2021-2027年中国私人银行
高端客户行业分析与发展前景预测报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司
www.cction.com

一、报告报价

《2021-2027年中国私人银行高端客户行业分析与发展前景预测报告》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.cction.com/report/202108/233561.html

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司
订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838
海外报告销售: 010-69365838
Email: kefu@gonyn.com
联系人：李经理

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

中企顾问网发布的《2021-2027年中国私人银行高端客户行业分析与发展前景预测报告》共四章。首先介绍了私人银行高端客户行业市场发展环境、私人银行高端客户整体运行态势等，接着分析了私人银行高端客户行业市场运行的现状，然后介绍了私人银行高端客户市场竞争格局。随后，报告对私人银行高端客户做了重点企业经营状况分析，最后分析了私人银行高端客户行业发展趋势与投资预测。您若想对私人银行高端客户产业有个系统的了解或者想投资私人银行高端客户行业，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 私人银行资产配置与财富管理的理论基础
第.一节高净值客户的相关理论综述
一、高净值客户的界定
二、高净值客户所具有的特征
三、最新财富报告中高净值人士的统计学特征
第二节资产配置的相关理论综述
一、资产配置概述
二、资产配置的类型
三、资产配置的作用
第三节家庭财富管理的界定及意义
一、家庭财富管理的含义
二、家庭财富管理的目的和原则

第二章高净值客户及家庭资产配置的现状与趋势
第.一节现阶段我国高净值客户的资产配置倾向
一、风险偏好趋于稳健
二、资产配置趋于多元化
三、财富目标趋于多样化

四、增值服务需求个性化
五、银行机构选择分散化
第二节高端客户资产配置模式选择方向
一、资产配置模式的选择
二、资产配置的方向
第三节高净值客户资产配置的实施步聚
一、建立个人数据库
二、数据的处理分析
三、发展与执行投资计划
四、定期监控投资状况
第四节不同类型高净值客户的资产配置方法
一、积极进取型
二、积极稳健型
三、保守稳健型
四、保守被动型
五、自主投资型
第五节家庭财富管理的行为分析及风险防控
一、家庭金融资产配置的宏观特征
二、约束家庭金融资产配置行为的因素
三、家庭财富管理风险降低的方式
四、银行理财产品在资产配置中的作用

第三章国内外私人银行资产配置策略经验借鉴
第.一节资产管理前辈-瑞士百达银行
一、百达银行的概况
二、“家庭办公室”服务模式
三、百达银行的投资承诺与收入分配
第二节纽约银行的资产管理业务
一、美国纽约银行简介
二、纽约银行的资产管理业务
三、配套产品与技术支持
第三节招商银行的螺旋提升四步法

一、实施财富管理的方法
二、资产配置偏移度测试
三、基金配置流程

第四章高净值客户资产配置案例分析
第.一节千万富翁：保值增值是关键
一、客户基本资料
二、理财目标
三、财务分析
四、配置方案
第二节房地产老总：理财无所适从
一、客户基本资料
二、理财目标
三、财务分析
四、配置方案
第三节高净值家庭：预备50岁乐活退休
一、客户基本资料
二、理财目标
三、财务分析
四、配置方案
第四节事业女强人：如何保证生活品质
一、客户基本资料
二、理财目标
三、财务分析
四、配置方案
第五节财务总监：50岁实现财务自由
一、客户基本资料
二、理财目标
三、财务分析
四、配置方案

详细请访问：http://www.cction.com/report/202108/233561.html