

# 2018-2024年中国私人银行 行业市场监测与发展前景评估报告

## 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

《2018-2024年中国私人银行行业市场监测与发展前景评估报告》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/Q361895GJG.html>

报告价格：印刷版：RMB 7000 电子版：RMB 7200 印刷版+电子版：RMB 7500

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

报告目录：

### 第一章 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、客户门槛高

二、服务内容广

三、业务保密性强

四、操作独立性高

五、品牌效应大

六、业务利润高

### 第二章 2015-2017年行业发展背景分析

#### 第一节 国内宏观经济环境分析

一、GDP历史变动轨迹分析

二、固定资产投资历史变动轨迹分析

三、2017年中国宏观经济发展预测分析

#### 第二节 中国私人银行行业政策环境分析

### 第三章 全球私人银行业务发展概述

#### 第一节 全球私人银行业务分析

一、私人银行业务规模及成长性

二、私人银行服务获利性

三、投资策略偏向积极

四、国际活跃银行地位突出

五、私人银行中心东移

六、普遍看好亚洲市场

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、全能银行

二、投资银行

三、家族管家

四、独立财务顾问

五、各类其他机构

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

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

第七节 全球私人银行业前景

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、汇丰集团私人银行结构

二、汇丰集团私人银行业绩

第二节 汇丰私人银行控股(瑞士)财务

一、代管资产规模

二、收入结构

三、赢利能力

四、经营效率

### 第三节 汇丰集团私人银行成功经验

- 一、汇丰经验之一：收购
- 二、汇丰经验之二：量身订制
- 三、汇丰经验之三：协同效应

## 第五章 国内私人银行业务分析

### 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、客户定位
- 二、产品服务
- 三、管理模式

### 第三节 国内银行业私人银行业务问题

- 一、客户接受服务的意识不强
- 二、产品结构单一，同质化问题
- 三、经营模式采取提供收费服务方式运作
- 四、后台保障支持系统不足

### 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、足够的财富量和富裕人口基数
- 二、富裕人口集中度比较高
- 三、外资金融机构进入
- 四、金融业综合经营不断加强

## 第七节 我国私人银行业务制约因素

### 一、外部环境因素分析

### 二、银行内部因素分析

## 第六章 2015-2017年中资银行私人业务研究分析

### 第一节 工商银行

#### 一、企业竞争力分析

#### 二、2015-2017年主营业务分析

#### 三、私人银行业务竞争力分析

#### 四、2015-2017年私人银行业务

### 第二节 中国银行

#### 一、企业竞争力分析

#### 二、2015-2017年主营业务分析

#### 三、私人银行业务竞争力分析

#### 四、2015-2017年私人银行业务

### 第三节 建设银行

#### 一、企业竞争力分析

#### 二、2015-2017年主营业务分析

#### 三、私人银行业务竞争力分析

#### 四、2015-2017年私人银行业务

### 第四节 农业银行

#### 一、企业竞争力分析

#### 二、2015-2017年业务分析

#### 三、2015-2017年私人银行业务

### 第五节 交通银行

#### 一、企业竞争力分析

#### 二、2015-2017年主营业务分析

#### 三、私人银行业务竞争力分析

#### 四、2015-2017年私人银行业务

### 第六节 中信银行

#### 一、企业竞争力分析

#### 二、2015-2017年主营业务分析

三、私人银行业务竞争力分析

四、2015-2017年私人银行业务

#### 第七节 招商银行

一、企业竞争力分析

二、2015-2017年主营业务分析

三、私人银行业务竞争力分析

四、2015-2017年私人银行业务

#### 第八节 民生银行

一、企业竞争力分析

二、2015-2017年主营业务分析

三、私人银行业务竞争力分析

四、2015-2017年私人银行业务

### 第七章 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、缺乏有效的营销服务体系

五、从业人员素质尚待提高

#### 第二节 发展私人银行业务对策建议

一、要转变经营发展理念

二、要有明确的市场发展战略

三、要构建高效的信息管理系统

四、要注重业务和产品的研发

五、要培养和引进专业队伍

#### 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、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

### 第五节 银行发展私人银行业务五大核心问题

#### 一、关于产品服务的改进

#### 二、关于组织体系的构建

#### 三、关于高素质理财专家的培养

#### 四、关于支持系统的建设

#### 五、关于经营风险的防范

## 第八章 私人银行业务发展实务及前景分析（ZY ZM）

### 第一节 国内私人银行业务机遇与挑战

### 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、快速私人银行业务领域

#### 二、组织机构独立化

#### 三、系统开发

#### 四、产品设计针对性

#### 五、业务专家专业性

### 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、中小银行私人业务的策略

### 图表目录：

图表：2005-2017年国内生产总值

图表：2005-2017年居民消费价格涨跌幅度

图表：2017年居民消费价格比上年涨跌幅度（%）

图表：2005-2017年国家外汇储备

图表：2005-2017年财政收入

图表：2005-2017年全社会固定资产投资

图表：2017年分行业城镇固定资产投资及其增长速度（亿元）

图表：2017年固定资产投资新增主要生产能力

图表：中国富人知识结构图

图表：中国富人职位结构图

图表：中国富人财富来源结构图

图表：2017年国际私人银行排行榜

图表：2017年全球私人银行排名

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：汇丰集团私人银行基本结构

图表：2002-2017年汇丰集团私人银行业务税前利润

图表：2002-2017年私银控股代管资产规模

图表：2002-2017年私银控股收入结构图

图表：2001-2017年汇丰集团和私银控股的平均净资产收益率

图表：2001-2017年私银控股的主要效率指标

图表：2001-2017年汇丰集团和私银控股的成本收入比

图表：汇丰与私人银行业务相关的收购事件

图表：汇丰收购目的

图表：私银控股的产品/服务模块

图表：2001-2017年私银控股的贷款服务

图表：私银控股的客户细分及相应产品

图表：汇丰集团私人银行协同效应图

图表：私人银行服务的价值链

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/yinxing/Q361895GJG.html>