向分析

#### 7.4.1 产品和服务的创新与多样化

#### 7.4.2 走向全权委托资产管理模式

#### 7.4.3 管理内容的扩大化

#### 7.4.4 组织模式的发展趋势

#### 7.4.5 服务新模式的出现

#### 7.4.6 注重离岸业务发展

### 图表目录：

图表 全球富裕人士的资产配置表

图表 2015年全球亿万富豪前十名榜单

图表 2015年和2014年全球财富发生变动的再次上榜富豪人数对比

图表 2015年和2014年全球富豪地区分布情况对比

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 中国高净值人群地域分布

图表 各省高净值人士人均可投资资产比较

图表 中国高净值人群增速区域比较

图表 2015年大中华地区前十位富豪

图表 我国高净值人群的年龄分布及教育背景

图表 高净值人群的职业构成

图表 受调查客户家庭可投资资产

图表 不同资产规模下的风险偏好

图表 投资经验自我评价

图表 投资理财目标

图表 选择私人银行投资的理由

图表 高净值人群资产配置涉猎情况（按受访者提及频率统计）

图表 未来一年客户及家人感兴趣的服务

图表 希望私人银行组织的专题活动（体育类）

图表 希望私人银行组织的专题活动（其他类）

图表 希望私人银行组织的专题活动（教育类）

图表 私人银行品牌选择的考虑

图表 选择私人银行时最重要的信息渠道

图表 2012-2015年瑞银集团损益表

图表 2014年瑞银集团分业务损益表

图表 2012-2015年瑞银集团损益表

图表 2015年瑞银集团分业务损益表

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

图表 2014-2015年6月瑞银集团损益表

图表 2012-2015年瑞士宝盛集团综合损益表

图表 2012-2015年瑞士宝盛集团综合损益表

图表 2014-2015年6月瑞士宝盛集团综合损益表

图表 高净值人士的财富管理机构分类

图表 UBS私人银行事业部与总行关系图

图表 事业部制中后台运行示意图

图表 中资银行近年离岸业务尝试情况

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/yinxing/O116517OUA.html>