

2017-2022年中国私人银行服务产业现状调查及十三五发展策略研究报告

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2017-2022年中国私人银行服务产业现状调查及十三五发展策略研究报告》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/254304254304.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

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。

私人银行服务最主要的是资产管理，规划投资，根据客户需要提供特殊服务，也可通过设立离岸公司、家族信托基金等方式为顾客节省税务和金融交易成本。因此私人银行服务往往结合了信托、投资、银行、税务咨询等多种金融服务。该种服务的年均利润率可达到35%，远高于其他金融服务。

此外通过私人银行服务，客户也可以接触到许多常人无法购买的股票、债券等。而私人银行服务的客户们往往可以拥有投资一些私人有限公司的机会，并获得许多优先购买IPO的机会。私人银行服务最早由几家大型的国际金融公司和银行提供，目前最大的私人银行服务提供商是瑞士银行，瑞士也是世界私人银行服务最发达的国家。此外包括JP摩根、摩根史坦利、花旗银行、高盛、汇丰等著名金融机构也提供此类服务，美林公司是私人银行服务赢利最高的企业。

2014年10家上市银行私人银行业务的资产管理规模年增速，几乎集中在20%-50%区间，其中招行、工行、中行、农行从客户数量和资产管理规模上属于“第一梯队”，与交行及多数股份行相比，管理资产规模（AUM）优势较明显。

2014年末，招商银行私人银行业务客户数为3.28万，私人银行客户总资产达到7526亿，户均资产2294.51万；同期，工商银行私人银行客户数4.31万，管理资产7357亿，户均资产1781.35万。除工、农、中、建、招行外，其他五家上市银行私人银行业务的资产管理规模多数在2000亿左右，可列入第二梯队。其中，交通银行资产管理规模为2910亿，光大银行1685亿元，民生、浦发、中信分别为2304亿元、2200亿元、2016亿元。

在私人银行业务管理资管规模上，招行已超越工行，跃居行业首位。工行的私人银行客户数依旧多于招商银行，不过其客户资产门槛较招行略低（工行为个人金融资产800万元以上，招行为日均总资产1000万元及以上）。

中国报告网发布的《2017-2022年中国私人银行服务产业现状调查及十三五发展策略研究报告》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、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：

第一部分行业发展环境

第一章2014-2015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2014-2015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、2014-2015年居民消费价格变动情况

第二节2014-2015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2014-2015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2014-2015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2014-2015年人口及收入

一、2014-2015年人口数量

二、2014-2015年城乡居民收入

三、2014-2015年城乡居民消费

第六节2014-2015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

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2014-2015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2014-2015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

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2014-2015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2014-2015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

第三部分重点银行研究

第八章2014-2015年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、2014-2015年主营业务分析

(一) 企业偿债能力分析

(二) 企业运营能力分析

(三) 企业盈利能力分析

三、2014-2015年私人银行业务

第二节中国银行

一、公司概况

二、2014-2015年主营业务分析

(一) 企业偿债能力分析

(二) 企业运营能力分析

(三) 企业盈利能力分析

三、2014-2015年私人银行业务

第三节建设银行

一、公司概况

二、2014-2015年主营业务分析

(一) 企业偿债能力分析

(二) 企业运营能力分析

(三) 企业盈利能力分析

三、2014-2015年私人银行业务

第四节农业银行

一、企业概况

二、2014-2015年主营业务分析

(一) 企业偿债能力分析

(二) 企业运营能力分析

(三) 企业盈利能力分析

三、2014-2015年私人银行业务

第五节交通银行

一、企业概况

二、2014-2015年主营业务分析

(一) 企业偿债能力分析

(二) 企业运营能力分析

(三) 企业盈利能力分析

三、2014-2015年私人银行业务

第六节中信银行

一、企业概况

二、2014-2015年主营业务分析

(一) 企业偿债能力分析

(二) 企业运营能力分析

(三) 企业盈利能力分析

三、2014-2015年私人银行业务

第七节招商银行

一、企业概况

二、2014-2015年主营业务分析

(一) 企业偿债能力分析

(二) 企业运营能力分析

(三) 企业盈利能力分析

三、2014-2015年私人银行业务

第八节民生银行

一、企业概况

二、2014-2015年主营业务分析

(一) 企业偿债能力分析

(二) 企业运营能力分析

(三) 企业盈利能力分析

三、2014-2015年私人银行业务

第九节其他银行-华夏银行

一、企业概况

二、2014-2015年主营业务分析

(一) 企业偿债能力分析

(二) 企业运营能力分析

(三) 企业盈利能力分析

三、2014-2015年私人银行业务

第九章2014-2015年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2014-2015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

第二节私人银行的投资策略

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2017-2022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82005年1季度—2015年3季度国内生产总值季度累计同比增长率（%）

图表92005年9月—2015年9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112005年3月—2015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122014年年末人口数及其构成

图表132014年按收入来源分的全国居民人均可支配收入及占比

图表142005年3月—2015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

图表20近3年中国工商银行产权比率变化情况

图表21近3年中国工商银行固定资产周转次数情况

图表22近3年中国工商银行流动资产周转次数变化情况

图表23近3年中国工商银行总资产周转次数变化情况

图表24近3年中国工商银行销售毛利率变化情况

图表25近3年中国银行股份有限公司资产负债率变化情况

图表26近3年中国银行股份有限公司产权比率变化情况

图表27近3年中国银行股份有限公司固定资产周转次数情况

图表28近3年中国银行股份有限公司流动资产周转次数变化情况

图表29近3年中国银行股份有限公司总资产周转次数变化情况

图表30近3年中国银行股份有限公司销售毛利率变化情况

图表31近3年中国建设银行资产负债率变化情况

图表32近3年中国建设银行产权比率变化情况

图表33近3年中国建设银行固定资产周转次数情况

图表34近3年中国建设银行流动资产周转次数变化情况

图表35近3年中国建设银行总资产周转次数变化情况

图表36近3年中国建设银行销售毛利率变化情况

图表37近3年中国农业银行资产负债率变化情况

图表38近3年中国农业银行产权比率变化情况

图表39近3年中国农业银行固定资产周转次数情况

图表40近3年中国农业银行流动资产周转次数变化情况

图表41近3年中国农业银行总资产周转次数变化情况

图表42近3年中国农业银行销售毛利率变化情况

图表43近3年交通银行资产负债率变化情况

图表44近3年交通银行产权比率变化情况

图表45近3年交通银行固定资产周转次数情况

图表46近3年交通银行流动资产周转次数变化情况

图表47近3年交通银行总资产周转次数变化情况

图表48近3年交通银行销售毛利率变化情况

图表49近3年中信银行资产负债率变化情况

图表50近3年中信银行产权比率变化情况

图表51近3年中信银行固定资产周转次数情况

图表52近3年中信银行流动资产周转次数变化情况

图表53近3年中信银行总资产周转次数变化情况

图表54近3年中信银行销售毛利率变化情况

图表55近3年招商银行资产负债率变化情况

图表56近3年招商银行产权比率变化情况

图表57近3年招商银行固定资产周转次数情况

图表58近3年招商银行流动资产周转次数变化情况

图表59近3年招商银行总资产周转次数变化情况

图表60近3年招商银行销售毛利率变化情况

(GYZT)

图表详见正文

特别说明：中国报告网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，请放心查阅。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/jinrongyinhang/254304254304.html>