



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2011-2015年中国私人银行业务 市场运营态势及未来发展趋势研 究报告

## 一、调研说明

《2011-2015年中国私人银行业务市场运营态势及未来发展趋势研究报告》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/186694.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

20世纪80年代以后，随着信用环境的不断变化，西方发达国家的商业银行逐步将它们的理财业务重点转向私人银行业务领域，倾注了大量人力、财力、物力开发高盈利产品。1990年代以后，私人银行业务在商业银行业务中的比重更是与日俱增，并成为它们的主要盈利性业务。据统计，私人银行业务已经成为国外商业银行业务领域最重要的组成部分。从发达国家私人银行业务的发展趋势来看，私人银行业务以其批量大、风险低、业务范围广、经营收入稳定的特点正日益得到各家商业银行的青睐，并得到迅猛发展。

艾凯数据研究中心发布的《2011-2015年中国私人银行业务市场运营态势及未来发展趋势研究报告》共十章。首先介绍了私人银行业务相关概述、中国私人银行业务市场运行环境等，接着分析了中国私人银行业务市场发展的现状，然后介绍了中国私人银行业务重点区域市场运行形势。随后，报告对中国私人银行业务重点企业经营状况分析，最后分析了中国私人银行业务行业发展趋势与投资预测。您若想对私人银行业务产业有个系统的了解或者想投资私人银行业务行业，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。

### 第一章 私人银行服务基础分析

#### 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 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

## 第二章 全球私人银行业务发展背景分析

### 第一节 全球私人银行业务分析

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 全球主要私人银行企业

一 全球私人银行排名

一 美洲私人银行品牌

二 欧洲私人银行品牌

### 第三节 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 各类其它机构

### 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

### 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

### 第七节 全球私人银行业前景

## 第三章 香港汇丰集团私人银行业务深度分析

### 第一节 汇丰集团私人银行构成及业绩

#### 一 汇丰集团私人银行结构

#### 二 汇丰集团私人银行业绩

### 第二节 汇丰私人银行控股(瑞士)财务

#### 一 代管资产规模

#### 二 收入结构

#### 三 赢利能力

#### 四 经营效率

### 第三节 汇丰集团私人银行成功经验

#### 一 汇丰经验之一：收购

#### 二 汇丰经验之二：量身订制

#### 三 汇丰经验之三：协同效应

## 第四章 中国私人银行产业发展环境分析

### 第一节 国内私人银行经济环境分析

#### 一、GDP历史变动轨迹分析

#### 二、固定资产投资历史变动轨迹分析

#### 三、2011年中国私人银行经济发展预测分析

### 第二节 中国私人银行行业政策环境分析

## 第五章 国内私人银行业务特征分析

### 第一节 国内银行私人银行业务特点

#### 一 客户定位

#### 二 产品服务

#### 二 管理模式

### 第二节 国内银行业私人银行业务问题

#### 一 客户接受服务的意识不强

#### 二 产品结构单一，同质化问题

#### 三 经营模式采取提供收费服务方式运作

#### 四 后台保障支持系统不足

### 第三节 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

第四节 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

第五节 中国私人银行业务的潜力分析

一 足够的财富量和富裕人口基数

二 富裕人口集中度比较高

三 外资金融机构进入

四 金融业综合经营不断加强

第六节 我国私人银行业务制约因素

一 外部环境因素分析

二 银行内部因素分析

第六章 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

## 第七章 中资银行私人业务分析

### 第一节 工商银行（资金门槛，业务网点，服务范围等）

#### 一 企业竞争力分析

#### 二 2009-2010年主营业务分析

#### 三 私人银行业务竞争力分析

#### 四 2009-2010年私人银行业务

### 第二节 中国银行（资金门槛，业务网点，服务范围等）

#### 一 企业竞争力分析

#### 二 2009-2010年主营业务分析

#### 三 私人银行业务竞争力分析

#### 四 2009-2010年私人银行业务

### 第三节 建设银行（资金门槛，业务网点，服务范围等）

#### 一 企业竞争力分析

#### 二 2009-2010年主营业务分析

#### 三 私人银行业务竞争力分析

#### 四 2009-2010年私人银行业务

### 第四节 交通银行（资金门槛，业务网点，服务范围等）

#### 一 企业竞争力分析

#### 二 2009-2010年主营业务分析

#### 三 私人银行业务竞争力分析

#### 四 2009-2010年私人银行业务

### 第五节 中信银行（资金门槛，业务网点，服务范围等）

#### 一 企业竞争力分析

#### 二 2009-2010年主营业务分析

#### 三 私人银行业务竞争力分析

#### 四 2009-2010年私人银行业务

### 第六节 招商银行（资金门槛，业务网点，服务范围等）

#### 一 企业竞争力分析

#### 二 2009-2010年主营业务分析

#### 三 私人银行业务竞争力分析

#### 四 2009-2010年私人银行业务

### 第七节 民生银行（资金门槛，业务网点，服务范围等）

- 一 企业竞争力分析
- 二 2009-2010年主营业务分析
- 三 私人银行业务竞争力分析
- 四 2009-2010年私人银行业务

## 第八章 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

## 第九章 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 缺乏有效的营销服务体系
- 五 从业人员素质尚待提高



## 第二节 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 要培养和引进专业人才队伍

## 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 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

## 第五节 银行发展私人银行业务五大核心问题

- 一 关于产品服务的改进
- 二 关于组织体系的构建
- 三 关于高素质理财专家的培养
- 四 关于支持系统的建设
- 五 关于经营风险的防范

## 第十章 2011-2015年私人银行业务发展及投资分析

### 第一节 国内私人银行业务机遇与挑战

### 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 中资私人银行业务发展思路

- 一 快速私人银行业务领域

二 组织机构独立化

三 系统开发

四 产品设计针对性

五 业务专家专业性

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 中小银行私人业务的策略

图表目录（部分）：

图表：2005-2011年国内生产总值

图表：2005-2011年居民消费价格涨跌幅度

图表：2011年居民消费价格比上年涨跌幅度（%）

图表：2005-2011年国家外汇储备

图表：2005-2011年财政收入

图表：2005-2011年全社会固定资产投资

图表：2011年分行业城镇固定资产投资及其增长速度（亿元）

图表：2011年固定资产投资新增主要生产能力

图表：&hellip;&hellip;

更多图表详见正文&hellip;&hellip;

通过《2011-2015年中国私人银行业务市场运营态势及未来发展趋势研究报告》，生产企业及投资机构将充分了解产品市场、原材料供应、销售方式、市场供需、有效客户、潜在客户等详实信息，为研究竞争对手的市场定位，产品特征、产品定价、营销模式、销售网络和企业发展提供了科学决策依据。

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/186694.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提供专业投资咨询报告、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。