

2022-2028年中国私人银行 服务市场深度调研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

《2022-2028年中国私人银行服务市场深度调研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/report/501285UWZH.html>

【报告价格】纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8200元

【出版日期】2022-09-19

【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《2022-2028年中国私人银行服务市场深度调研与投资前景研究报告》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。

由于私人银行业务起步较晚，但经过几年的蓬勃发展已初具规模，从我国经济发展速度角度来看，私人银行业务市场潜力巨大，我国应该在组织结构、服务流程、产品研发方面加紧创新步伐，尽早克服金融资本市场不够成熟、信息不对称方面的不足之处。随着移动互联网、大数据、云计算、人工智能等技术的发展，中国步入数据化转型的快车道。伴随数字化浪潮的风起云涌，国内私人银行业务被赋予新方向、新动能。

1 超高净值客户将成为下一个核心战场 占据过半的资产份额，超高净值客户（管理资产5000万人民币以上）正在成为私人银行市场的核心客群。超高净值客户的需求与一般高净值客户（管理资产1000-5000万人民币）有着本质的不同。他们希望得到投融资一体化服务、更稀缺的优质资产投资机会、代际家族规划以及个性化的高端增值服务。针对超高净值客户，必须脱离传统“私人银行=升级版零售财富管理业务”的传统思维，建立一套投融资一体化的独立业务模式，充分发挥私人银行与投资银行、资产管理和公司银行业务的协同效应，强化团队制的覆盖模式，形成独特的价值主张。 2

构建全方位的财富管理机制 首先，应革新私人银行财富管理的机制，以客户为中心的理念，并辅之于个性化、定制化服务，能够将私人银行的服务和产品及时推送到客户面前，并且能够帮助私人银行客户实现财富的持续增长。其次，构建全方位的私人银行财富管理方案，在资产管理、定制服务不断优化、升级的基础上，打造综合服务方案，满足客户个人、家庭、企业的综合投融资需求。打破私人银行仅为升级版零售业务的定位，从私行客户实际需求出发，在锤炼自身专业能力的同时，重视与外部实力机构的合作，形成综合金融解决方案；打造跨市场、跨机构的服务能力，并向私行客户的全面生活环境扩展，从财富经营渗透到家庭经营、企业经营、圈子经营、人生经营等领域；为私人银行客户大部分金融、非金融需求的决策提供咨询和专业服务，获得客户的信任和托付。最后，针对私人银行客户的拓展和维护提供一揽子计划，能够结合不同行业、区域、类型的私人银行客户，进行精细化管理，由不同的专业团队进行对接，解决客户的疑难问题。 3 科技赋能私人银行财富管理

随着资产配置理念的日益普及，私人银行业务对投资顾问的要求也越来越

高，未来“顾问价值”将进一步凸显，如何帮助客户制定全方面的资产管理和财富传承方案，将是对私人银行专业服务能力的一大考验。与此同时，随着大数据、云计算、人工智能等新技术的发展，国内金融机构在新一轮私人银行业务转型中，纷纷将科技赋能作为未来发展的核心竞争力，以期加快数字化、智能化升级步伐。目前已有一些金融机构正在大力发展智能金融，通过传统顾问服务模式中潜入智能化平台，为客户提供了初步的财富诊断服务，弥补了个人无法短时间内完成海量数据处理、分析、过滤、总结的短板，为整个资产配置服务加码。可以说，科技赋能私人银行财富管理是未来的方向，并将与投资顾问、高端资产管理服务相辅相成，重塑营销与管理流程，不断提升服务质量和效率，优化客户服务体验，并针对客户个性化需求，提供一揽子综合资产管理解决方案。

4 深

耕细分市场，形成自身的差异化竞争力 抓好客户细分和服务细分，比如重视投资业务、融资业务的结合，管理好客户的“心理账户”，将“消费”“经营”“投资”纳入综合产品包，主动帮助客户发现需求。比如针对家族财富传承、海外留学等服务需求，通过设置个性化的海外游学、家庭旅行、财富传承系列服务，形成整套的服务生态，将富一代、二代、三代一起纳入服务环境，打造长远的家族化私人银行服务场景。再比如，专注客户的风险管理和人生保障，主打传承类、高保障类保险及家族信托，组建专业团队帮助客户实现复杂类保障、传承产品的创设和优化。

5

人才是私人银行业务的生命线 目前国内银行普遍缺乏专业的私人银行人才，这一点成了制约私行业务高速发展的瓶颈。未来专业人才无疑是私人银行成败的关键所在。因此，私人银行应该以关键人才为核心抓手，重点打造私人银行客户经理、投资顾问、财富规划顾问、家族信托等核心团队，并实现人才引入和人才培育的突破。

报告目录：

第一章 2017-2022年私人银行服务基础

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、私人银行的产品和服务

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 2017-2022年行业发展背景分析

第一节 宏观经济背景分析

- 一、中国GDP增长情况分析
- 二、工业经济发展形势分析
- 三、城乡居民人民币储蓄存款

第二节 2017-2022年消费状况分析

- 一、居民消费水平与指数
- 二、社会消费品零售总额

第三节 2017-2022年投资分析

- 一、社会固定资产投资
- 二、房地产开发投资状况分析

第四节 2017-2022年经济贸易

- 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 2017-2022年人口及收入

- 一、人口数量
- 二、城乡居民收入
- 三、城乡居民消费

第六节 银行业金融机构发展状况分析

- 一、银行业金融机构资产规模
- 二、银行业金融机构负债规模
- 三、银行业金融机构存款状况分析
- 四、银行业金融机构贷款状况分析
- 五、银行业金融机构盈利分析

第七节 2017-2022年私人银行客户容量

一、2017-2022年潜在客户规模

二、2017-2022年潜在客户组成结构

第八节 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

第九节 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、外资银行在华投资策略

三、外资银行加速布局二三线市场

四、在华外资银行地域集中度较高

五、外资私人银行水土不服分析

第三章 2017-2022年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

私人银行业务在产品和服务方面设置了较高的门槛，市场营销也主要集中在高净值的目标客户。在国外，私人银行开户金额的底限通常是100万美元，通常每一笔交易的金额都以几十万美元为单位。在瑞士银行、花旗银行和汇丰银行，客户至少要有100万美元银行可以接受的资产，才可以在私人银行部开户。在国内现在建立私人银行业务的有工行、中行、建行、中信、招行、交行等，均对客户金融资产有一定的要求。农业银行、交通银行、中信银行、平安银行和浙商银行的私人银行客户标准是日均金融资产在600万元（含）以上。建设银行、招商银行和光大银行的标准为日均总资产在1000万元及以上。工商银行、浦发银行和民生银行的标准为日均资产在800万元以上。

为了满足客户复杂多样的金融需求，延长客户关系价值链，私人银行业务形成了多元化的产品结构：一是根据客户金融需求制定综合化、个性化理财规划；二是资产管理业务，通

过个性化的投资组合管理，帮助客户实现资产的保值增值；三是信托和不动产业务，为客户的财产管理提供保障，并按照客户的期望对资产进行安排；四是为客户提供大宗商品和离岸金融等服务；五是提供保险、财务、税收、投资(含不动产、古玩字画等)、法律等领域的咨询服务。

私人银行客户是各大商业银行竞争的焦点，私人银行客户的定位、服务以及财富管理需要比较成熟的模式，国内一些商业银行已经开辟了大量的私人银行客户体系，建立了一些专业团队和服务网络。比如招商银行、工商银行等在私人银行客户数量、服务能力和配置上已较为成熟。但外资银行在私人银行服务上历史悠久，体系完善，私人银行客户的抢夺必然更加激烈。

相较于国外依托时间和信誉发展起来的老牌私人银行，国内私人银行时间短、发展快速、功能不齐备的特点，因此在各家私行的发展上，也体现出不一样的特点。

13家上市银行私人银行业务规模

二、私人银行服务获利性

三、投资趋势分析偏向积极

四、国际活跃银行突出

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、汇丰金融产品及服务
- 三、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 2017-2022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、私业务的发展处于起步阶段
- 二、服务对象为高额净资产客户
- 三、服务内容个性化产异化长期化
- 四、发展地域以大城市为依托

第三节 中资私人银行发展分析

- 一、中资银行私人银行开业概况
- 二、客户数量和管理资产规模分析
- 三、私人银行品牌客户认知度提升
- 四、私人银行服务模式日趋成熟
- 五、中资银行开展私人银行业务SWOT分析

第四节 商业银行业发展私人银行业务问题分析

- 一、私人银行品种单一规模有限
- 二、国内商业银行管理模式错位
- 三、营销体系及售后服务不到位
- 四、客户对私人银行业务认识有误差
- 五、国内银行体制的制约

第五节 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

第六节 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

第七节 中国私人银行业务的潜力分析

- 一、财富量和富裕人口基数
- 二、富裕人口集中度比较高
- 三、高净值人群特征及资产情况分析
- 四、高净值人群风险偏好及财富目标
- 五、高净值人群理财渠道分析

第八节 中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 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、工商银行主营业务分析
- 三、私人银行业务竞争力分析
- 四、工商银行私人银行业务

第二节 中国银行

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

第三节 建设银行

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

第四节 农业银行

一、企业竞争力分析

二、农业银行主营业务分析

三、农业银行私人银行业务

第五节 交通银行

一、企业竞争力分析

二、交通银行主营业务分析

三、私人银行业务竞争力分析

四、交通银行私人银行业务

第八章 2017-2022年外资银行私人银行业务研究分析

第一节 渣打银行

一、企业发展基本状况分析

二、企业经营情况分析

三、私人银行竞争力分析

四、私人银行业务动态分析

第二节 汇丰银行

一、企业发展基本状况分析

二、汇丰银行经营状况分析

三、私人银行竞争力分析

四、私人银行业务分析

第三节 花旗银行

一、企业发展基本状况分析

二、花旗银行经营状况分析

三、私人银行竞争力分析

四、私人银行业务分析

第四节 德意志银行

一、企业发展基本状况分析

二、德意志银行经营状况分析

三、私人银行竞争力分析

四、私人银行业务分析

第五节 法国巴黎银行

- 一、企业发展基本状况分析
- 二、巴黎银行主营业务分析
- 三、私人银行竞争力分析
- 四、私人银行业务动态

第九章 2017-2022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
- 六、严格管控私人银行业务风险

第三节 私人银行业务面临主要风险

- 一、信用风险
- 二、市场风险
- 三、操作风险
- 四、国家风险
- 五、合规风险
- 六、声誉风险
- 七、流动性风险
- 八、破产风险

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分析

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 2022-2028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

第十一章 2022-2028年中国私人银行业发展趋势及投资分析

第一节 2022-2028年中国私人银行发展趋势预测

- 一、私人银行业务的竞争将会加剧
- 二、将呈现出中外金融机构合作趋势预测分析
- 三、私人银行将出现“平民化”趋势预测分析

四、私人银行将在其他经济发达城市拓展

第二节 2022-2028年中国私人银行的发展机遇

一、中国私人银行业市场发展潜力分析

二、私人银行客户的需求尚未得到满足

三、政策监管对私人银行发展给予支持

四、人口老龄化给私人银行的发展带来机会

图表目录

图表 1 2017-2022年中国国内生产总值及增长变化趋势图

图表 2 2017-2022年中国人均国内生产总值变化趋势图

图表 3 2017-2022年中国全部工业增加值及增长速度趋势图

图表 4 2022年规模以上工业企业实现利润及其增长速度

图表 5 2017-2022年城乡居民人民币储蓄存款

图表 6 2017-2022年城乡居民人民币储蓄存款增长趋势图

图表 7 2017-2022年城镇居民人均可支配收入及增长趋势图

图表 8 2017-2022年农村居民纯收入及增长情况统计

图表 9 2022年中国社会消费品零售总额同比增长趋势图

图表 10 2017-2022年中国社会消费品零售总额及增长速度趋势图

图表 11 2022年分行业固定资产投资（不含农户）及其增长速度

图表 12 2017-2022年中国全社会固定资产投资增长趋势图

图表 13 2017-2022年中国房地产开发投资累计完成状况分析

图表 14 2022年中国货物进出口总额及其增长速度

图表 15 2017-2022年中国进出口总额增长趋势图

图表 16 2017-2022年中国出口贸易总值

图表 17 2017-2022年中国出口总额增长趋势图

图表 18 2017-2022年中国进口贸易总值

图表 19 2017-2022年中国进口总额增长趋势图

图表 20 2022年中国人口数量及其构成状况分析

图表 21 2017-2022年中国人口数量变化趋势图

图表 22 2022年末中国各年龄段人口比重

图表 23 2017-2022年中国各年龄段人口比重变化状况分析

图表 24 2017-2022年城乡居民收入状况分析

图表 26 2017-2022年中国银行业金融机构资产规模

图表 27 2017-2022年中国银行金融机构总资产变化趋势图

图表 28 2017-2022年中国银行业金融机构负债总量

图表 29 2017-2022年中国银行金融机构总负债变化趋势图

图表 30 2017-2022年中国银行业金融机构存款情况表

更多图表请见正文……

详细请访问：<http://www.bosidata.com/report/501285UWZH.html>