

# 2018-2023年中国私人银行产业市场竞争态势调查 及投资前景规划预测报告

报告大纲

观研报告网

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

## 一、报告简介

观研报告网发布的《2018-2023年中国私人银行产业市场竞争态势调查及投资前景规划预测报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。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态势、市场商机动向、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市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/jinrongyinhang/302086302086.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

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、报告目录及图表目录

### 一、私人银行的概念

2005年瑞士的友邦银行在中国开业，这是中国的第一家私人银行。关于私人银行的概念，在2005年的时候，有关部门就做出了规定。2011年，中国银监会对这个概念有了明确规定，私人银行的服务对象是金融资产不低于六百万人民币的民门贵族和富贵人或商业银行客户，当商业银行给予帮助服务的时候，需要顾客给予证明并签字以表认可。

图:中国私人银行数量 图:私人银行链条图

### 二、私人银行的现状

我国私人银行发展的需求不断提升。根据国内外银行的发展经验可以得出以下经验：存款越多的人对银行服务费用的要求不高，但对银行提供的管理服务等需求越来越高。随着我国富人的越来越多，私人银行的业务发展空间有扩大的趋势。当前我们国家的私人银行的业务不断扩大，已经不再是单纯的管理资产、公司，已经开始向多方位发展，比如说：投资理财、纳税筹划、健康医疗计划、法律咨询、投资教育等多方面的内容，开展这些业务是根据当代富豪的需求增设的。投资理财业务陆续开展的原因是，近几年，我们国家的农业商品和日常生活用品的价格飞速增长，这使得一些富人们有目的的增长了现金存款，减少对股票的投资，增加对黄金的投资；法律咨询的业务不断增长，究其原因，很多依靠创业而走向成功的人们了解到法律可以对保护好资产起到至关重要的作用；富人们对健康的高度重视使得医疗计划得以开展；富人们希望自己的后代能接受良好的教育，希望自己的子女能够有留学海外甚至是移民他国的愿望使得私人银行开展了投资教育板块的服务。

我国私人银行还处于初步阶段。相比于其他银行，我国私人银行的收入还很少，不足其他银行的百分之一。另外，我国私人银行的发展存在许多限制因素，包括：自身发展的约束因素、制度的限制因素、环境方面的限制因素。环境的限制因素包含以下几个部分：第一，政策方面的限制，私人银行虽然受到金融行业的高度重视，但在政府出台的政策以及相关部门的监督管理方面对其都进行了限制，这些影响导致我国的私人银行不能提供所有想提供的服务。第二，整个法律体系还不够完备对隐私权的保护存在不足，在对于私人资产的概念规定、效益、继承等许多方面没有做出明确的规定，还有许多需要改进的地方，对于隐私权的保护，也没有做出明确规定。第三，资金的风险存在灰色，由于这些透明度不高的资金的存在导致私人银行的风险大大增加，我们国家现在正处在转型的阶段，通过违法途径挣得的金钱，一些人希望通过此银行的网络途径转到其他国家，这种方法为私人银行设立了套，使得私人银行必须高度警惕，否则就会成为帮凶以至于受到我国政府监管部门的惩罚。制度的限制体现在以下几个方面：首先，金融市场和运行制度不够完备。这导致了私人银行推出的理

财业务太单一以及太传统缺少创新精神。比如说，人民币不是自由兑换币种，这导致企业家投资的范围遭到限制、银行提供的理财产品及规划的种类遭到限制。其次，分业经营导致的业务限制。当前，我们国家的私人银行的法律制度是分业经营以及分业监管，这些制度使得银行只能为客户提供部分服务，不能全方位的提供服务，比如说私人银行不能同时提供证券、保险等投资业务，这些限制条件使得其不能得到丰硕的回报。再次，外汇制度太严格，由于外汇制度的严格性导致富人们不能在全球范围投资。自身发展约束方面有以下几点：第一，银行自身的业务发展缓慢。随着富人财产的增多，他们希望私人银行提供的业务越来越多，以满足他们的需求，但是，私人银行在我们国家起步很晚，这造成其存在许多缺点，比如说，对于零售银行与私人银行的概念他们常常弄不明白，对于私人业务的规划他们常常缺少远见。第二，私人银行的发展模式很模糊。银行的主要经营方法为规模的扩张、其产品为信贷资产、盈利手段为利差。这种经营模式符合市场需求，但是，如果想要使银行的业务模式加快转变那必须得把私人银行的经营模式转化作为重要因素。第三，私人银行的工作人员素质低、专业人员短缺。由于私人银行的特殊性，因此，其极其需要一批有着高深专业技能的工作人员，也就是人们常说的私人银行家或者是财务顾问。在经历上也需要非常出色及良好的口碑，另外，对于银行的运作模式也应相当熟练。对于不同的顾客工作人员要能根据自身的经历、技能、知识等对其提供一些建议。此外，随着法律法规以及制度的不断完善，私人银行中也需要一批对这方面很了解的工作人员。专业人员的缺乏是影响私人银行发展的重要因素。第四，经营销售服务的体系制度不完善。信息产业的快速发展促使私人银行产品的信息技术化，我们国家的私人银行产品都是通过银行前台来进行销售，缺乏专门的部门，因此，也就缺乏专门的营销体系。

### 三、私人银行的发展趋势

根据近些年来私人银行的发展状况，可以推断出其在未来几年在中国具有非常广阔的发展空间。具体方面包括以下几个发面：第一，个人的财富继续保持增长的状况。改革开放后人们的私人财产不断变多，2003年，相关部门调查表明：我们国家的城镇人民财富超过十万亿元，所占比重也大幅度上升，与此同时，贫富差距明显化，富人们占据了大量的财富。私人财富的日益累积促使了个人金融服务市场需求层次的变化，要求其要提升。之前，人们总是把钱存入到银行，仅仅依靠存钱获取利息，不懂得理财，不懂得如何让钱生钱。现在，人们不仅仅把资金全部用来储蓄而更多地用于买卖外汇、融资贷款、理财、经营投资等多方面。这些需求为私人银行的发展提供了平台、奠定了基础。第二，由之前的储蓄为主向现在的投资为主转变。

根据我们国家金融的发展情况来看，证券以及投资在业务中将占有越来越重要的比例，并且，投资将不断发展。依赖于市场的银行业创新制度不断改进、监督管理机制逐步完善、

自由化不断加快，金融市场无论从深度、广度还是其他方面都将会扩大，同时理财投资的商品越来越多。这些因素促使了私人银行良好发展。第三，有银行证券合营的趋势。随着银行业的改革，银行、保险、证券这三方面的合作将更加日益化。因此，银行和证券合营将是必然的趋势。这一体制将给私人银行提供了更加多的产品，以便能满足客户对财务上各个方面的要求，这些条件为私人银行业务的发展创造了很好的环境条件。

#### 四、结语

私人银行在中国的发展还处于初步阶段，还处于萌芽阶段，同时面临机遇和挑战。对制度建设进行加强、对法律进行完善、对监理管理制度进行改善将会为私人银行发展提供一个良好、健康的环境。

同时，我们国家的金融机构还需要有创新意识，需要在品牌、战略等多方面进行创新。

观研天下发布的报告书内容严谨、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、市场前景、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市场调研分析。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。

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 2015-2017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 2015-2017年行业发展背景

### 第一节 宏观经济背景分析

- 一、国民经济增长分析
- 二、2015-2017年居民消费价格变动情况

### 第二节 2015-2017年投资优势分析

- 一、投资是保持经济增长的主动动力
- 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 2015-2017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 2015-2017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 2015-2017年人口及收入

#### 一、2015-2017年人口数量

#### 二、2015-2017年城乡居民收入

#### 三、2015-2017年城乡居民消费

### 第六节 2015-2017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

## 第三章 2015-2017年全球私人银行业务发展

### 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、专家团队，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 2015-2017年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、国际私人银行的特点

二、中国私人银行的发展现状及前景

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 2015-2017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 2015-2017年金融危机对中资私人银行业务影响

### 第一节 金融危机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、金融危机后中资银行在私人银行业务上的优势
- 三、金融危机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 金融危机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、金融危机对国内商业银行的影响
- 三、金融危机形势下私人银行业务发展新契机

## 第八章 2015-2017年中资银行私人业务研究分析

## 第一节 工商银行

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

## 第二节 中国银行

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

## 第三节 建设银行

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

## 第四节 农业银行

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

## 第九章 2015-2017年外资银行私人银行业务研究分析

### 第一节 渣打银行

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

### 第二节 汇丰银行

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析
- (3) 公司运营情况分析
- (4) 公司优劣势分析

### 第三节 花旗银行

- (1) 企业概况
- (2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

#### 第四节 美国国际集团

(1) 企业概况

(2) 主营业务情况分析

(3) 公司运营情况分析

(4) 公司优劣势分析

### 第十章 2015-2017年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 2018-2023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 1 国际私人银行产品和服务

图表 2 私人银行参与者及其目标

图表 3 私人银行业务特征与内容

图表 4 私人银行机构获得新客户的途径

图表 5 国外私人银行最低客户金融资产规模要求单位：万美元

图表 6 完整的私人银行服务

图表 7 不同种类高端客户的投资风格

图表 8 2017年 季度—2017年 季度国内生产总值季度累计同比增长率（%）

图表 9 2017年3月—2017年3月居民消费价格指数（上年同月=100）

图表 10 制造业PMI指数

图表 11 2017年3月—2017年3月出口总额月度同比增长率与进口总额月度同比增长率（%）

图表 12 2017年年末人口数及其构成

图表 13 2017年按收入来源分的全国居民人均可支配收入及占比

图表 14 2017年3月—2017年3月社会消费品零售总额月度同比增长率（%）

图表 15 全球私人银行排名

图表 16 美洲私人银行品牌

图表 17 欧洲私人银行品牌

图表 18 汇丰集团私人银行的基本结构

图表 19 近3年中国工商银行资产负债率变化情况

更多图表详见正文（GYGSLJP）

特别说明：观研天下所发行报告书中的信息和数据部分会随时间变化补充更新，报告发行年份对报告质量不会有任何影响，并有助于降低企事业单位投资风险。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/jinrongyinhang/302086302086.html>