

# 2022-2028年中国个人理财 产业发展现状与市场需求预测报告

## 报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

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

## 一、报告报价

《2022-2028年中国个人理财产业发展现状与市场需求预测报告》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/202205/293903.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

个人理财是指客户根据自身生涯规划、财务状况和风险属性，制定理财目标和理财规划，执行理财规划，实现理财目标。

个人理财业务是建立在委托-代理关系基础之上的银行业务，是一种个性化、综合化的服务活动。

中企顾问网发布的《2022-2028年中国个人理财产业发展现状与市场需求预测报告》共六章。首先介绍了个人理财行业市场发展环境、个人理财整体运行态势等，接着分析了个人理财行业市场运行的现状，然后介绍了个人理财市场竞争格局。随后，报告对个人理财做了重点企业经营状况分析，最后分析了个人理财行业发展趋势与投资预测。您若想对个人理财产业有个系统的了解或者想投资个人理财行业，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：

第一部分商业银行个人理财业务整体特征分析

第一章商业银行个人理财业务的整体特征

第一节关键词NO.1：收益率略降

第二节关键词NO.2：开放式理财

第三节关键词NO.3：理财玩另类

第四节关键词NO.4：渠道多元化

第五节关键词NO.5：机构合作多

第二章银行理财相关政策法规解读

第一节集中整治银行业乱收费

第二节定位中小银行支持小微企业

第三节银行理财资金入市有多远

第四节利率市场化大幕正式开启

第五节《考评指引》终结银行时点冲动

第六节央行推动出台存款保险条例

第七节《农户贷款管理办法》明年实施

第八节银行业消费者权益保护局成立

第九节理财业务专业委员会成立

第十节发布金融行业移动支付标准

第二部分商业银行个人理财业务经营情况分析

第三章银行创新理财产品分析

第一节银行理财产品营销理念创新

一、节日概念理财产品

二、特定人群理财产品

三、社会热点理财产品

第二节银行理财产品销售渠道创新

一、网银专享理财产品

二、网银早市夜市产品

三、手机银行理财产品

四、发个短信购买理财

第三节银行理财产品挂钩标的创新

一、文化产业挂钩理财产品

二、陶瓷挂钩标的理财产品

三、挂钩火腿标的理财产品

第四章银行贵金属业务发展状况分析

第一节商业银行黄金业务发展状况分析

一、黄金市场环境

二、商业银行自营业务微降

三、境外黄金业务平稳增长

第二节商业银行黄金业务发展的特点

一、黄金业务参与的广度和深度扩大

二、服务黄金产业功能不断增强

三、黄金业务经营模式呈现差异化

第三节银行贵金属业务具体经营举措

一、建设银行：开设贵金属投资理财服务中心

- 二、光大银行：无限制回购黄金理财产品
- 三、工商银行：“工银金行家”贵金属客户服务中心
- 四、节日贵金属工艺实物黄金
- 五、工商银行：将投资功能与宗教功能相融合
- 六、兴业银行：推出“兴银通跨行贵金属交易平台”
- 七、浦发银行：提升贵金属投资服务
- 八、工商银行：国际贵金属做市商

## 第五章 银行财富管理及私人银行业务

### 第一节 中国私人银行市场发展现状调研

- 一、私人银行呈现特征
- 二、高端市场客户特征
- 三、私人银行的可行性分析

### 第二节 中国私人银行可投资的产品

- 一、TOT理财产品
- 二、私募股权产品
- 三、金融衍生产品
- 四、艺术品投资
- 五、高端酒类投资

### 第三节 中国私人银行开展的增值服务

- 一、钻石投资交易平台
- 二、投资移民服务
- 三、修心养生服务
- 四、出游旅行服务
- 五、私人飞机服务
- 六、高尔夫球服务
- 七、子女教育服务
- 八、展览鉴赏服务

### 第四节 私人银行战略规划举措

- 一、农业银行：搭建投资合作平台
- 二、工商银行：跨境布局中国香港业务
- 三、建设银行：创建个性化品牌

#### 四、光大银行：跨境综合财富管理

### 第六章 银行代销理财业务开展状况分析()

#### 第一节 商业银行基金业务开展状况分析

##### 一、商业银行基金业务的基本状况分析

##### 二、基金业务的整体特征

##### 三、基金代销业务大事纪

#### 第二节 商业银行保险业务开展状况分析

##### 一、银保业务概况

##### 二、代理保险的问题及对策

##### 三、银保业务大事纪

#### 第三节 银行与其他金融机构业务合作状况分析

##### 一、私人银行与第三方理财合作

##### 二、华侨银行与PlayMoolah合作

##### 三、交通银行与农信社合作

##### 四、广发银行和广发证券的合作

##### 五、各金融机构竞争合作并存()

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202205/293903.html>