



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2017-2022年中国私人银行业产业发展现状及市场监测报告

# 一、调研说明

《2017-2022年中国私人银行业产业发展现状及市场监测报告》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/284617.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

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

私人银行是指商业银行或国际金融机构与特定客户在充分沟通协商的基础上，签订有关投资和资产管理合同，客户全权委托商业银行按照合同约定的投资计划、投资范围和投资方式，代理客户进行有关投资和资产管理操作的综合委托投资服务。私人银行业结构

根据西方银行业的服务分类，第一类是大众银行（Mass Banking），不限制客户资产规模；第二类是贵宾银行（Affluent Banking），客户资产在10万美元以上；第三类是私人银行（Private Banking），要求客户资产在100万美元以上；第四类是家族传承工作室（Family Office），要求客户资产在8000万美元以上。

各家国际性大银行在不同地区，不同时间段要求的最低金融资产额度也略有不同，比如高盛对港澳地区私人银行客户设置的门槛是1000万美元，HSBC的最低门槛是300万美元，而UBS（全球私人银行资产名列第一）对中国大陆客户的离岸账户的金融资产要求仅为50万美元。著名的银行品牌包括：瑞银集团、花旗银行、汇丰银行等。

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、2015年全球财富状况

我国人均个人财富约30万元，其中个人金融资产约为1.1万美元。而英、美两国的人均个人财富几乎都达到中国的7倍以上，人均金融资产的倍数则接近20，加上中国居民的储蓄偏好较强，除去金融资产中的现金和存款部分，英美两国人均拥有的基本理财规模可能超过中国的20倍。2015年中美英三国人均财富总值，人均金融资产对比

#### 二、2016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、私人银行经营机构类型多样化

#### 二、根据客户特征的变化采用综合客户细分管理标准

#### 三、产品和服务提供范围与获取方式开放化

#### 四、客户获得渠道多元化与关系经理团队化

#### 五、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、受金融风暴影响瑞士私人银行纷纷降低门槛抢客

#### 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、新加坡打造亚洲财富管理中心策略分析

#### 四、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

2015年我国家庭人均财富为144197元，城镇家庭和农村家庭的人均财富分别为208317元和64780元。城镇家庭的人均财富是农村家庭人均财富的3.22倍。我国财富市场展走势

##### 二、2015年中国富豪人数上升至全球第四

##### 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 中国私人银行发展概况

##### 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

##### 七、私人银行与投资银行的资源整合分析

#### 第三节 2013-2016年中国私人银行发展状况

##### 一、2013年我国私人银行业发展情况

##### 二、2015年内地私人银行业务产品投资情况分析

##### 三、2016年私人银行向艺术品投资领域发力

#### 第四节 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
- 三、金融危机下私人银行客户形态和需求分析
- 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、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

#### 第六节 中国私人银行发展存在的问题

- 一、我国私人银行业务发展存在的主要问题
- 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、银行内部利益分配影响私人银行业务发展
- 五、影响我国私人银行发展的其他因素
- 六、我国私人银行发展面临阶段性困难

#### 第七节 中国私人银行业的发展策略

- 一、我国私人银行业的发展对策
- 二、促进我国私人银行业务发展的建议
- 三、我国内地商业银行开办私人银行的对策建议
- 四、我国私人银行发展不能照搬西方模式
- 五、私人银行本土化发展的五个建议

#### 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 瑞士信贷集团

- 一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第二节 瑞士联合银行

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第三节 汇丰银行

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第四节 其他银行

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

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、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第二节 招商银行

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第三节 中信银行

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

第四节 建设银行

一、企业发展简况分析

二、企业经营情况分析

三、企业经营优劣势分析

## 第五节 民生银行

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业经营情况分析
- 三、企业经营优劣势分析

## 第六节 工商银行

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业经营情况分析
- 三、企业经营优劣势分析

## 第七节 交通银行

- 一、企业发展简况分析
- 二、企业经营情况分析
- 三、企业经营优劣势分析

## 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、私人银行业务成市场竞争焦点
- 二、中外资银行私人银行业务竞争加剧
- 三、中外资私人银行竞争形势分析
- 四、富二代理财市场成私人银行竞争热点

### 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 2017-2022年中国私人银行业的发展机遇及趋势分析

### 第一节 2017-2022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、金融危机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 2017-2022年中国私人银行前景趋势分析

一、2017-2022年我国私人银行业的市场潜力分析

二、2017-2022年私人银行发展态势分析

三、2017-2022年国内私人银行业务的发展趋势（AKLT）

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》

部分图表目录：

图表：全球富裕人士的资产配置表

图表：私人银行业务中与全能银行母行共享的资源

图表：西欧国家不同类型私人银行机构市场份额

图表：客户选择财富管理机构的理由排序

图表：私人银行机构通过第三方获得产品和服务情况

图表：私人银行机构获得新客户的途径

图表：花旗集团私人银行的关系经理服务模式

图表：2015年“高净值个人”人数国家前十名

图表：2013-2015年广东与浙江上榜富人状况比较

图表：2015年新财富地区首富榜

图表：国内私人银行业务发展概况

图表：截至2015年8月31日国内商业银行私人银行业务开办情况一览

图表：瑞信集团私人银行客户服务发展过程

图表：瑞信集团私人银行客户结构及其服务方式

更多图表见正文&hellip;&hellip;

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/284617.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。