

中国私人银行市场调研与行业前景预 测报告（2023年版）

产业调研网

www.cir.cn

一、基本信息

报告名称： 中国私人银行市场调研与行业前景预测报告（2023年版）

报告编号： 1A32915 ← 咨询订购时，请说明该编号

报告价格： 电子版：8500 元 纸质+电子版：8800 元

优惠价格： 电子版：7600 元 纸质+电子版：7900 元 可提供增值税专用发票

咨询热线： 400 612 8668、010-66181099、66182099、010-66183099

电子邮箱： kf@Cir.cn

详细内容： <https://www.cir.cn/5/91/SiRenYinHangShiChangDiaoChaBaoGao.html>

提示信息： 如需订阅英文、日文等其它语言版本，请向客服咨询。

二、内容介绍

私人银行服务作为一项针对高净值个人的财富管理和投资咨询业务，近年来在中国市场取得了显著的发展。私人银行不仅提供传统的财富管理服务，如资产配置、信贷融资等，还不断拓展其服务内容，包括税务规划、遗产管理、慈善公益等增值服务。私人银行的竞争格局也在发生变化，国内各大商业银行纷纷加强私人银行业务布局，同时外资银行也积极进入中国市场。

未来，私人银行的发展将更加注重个性化服务和数字化转型。随着客户需求的日益多元化，私人银行将更加注重提供定制化服务，以满足高净值客户的特定需求。此外，随着金融科技的发展，私人银行将加大数字化转型力度，利用大数据、人工智能等技术提供更加精准的投资建议和服务。同时，合规性和风险管理也将成为私人银行发展的重要方向，确保在提供高水平服务的同时，严格遵守监管规定，保障客户资产的安全。

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、2023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
- 二、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 2022-2023年中国私人银行发展状况

- 一、我国私人银行业发展情况
- 二、内地私人银行业务产品投资情况分析
- 三、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、公司简介
- 二、瑞信集团私人银行业务的运营模式及特点分析
- 三、瑞士信贷拟着手并购扩张私人银行业务

第二节 瑞士联合银行

- 一、公司简介
- 二、瑞银的人才培训策略
- 三、瑞银私人银行面临的不利局面
- 四、瑞银集团经营状况分析

第三节 汇丰银行

- 一、公司简介
- 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、汇丰私人银行推出投资于对冲基金的国内基金

第四节 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

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、公司简介
- 二、中国银行正式推出私人银行业务
- 三、中国银行私人银行业务发展分析
- 四、中行江苏分行私人银行业务发展情况及客户特点
- 五、中国银行私人银行武汉试水艺术投资

第二节 招商银行

- 一、公司简介
- 二、招商银行私人银行中心开业
- 三、招商银行私人银行业务发展分析
- 四、招商银行广州私人银行开业

第三节 中信银行

- 一、公司简介
- 二、中信银行“高尔夫私人银行”落户深圳
- 三、中信银行私人银行业务发展分析
- 四、中信银行私人银行启动“未来领袖计划”
- 五、中信银行私人银行退出“健康养生俱乐部”增值服务

第四节 建设银行

- 一、公司简介
- 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

第五节 民生银行

- 一、公司简介
- 二、民生银行私人银行开业
- 三、民生银行私人银行管理体制的优化与改革
- 四、民生银行上海推出私人银行服务新模式
- 五、民生私人银行着力阳光私募发展平台
- 六、民生私人银行推出“艺术品投资计划”2号产品

第六节 工商银行

- 一、公司简介
- 二、工商银行私人银行业务开展概述
- 三、工行私人银行第二轮战略布局启动
- 四、工商银行私人银行业务发展分析
- 五、工行私人银行业务发展目标

第七节 交通银行

- 一、公司简介
- 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、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 2023-2029年中国私人银行业的发展机遇及趋势分析

第一节 2023-2029年中国私人银行业的发展机遇

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 中:智林: 济研: 2023-2029年中国私人银行前景趋势分析

一、2023-2029年我国私人银行业的市场潜力分析

二、2023-2029年私人银行发展态势分析

三、2023-2029年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》

略……

订阅“中国私人银行市场调研与行业前景预测报告（2023年版）”，编号：1A32915，

请致电：400 612 8668、010-6618 1099、010-66182099、010-66183099

Email邮箱：kf@Cir.cn

详细内容：<https://www.cir.cn/5/91/SiRenYinHangShiChangDiaoChaBaoGao.html>

了解更多，请访问上述链接，以下无内容！！