



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2012-2016年中国私人银行业投资分析及前景预测报告

## 一、调研说明

《2012-2016年中国私人银行业投资分析及前景预测报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/210339.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：[sales@icandata.com](mailto:sales@icandata.com)

联系人：刘老师

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、摘要、目录、图表

### 第一章、私人银行概述

#### 第一节、私人银行的起源及相关概念

- 一、私人银行的起源
- 二、私人银行的概念
- 三、私人银行的特点
- 四、私人银行与零售银行及贵宾理财业务的区别

#### 第二节、私人银行的产品和服务

- 一、资产管理服务
- 二、保险服务
- 三、信托服务
- 四、高端咨询及协助业务

#### 第三节、私人银行四个层次上的理解

- 一、服务理念
- 二、服务对象
- 三、服务品种
- 四、服务组织

### 第二章、世界私人银行业发展分析

#### 第一节、近年来全球财富发展状况

- 一、2007年全球财富状况
- 二、2008年全球财富状况
- 三、2009年全球财富状况
- 四、2010年全球财富状况

#### 第二节、国际私人银行业发展特点及趋势分析

- 一、国际私人银行业发展综述
- 二、私人银行经营机构类型多样化
- 三、根据客户特征的变化采用综合客户细分管理标准
- 四、产品和服务提供范围与获取方式开放化
- 五、客户获得渠道多元化与关系经理团队化
- 六、私人银行未来经营中需要的主要技能

### 第三节、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、瑞士私人银行业的资金流入状况
- 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
- 六、瑞士私人银行业面临运营挑战

### 第四节、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、新加坡私人银行业地位日渐突出
- 四、新加坡打造亚洲财富管理中心策略分析
- 五、新加坡私人银行面临人才短缺问题

### 第五节、美国

- 一、美国财富管理状况概述
- 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

### 第六节、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、香港私人银行业务竞争趋于激烈
- 四、香港私人银行业发展前景探析
- 五、香港发展私人银行业务需要加强的工作

## 第三章、中国私人银行发展分析

### 第一节、中国财富状况分析

- 一、中国财富市场发展概况
- 二、2009年中国内地私人财富市场状况分析
- 三、2010年中国大陆地区私人财富状况
- 四、2010年中国财富的地域分布状况

### 第二节、中国私人银行发展概况

- 一、中国私人银行业发展成绩综述

- 二、中国私人银行业发展现状透析
- 三、中国私人银行业运营现状解析
- 四、中国私人银行业发展的重要特征分析
- 五、国有银行积极推进私人银行国外业务
- 六、中国私人银行市场特点分析
- 七、私人银行与投资银行的资源整合分析
- 第三节、2007-2011年中国私人银行发展状况
  - 一、2007年我国私人银行业发展情况
  - 二、2008年内地私人银行业务产品投资情况分析
  - 三、2009年私人银行向艺术品投资领域发力
  - 四、2010年中资私人银行发展势头迅猛
  - 五、2011年私人银行业发展近况
- 第四节、私人银行客户分析
  - 一、中国富裕人口特征
  - 二、我国高端富裕人士财富管理的需求特征
  - 三、私人银行瞄准三大经济带客户
  - 四、四类私人银行客户投资策略
- 第五节、部分地区私人银行的发展
  - 一、江苏私人银行业务发展迅速
  - 二、武汉私人银行业务市场分析
  - 三、深圳私人银行发展现状分析
  - 四、外资私人银行将珠三角作为近期发展重心
- 第六节、中国私人银行发展存在的问题
  - 一、我国私人银行业发展遭遇的主要瓶颈
  - 二、我国私人银行发展的制约因素
  - 三、我国私人银行业务的三大挑战
  - 四、外资私人银行开拓中国市场面临的难题
  - 五、影响我国私人银行发展的其他因素
- 第七节、中国私人银行业的发展策略
  - 一、我国私人银行业务的发展对策
  - 二、促进我国私人银行业务发展的建议
  - 三、私人银行本土化发展的五个建议

四、私人银行整合策略探析

五、我国私人银行发展的新方向

#### 第八节、私人银行业务有效运营应注意的要点分析

一、客户群判定

二、主项目定位

三、价值链方式

四、信息化建设

### 第四章、国外银行私人银行业务运营分析

#### 第一节、瑞士联合银行

一、银行简介

二、瑞银的人才培训策略

三、瑞银集团业务重点瞄准私人银行

四、2010年瑞银集团经营状况分析

五、2011年前三季度瑞银集团经营情况

#### 第二节、瑞信集团

一、集团简介

二、瑞信集团私人银行业务的运营模式及特点分析

三、瑞信私人银行业务经营状况

四、瑞信私人银行拟拓展人民币投资业务

五、瑞信拟整合私人银行及投行业务降低成本

#### 第三节、瑞士宝盛银行

一、银行简介

二、2010年瑞士宝盛集团经营情况

三、2011年上半年瑞士宝盛集团经营情况

四、2011年瑞士宝盛银行中国1亿美元QFII额度获批

五、瑞士宝盛银行开拓中国市场迈出重要一步

#### 第四节、汇丰银行

一、银行简介

二、汇丰的私人银行投资运作分析

三、汇丰瑞士私人银行通知投资客户放弃保密相关权利

四、2009年汇丰私人银行推出投资于对冲基金的国内基金

五、2010年汇丰私人银行借高尔夫合作提升业务发展

## 第五节、其他银行

- 一、法国巴黎私人银行业务运营分析
- 二、隆奥达亨银行私人银行业务的运作理念
- 三、渣打中国私人银行业务发展简述

## 第五章、中国主要银行私人银行业务运营分析

### 第一节、中国银行

- 一、银行简介
- 二、中国银行私人银行业务概述
- 三、中国银行私人银行业务发展解析
- 四、中行私人银行业务运营进展
- 五、中行江苏分行私人银行业务发展情况及客户特点
- 六、中银国际抢滩香港私人银行市场

### 第二节、招商银行

- 一、银行简介
- 二、招商银行私人银行业务发展概述
- 三、2009年6月招行正式启动私人银行艺术赏鉴计划
- 四、2010年招行私人银行业务经营发展现状
- 五、2011年招商银行首推本土全球资产配置模型

### 第三节、中信银行

- 一、银行简介
- 二、中信银行私人银行业务发展分析
- 三、2009年中信银行私人银行启动"未来领袖计划"
- 四、2010年中信银行私人银行业务进展
- 五、2010年中信私人银行大力打造俱乐部营销

### 第四节、建设银行

- 一、银行简介
- 二、建设银行私人银行业务发展分析
- 三、建设银行私人银行客户五成以上为中小企业主
- 四、2010年建行私人银行推出新服务
- 五、2011年建行私人银行业务发展现状

## 第五节、民生银行

- 一、银行简介
- 二、民生银行私人银行发展概况
- 三、民生银行私人银行管理体制的优化与改革
- 四、民生私人银行着力阳光私募发展平台
- 五、民生私人银行推出"艺术品投资计划"2号产品
- 六、2010年民生银行南京私人银行业务推进情况

## 第六节、工商银行

- 一、银行简介
- 二、工商银行私人银行业务发展阐述
- 三、2010年工行私人银行业务发展状况
- 四、2011年上半年工行私人银行业务进展
- 五、工行私人银行业务发展目标

## 第七节、交通银行

- 一、银行简介
- 二、交通银行私人银行业务发展概述
- 三、交通银行扩大私人银行服务范围
- 四、交通银行私人银行快速发展分析

## 第六章、私人银行市场竞争分析

### 第一节、私人银行竞争局势分析

- 一、亚太地区私人银行业竞争局势分析
- 二、中国私人银行业的竞争状况分析
- 三、中外资私人银行竞争形势分析
- 四、我国私人银行业务市场竞争局势生变
- 五、瑞士私人银行业争相布局中国市场
- 六、私人银行在富二代理财市场打起争夺战
- 七、私人银行离岸业务成角逐新热点

### 第二节、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

#### 第三节、私人银行竞争策略探析

- 一、中资私人银行急需跳脱产品推进模式
- 二、外资私人银行亟待发挥全球业务专长
- 三、监管机构加快出台相关监管条例

### 第七章、中国私人银行业的发展机遇及趋势分析

#### 第一节、国际私人银行业形势展望

- 一、后金融危机时代私人银行业的发展动向
- 二、私人银行业面临的风险及防范

#### 第二节、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、我国私人银行面临政策良机

#### 第三节、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、中国私人银行市场发展前景展望
- 三、国内私人银行业务的发展趋势

附录：

附录一：《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》

图表目录：

- 图表1 全球富裕人士的资产配置表
- 图表2 私人银行业务中与全能银行母行共享的资源
- 图表3 西欧国家不同类型私人银行机构市场份额
- 图表4 客户选择财富管理机构的理由排序
- 图表5 私人银行机构通过第三方获得产品和服务情况
- 图表6 私人银行机构获得新客户的途径
- 图表7 花旗集团私人银行的关系经理服务模式
- 图表8 中国顶尖消费群体市场规模
- 图表9 2009年31个省、自治区、直辖市富裕人士分布表
- 图表10 2010年末中国高净值人群地域分布

- 图表11 2010年末各省高净值人士人均可投资资产比较
- 图表12 2008-2010年中国高净值人群增速区域比较
- 图表13 2010-2011年前三季度瑞银集团综合损益表
- 图表14 瑞信集团私人银行客户服务发展过程
- 图表15 瑞信集团私人银行客户结构及其服务方式
- 图表16 2009-2010年瑞士宝盛集团综合损益表
- 图表17 2010-2011年上半年瑞士宝盛集团综合损益表
- 图表18 高净值人士的财富管理机构分类

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/210339.html>

### 三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

### 四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；  
行业资深专家公开发表的观点；  
对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；  
中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>  
中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>  
中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>  
中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>  
中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>  
中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>  
世界贸易组织 <https://www.wto.org>  
联合国统计司 <http://unstats.un.org>  
联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

## 五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（[www.icandata.com](http://www.icandata.com)）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

### 研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

### 我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景；

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;  
服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;  
良好声誉 广泛知名度、满意度, 众多新老客户。