

# 2023-2029年中国私人银行 服务行业市场发展现状调研与投资趋势前景分析报告

## 报告目录及图表目录

博思数据研究中心编制

[www.bosidata.com](http://www.bosidata.com)

# 报告报价

《2023-2029年中国私人银行服务行业市场发展现状调研与投资趋势前景分析报告》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/report/B33827W6SP.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】2023-02-06

【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《2023-2029年中国私人银行服务行业市场发展现状调研与投资趋势前景分析报告》介绍了私人银行服务行业相关概述、中国私人银行服务产业运行环境、分析了中国私人银行服务行业的现状、中国私人银行服务行业竞争格局、对中国私人银行服务行业做了重点企业经营状况分析及中国私人银行服务产业发展前景与投资预测。您若想对私人银行服务产业有个系统的了解或者想投资私人银行服务行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

## 第一章 私人银行服务基础

### 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 行业发展背景分析

### 第一节 宏观经济背景分析

- 一、国民经济增长分析
- 二、居民收入变化分析
- 三、城乡居民人民币储蓄存款

### 第二节 消费指数

- 一、居民消费水平与指数
- 二、社会消费品零售总额

### 第三节 投资分析

- 一、城镇固定资产投资
- 二、房地产开发投资状况分析

### 第四节 经济贸易

- 一、进出口贸易总额
- 二、出口贸易方式总值
- 三、进口贸易方式总值

### 第五节 人口及收入

- 一、人口数量
- 二、城乡居民收入
- 三、城乡居民消费

### 第六节 客户容量

- 一、私人银行服务潜在客户规模
- 二、潜在客户组成结构

### 第七节 国外私人银行趋势及经验

- 一、国外私人银行发展先进经验
- 二、私人银行业务国际最新趋势预测分析

### 第八节 外资银行国内发展背景分析

- 一、外资银行在华规模及概况
- 二、外资银行在华投资前景
- 三、外资私人银行竞争优势下降

## 第三章 全球私人银行业务发展

### 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、投资前景研究偏向积极
- 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

二、美洲私人银行品牌

三、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、中国香港私人银行服务

二、新加坡私人银行服务

### 第七节 全球私人银行业前景

## 第四章 汇丰集团私人银行业务深度研究

### 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

## 第五章 2022-2023年国内私人银行业务分析

### 第一节 私人银行服务价值链

- 一、私人银行服务的价值链
- 二、国内服务价值链中存在问题
- 三、打造私人银行服务价值链条建议

### 第二节 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

### 第三节 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

### 第四节 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

### 第五节 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

### 第六节 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

### 第七节 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 2022-2023年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 国内私人银行业务投资前景选择

- 一、进入战略
- 二、投资前景

## 第七章 2022-2023年中资银行私人业务研究分析

### 第一节 工商银行

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

### 第二节 中国银行

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

### 第三节 建设银行

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

#### 第四节 农业银行

- 一、企业竞争力分析
- 二、业务分析
- 三、私人银行业务

#### 第五节 交通银行

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

#### 第六节 中信银行

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

#### 第七节 招商银行

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

#### 第八节 民生银行

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

### 第九章 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 2022-2023年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、要有明确的市场投资前景
- 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 2023-2029年私人银行业务发展实务及前景

### 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

略&hellip;&hellip;

详细请访问：<http://www.bosidata.com/report/B33827W6SP.html>