

2015-2020年中国商业银行 个人理财市场分析与投资前景研究报告

报告目录及图表目录

博思数据研究中心编制

www.bosidata.com

报告报价

《2015-2020年中国商业银行个人理财市场分析与投资前景研究报告》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.bosidata.com/jinrong1412/Y67504FC10.html>

【报告价格】纸介版7000元 电子版7200元 纸介+电子7500元

【出版日期】2014-12-09

【交付方式】Email电子版/特快专递

【订购电话】全国统一客服务热线：400-700-3630(免长话费) 010-57272732/57190630

博思数据研究中心

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。

说明、目录、图表目录

报告说明:

博思数据发布的《2015-2020年中国商业银行个人理财市场分析与投资前景研究报告》共六章。介绍了商业银行个人理财行业相关概述、中国商业银行个人理财产业运行环境、分析了中国商业银行个人理财行业的现状、中国商业银行个人理财行业竞争格局、对中国商业银行个人理财行业做了重点企业经营状况分析及中国商业银行个人理财产业发展前景与投资预测。您若想对商业银行个人理财产业有个系统的了解或者想投资商业银行个人理财行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

如果2011年是银行理财元年的话，那么2014年就是一个不折不扣的财富管理元年。这一年，商业银行把目光齐聚在私人银行和财富管理业务上，部分城商行和农商行也开设了私人银行中心，在私人银行业务领域占据一席之地。而个人理财的发行速度较去年明显减缓，产品收益率较去年也有显著的下滑。总而言之，2014年银行理财业务由飞速急行过渡至平稳理性的轨道上来。《2015-2020年中国商业银行个人理财市场分析与投资前景研究报告》将分为上、下两卷，上卷主要分析2014年银行理财业务的整体市场情况和各家商行的开展情况，下卷主要分析2014年银行理财产品的运行情况。

本卷报告从介绍2014年商业银行个人理财业务的整体特征入手，以五个关键词来总结和评价2014年银行理财市场的变化特征，然后对2014年监管层出台的相关各项政策法规做以解读，从政策高度上把控银行理财业务的操作重点。同时着重分析了2014年商业银行个人理财业务的经营情况，主要针对2014年银行理财业务的创新情况进行汇总和分析，然后分别解析了2014年的银行贵金属业务、私人银行业务和代销理财业务，全方位地对2014年零售银行理财业务的经营情况和业务亮点做以总结。

下卷报告将从产品特征、重点类别产品介绍两个方面介入，详细的分析2012商业银行个人理财产品的运行情况。最后一部分是在对2014年银行理财市场进行充分的剖析后，结合2014年的内外经济形势对来年的理财产品市场趋势进行预测和展望，为商业银行在新一年开展个人理财业务提供参考和借鉴。

报告目录：

第一部分 2014年商业银行个人理财业务整体特征分析

第一章 2014年商业银行个人理财业务的整体特征

一、关键词NO.1：收益率略降

- 二、关键词NO.2：开放式理财
- 三、关键词NO.3：理财玩另类
- 四、关键词NO.4：渠道多元化
- 五、关键词NO.5：机构合作多

第二章 2014年银行理财相关政策法规解读

- 一、集中整治银行业乱收费
- 二、定位中小银行支持小微企业
- 三、银行理财资金入市有多远
- 四、利率市场化大幕正式开启
- 五、《考评指引》终结银行时点冲动
- 六、央行推动出台存款保险条例
- 七、《农户贷款管理办法》明年实施
- 八、银行业消费者权益保护局成立
- 九、理财业务专业委员会成立
- 十、发布金融行业移动支付标准

第二部分 2014年商业银行个人理财业务经营情况分析

第三章 2014年银行创新理财产品分析

- 一、2014年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
- 二、2014年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
- 三、2014年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 2014年银行贵金属业务发展情况

一、商业银行黄金业务发展情况

- (一) 2014年黄金市场环境
- (二) 商业银行自营业务微降
- (三) 境外黄金业务平稳增长

二、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

三、2014年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 2014年银行财富管理及私人银行业务

一、2014年中国私人银行市场发展现状

- (一) 2014年私人银行呈现特征
- (二) 2014年高端市场客户特征
- (三) 私人银行的可行性分析

二、2014年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

三、2014年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

四、2014年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 2014年银行代销理财业务开展情况

一、商业银行基金业务开展情况

- (一) 商业银行基金业务的基本情况
- (二) 2014年基金业务的整体特征
- (三) 2014年基金代销业务大事纪

二、商业银行保险业务开展情况

- (一) 2014年银保业务概况
- (二) 代理保险的问题及对策
- (三) 2014年银保业务大事纪

三、银行与其他金融机构业务合作情况

- (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

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。

详细请访问：<http://www.bosidata.com/jinrong1412/Y67504FC10.html>