

# 2021-2027年中国私人银行 行业分析与投资战略报告

## 报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

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

## 一、报告报价

《2021-2027年中国私人银行行业分析与投资战略报告》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/202108/233557.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

私人银行部，是银行等金融机构众多业务中最为高端的理财服务，是专门为那些财富金字塔顶端的富豪专门服务的部门。

中企顾问网发布的《2021-2027年中国私人银行行业分析与投资战略报告》共十五章。首先介绍了私人银行行业市场发展环境、私人银行整体运行态势等，接着分析了私人银行行业市场运行的现状，然后介绍了私人银行市场竞争格局。随后，报告对私人银行做了重点企业经营状况分析，最后分析了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：

第一部分私人银行行业发展现状

第一章私人银行服务相关概述

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、私人银行与零售银行及贵宾理财业务的区别

1、入场门槛

2、服务理念

3、服务场所

4、服务模式

5、产品设计

6、服务内容

7、服务范围

8、服务人员

9、业务风险

10、盈利模式

第二节私人银行业务呈现新亮点

- 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

### 第三节私人银行的产品和服务

- 一、传统的零售银行业务
- 二、资产管理服务（又称投资管理服务）
- 三、保险规划服务
- 四、税务规划服务
- 五、信托服务
- 六、环球财富保障计划
- 七、家庭传承服务
- 八、遗产规划服务
- 九、收藏及艺术品投资咨询服务
- 十、其它服务

## 第二章2015-2019年中国私人银行运行环境分析

### 第一节2015-2019年中国宏观经济环境分析

- 一、GDP发展现状
- 二、规模以上工业企业发展状况
- 三、制造业采购经理指数
- 四、非制造业商务活动指数
- 五、消费品市场
- 六、民间固定资产投资
- 七、全国固定资产投资
- 八、房地产开发和销售情况
- 九、CPI
- 十、进出口

### 第二节2015-2019年中国私人银行服务潜在客户

- 一、私人银行服务潜在客户规模

## 二、潜在客户组成结构

### 第三节2015-2019年中国私人银行服务政策环境分析

#### 一、政策限制差异化

#### 二、中国私人银行面临政策瓶颈

#### 三、私人银行监管政策还处空白

#### 四、交通银行扩大私人银行服务范围政策出台

### 第四节2015-2019年外资银行国内对中国银行的影响

#### 一、外资银行在华规模及概况

#### 二、外资银行在华发展战略

#### 三、外资私人银行竞争优势

#### 四、影响分析

## 第二部分私人银行所属行业运行分析

### 第三章2015-2019年全球私人银行业务运行状况分析

#### 第一节2015-2019年全球私人银行业务运行情况分析

##### 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2015-2019年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

#### 第三节2015-2019年全球主要私人银行企业品牌运行分析

##### 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

#### 第四节2021-2027年全球私人银行业趋势分析

## 第四章2015-2019年世界私人银行业部分国家及地区运行分析

### 第一节瑞士

- 一、瑞士私人银行业发展概述
- 二、瑞士私人银行业的发展特点与成功要素
- 三、私人银行之间不断兴起并购潮
- 四、东欧成瑞士私人银行业务开拓新市场
- 五、瑞士私人银行保密制度面临压力

### 第二节新加坡

- 一、新加坡私人银行业发展概述
- 二、新加坡税收政策鼓励私人银行发展
- 三、新加坡打造亚洲财富管理中心策略分析
  - 1、瞄准亚洲富人
  - 2、多年筹谋助崛起
  - 3、区域化模式更受宠
  - 4、并购潮还将继续
- 四、新加坡私人银行面临人才短缺问题

### 第三节美国

- 一、美国财富管理状况概述
  - 1、财富管理行业定义
  - 2、美国财富管理行业规模及变化趋势
  - 3、美国财富管理者
  - 4、美国财富特点
- 二、美国私人银行发展状况分析
- 三、美国银行超越瑞银成世界最大私人银行集团

### 第四节中国香港

- 一、香港私人银行的运作情况
- 二、香港私人银行业发展的成功经验
- 三、香港私人银行业发展前景探析
- 四、香港发展私人银行业务需要加强的工作

## 第三部分私人银行所属行业市场运行分析

## 第五章2015-2019年中国私人银行运行新形势透析

### 第一节2015-2019年中国财富状况综述

- 一、中国财富市场运行简况
- 二、中国富豪人数上升至全球第二
- 三、中国内地私人财富市场状况分析
- 四、中国财富区域分布由集中趋向分散

### 第二节2015-2019年中国私人银行运行新格局透析

- 一、私人银行已成我国银行业务拓展新方向
- 二、我国私人银行业务发展特征浅析
- 三、我国商业银行加大私人银行业务发展力度
- 四、国内商业银行私人银行业务开办情况
- 五、我国商业银行开办私人银行业务的环境分析
- 六、我国私人银行业发展尚任重道远
  - 1、相关制度环境有待进一步完善
  - 2、组织模式对业务发展形成一定制约
  - 3、特色化产品创新的能力有待提高
  - 4、人才队伍建设面临挑战
- 七、私人银行与投资银行的资源整合分析

### 第三节2015-2019年中国私人银行发展状况

- 一、我国私人银行业发展情况
  - 1、跨越式发展态势
  - 2、私人银行服务理念的初步成熟
  - 3、高净值客户对私人银行的理解深刻
  - 4、私人银行业务推动融资规模
- 二、内地私人银行业务投资情况分析
- 三、私人银行向艺术品投资领域发力

### 第四节2015-2019年中国私人银行客户分析

- 一、中国富裕人口特征
- 二、私人银行瞄准三大经济带客户
  - 1、财富管理中心直达私人银行
  - 2、三大经济区是重点目标
  - 3、向“管家式”服务发展

### 三、贸易战下私人银行客户形态和需求分析

- 1、回流中资行是大趋势
- 2、特色服务成最大卖点
- 3、外资行防守反击

### 四、四类私人银行客户投资策略

#### 第五节2015-2019年中国部分地区私人银行的发展

- 一、宁波市中外资银行高端理财服务竞争激烈
- 二、江苏私人银行业务发展迅速
- 三、武汉私人银行业务市场分析
- 四、西安私人银行为客户打造顶级服务

## 第六章我国私人银行所属行业整体运行指标分析

### 第一节2015-2019年中国私人银行所属行业总体规模分析

- 一、企业数量结构分析
- 二、人员规模状况分析
- 三、行业资产规模分析
- 四、行业市场规模分析

### 第二节2015-2019年中国私人银行所属行业财务指标总体分析

- 一、行业盈利能力分析
- 二、行业偿债能力分析
- 三、行业营运能力分析
- 1、我国私人银行所属行业总资产周转率
- 2、我国私人银行所属行业流动资产周转率
- 四、行业发展能力分析
- 1、我国私人银行所属行业总资产增长率
- 2、我国私人银行所属行业利润总额增长率
- 3、我国私人银行所属行业主营业务收入增长率
- 4、我国私人银行所属行业资本保值增值率

## 第七章2021-2027年我国私人银行市场供需形势分析

### 第一节我国私人银行市场供需分析

- 一、2015-2019年我国私人银行行业供给情况



## 二、2015-2019年我国私人银行业需求情况

### 1、私人银行业需求市场

### 2、私人银行业客户结构

### 3、私人银行业需求的地区差异

## 三、2015-2019年我国私人银行业供需平衡分析

### 第二节私人银行产品市场应用及需求预测

#### 一、私人银行产品应用市场总体需求分析

##### 1、私人银行产品应用市场需求特征

##### 2、私人银行产品应用市场需求总规模

#### 二、2021-2027年私人银行业领域需求量预测

##### 1、2021-2027年私人银行业领域需求产品（服务）功能预测

##### 2、2021-2027年私人银行业领域需求产品（服务）市场格局预测

#### 三、重点行业私人银行产品（服务）需求分析预测

## 第四部分私人银行业竞争格局

### 第八章2015-2019年中国私人银行市场竞争分析

#### 第一节2015-2019年中国私人银行竞争局势分析

##### 一、私人银行业务成市场竞争焦点

##### 二、中外私人银行业务竞争加剧

##### 三、中外资私人银行竞争形势分析

###### 1、中外资私人银行竞争形势

###### 2、中国私人银行竞争策略

#### 第二节2015-2019年中国商业银行开展私人银行业务的SWOT分析

##### 一、我国商业银行发展私人银行业务的劣势

##### 二、我国商业银行发展私人银行业务的优势

##### 三、我国商业银行发展私人银行业务的机遇

##### 四、我国商业银行发展私人银行业务面临的挑战

## 第九章私人银行经营形势分析

### 第一节建设银行

#### 一、企业发展基本情况

#### 二、企业主要经济指标

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

第二节汇丰银行

一、企业发展基本情况

二、企业主要经济指标

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

第三节招商银行

一、企业发展基本情况

二、企业主要经济指标

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

第四节中国银行

一、企业发展基本情况

二、企业主要经济指标

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

第五节工商银行

一、企业发展基本情况

二、企业主要经济指标

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

第六节平安银行

一、企业发展基本情况

二、企业主要经济指标

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

第五部分私人银行业发展预测

第十章2021-2027年中国私人银行业务前景预测分析

第一节2021-2027年中国私人银行业务发展核心分析

一、客户群判定

- 1、传统的高净值个人和家庭
- 2、企业家 / 中产阶级
- 3、专业技术人员和管理人员
- 4、娱乐界人士和艺术家
- 5、专业运动员
- 6、家族管理人
- 7、中介机构和外部资产管理公司

## 二、主项目定位

- 1、现金管理
- 2、经纪和信托服务
- 3、投资管理
- 4、个人信贷
- 5、业务融资
- 6、个性化服务

## 三、价值链方式

- 1、产品为准，客户细分，提供最佳服务
- 2、是以私人客户为中心

## 四、信息化建设

### 第二节2021-2027年中资私人银行业务发展思路

#### 一、快速私人银行业务领域

- 1、加强私人银行业务管理
- 2、加强私人银行业务产品的研究和开发
- 3、大力发展中间业务

#### 二、组织机构独立化

#### 三、系统开发

#### 四、产品设计针对性

#### 五、业务专业性

### 第三节2021-2027年中小银行发展私人银行业务分析

#### 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

## 第十一章2021-2027年私人银行行业投资价值评估分析

### 第一节私人银行行业投资特性分析

#### 一、私人银行行业进入壁垒分析

#### 二、私人银行行业盈利因素分析

#### 三、私人银行行业盈利模式分析

##### 1、手续费or管理费

##### 2、“平台收费”盈利模式

### 第二节2021-2027年私人银行行业发展的影响因素

#### 一、我国私人银行外部环境因素分析

##### 1、认识不足

##### 2、组织体系不合理

##### 3、私人银行家严重短缺

##### 4、人才因素和分业经营体制限制

##### 5、营销难以突破

#### 二、观念因素

#### 三、我国私人银行受制度与法律外部因素影响

##### 1、外汇管制严格

##### 2、现行税收制度抑制了私人银行业务需求

##### 3、制度规范与法律保障的缺失

#### 四、促进因素

### 第三节2021-2027年私人银行行业投资价值评估分析

#### 一、行业投资效益分析

##### 1、行业活力系数比较及分析

##### 2、行业投资收益率比较及分析

##### 3、行业投资效益评估

#### 二、产业发展的空白点分析

#### 三、投资回报率比较高的投资方向

#### 四、新进入者应注意的障碍因素

## 第六部分私人银行行业发展策略

## 第十二章2015-2019年中国私人银行业务存在问题与策略

### 第一节2015-2019年中国私人银行业务核心问题分析

- 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2015-2019年中国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2015-2019年中国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2015-2019年中国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
  - 1、完善私人银行业务风险管理内部架构和职责分工
  - 2、充分了解客户，防范法律风险
  - 3、建立风险限额管理制度
  - 4、完善各种支持系统建设

## 第十三章2021-2027年中国私人银行业的发展机遇及趋势分析

### 第一节2021-2027年中国私人银行的发展机遇

- 一、国内私人银行业务发展面临的主要机遇
- 二、人口老龄化给中国私人银行业发展带来的机会
- 三、贸易战下我国本土私人银行的机会分析

#### 四、我国私人银行面临政策良机

##### 第二节2021-2027年中国私人银行前景趋势分析

###### 一、我国私人银行业的市场潜力分析

###### 二、国内私人银行业务的发展趋势

###### 1、产品和服务多样化

###### 2、业务模式跨越式发展

###### 3、管理财富模式和理念发展

#### 第十四章2021-2027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

##### 第三节国内私人银行业务发展战略选择

###### 一、进入战略

###### 二、发展战略

#### 第十五章研究结论及投资建议

##### 第一节私人银行行业研究结论及建议

##### 第二节私人银行子行业研究结论及建议

###### 一、私人银行业务发展面临一系列挑战

###### 二、私人银行业务发展方向

###### 三、私人银行业务将以客户为中心系统性推进

###### 1、加强客户细分，提高私人银行服务的针对性和有效性

###### 2、深入挖掘客户需求，积极扩大客户钱包份额

3、以部门联动为平台，凸显商业银行整体优势

4、以资源整合和流程再造推动私人银行发展

### 第三节私人银行行业投资建议

一、行业发展策略建议

二、行业投资方向建议

三、行业投资方式建议

图表目录：

图表：2019年中国私人银行潜在客户组成结构

图表：2015-2019年外资银行在华资产规模统计

图表：2019年外资银行在华主要指标统计

图表：2019年中国外资银行品牌TOP10

图表：2015-2019年全球私人银行客户财富统计

图表：2015-2019年全球私人银行客户财富增长走势

更多图表见正文&hellip;&hellip;

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202108/233557.html>