

中国商业银行财富管理中心发展现状及构建策略 研究分析报告

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《中国商业银行财富管理中心发展现状及构建策略研究分析报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/jinrongyinhang/1149911499.html>

报告价格：电子版: 4000元 纸介版：4300元 电子和纸介版: 4500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

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、报告目录及图表目录

内容简介

所谓财富管理，是指通过专业化的团队向客户提供系列化的顾问式服务，帮助客户制定一系列的解决方案，从而使客户实现个人理财目标。对商业银行而言，财富管理业务是商业银行为个人客户提供的财务分析、投资顾问等专业化服务，以及商业银行以特定目标客户或客户群为对象，推介销售投资产品、理财计划，并代理客户进行投资操作或资产管理的业务活动。

国外银行一直把财富管理等收费金融服务作为可持续发展的战略重点。而目前国内商业银行面临着转型的压力，财富管理也就成为了商业银行能否转型成功的一个战略制高点。一方面，通过完善服务功能，组合金融资源，提供高级金融服务，满足当今客户复杂且标准极高的金融需求。另一方面，通过银行业务表外化(OBS)，确立非利息收入在银行盈利中的主导地位，其中财富管理业务可为银行带来投资管理，信托、托管、咨询、组合服务等多渠道的费用收入，已成为利润率最高，成长最快，且最有前途的业务。

随着外资银行的不断进入，国内银行面临着巨大的压力和挑战，特别是对高端客户的争夺上已经拉开了序幕，商业银行也纷纷建立财富管理中心以捕获高端客户的芳心。如何构建财富管理中心，其组织架构应怎样构建，其理财队伍应具备的素质等问题都是商业银行关注的焦点，本专题就商业银行的财富管理中心的建设和业务开展进行了深入细致的研究。

在本专题中，我们阐述了商业银行财富管理业务的兴起和发展规划，紧接着描述了国内商业银行财富管理中心的整体发展情况，然后就商业银行财富管理中心构建提出了对策建议，主要包括财富管理中心的组织架构、网点规划、产品体系、市场开拓、服务体系和专家理财团队建设六大方面，最后专题从发展动力和发展趋势两个方面描述商业银行财富管理中心的未来发展方向。本专题将为商业银行构建现代化财富管理中心、为高端客户提供尊贵、优先、专业、优惠、个性化的贵宾服务提供有益的参考。

正文目录

第一章 商业银行财富管理业务的兴起和发展

一、什么是财富管理

二、财富管理业务的目标

三、财富管理业务的服务对象

(一) 外资银行

(二) 中资银行

四、财富管理业务的服务内容

五、财富管理业务和一般零售银行业务的区别

(一) 服务对象不同

(二) 服务内容不同

(三) 对信息技术的要求不同

(四) 对风险关注程度不同

第二章 我国商业银行财富管理业务的发展概况

一、目前商业银行构建财富管理中心现状分析

(一) 工商银行“8n财富中心”

(二) 农业银行“金钥匙”财富管理中心

(三) 建设银行财富管理中心

(四) 交通银行“沃德财富”

(五) 招商银行“金葵花”财富管理中心

(六) 光大银行“阳光财富中心”

(七) 华夏银行财富管理中心

(八) 北京银行财富管理中心

二、目前商业银行推出贵宾理财业务的现状分析

(一) 贵宾理财强调“5P”原则

(二) 目前国内各商业银行贵宾理财业务对比

三、目前我国银行构建财富管理业务发展中存在的问题

(一) 财富管理理念单一

(二) 客户经理职责错位

(三) 管理绩效的不确定性

(四) 信息不对称程度较高

(五) 产品多样化程度不够

(六) 信息技术程度偏低

第三章 商业银行财富管理中心的网点规划

一、财富管理中心的网点规划现状

二、财富管理中心网点设置策略

(一) 财富管理中心的品牌塑造

【相关案例】招商银行“金葵花”品牌塑造的三要素

(二) 财富管理中心网点的选址

【相关案例】工行、建行等财富管理中心角逐高端商务区

【相关案例】荷兰银行选址隐蔽，保护客户隐私

(三) 财富管理中心网点的硬件设施

【相关案例】建行三峡分行财富管理中心的内部功能分区设计实例

【相关案例】北京银行过硬的硬件设施瞄准金领族群

第四章 商业银行财富管理中心的组织架构

一、财富管理中心的组织架构模式分析

- (一) 分行主导模式
- (二) 业务主导模式
- 二、国外银行财富管理中心组织架构建设案例详解
 - (一) 美联银行财富管理部
 - (二) 纽约银行的财富管理
- 第五章 商业银行财富管理中心的产品体系
 - 一、商业银行财富管理中心的产品种类
 - (一) 银行自身研发的产品
 - (二) 和其他金融机构共同研发的产品
 - 二、商业银行理财产品市场的发展现状
 - (一) 市场规模不断扩大
 - (二) 产品创新层出不穷
 - (三) 市场竞争日益激烈
 - 三、商业银行财富管理中心产品开发的典型案例
 - (一) 光大银行：理财产品的先行者
 - (二) 中国银行：理财产品做深做透
 - (三) 外资银行：强势的品牌和高效的创新
 - 四、财富管理中心产品体系的开发策略
 - (一) 借助控股综合经营平台，积极开展理财产品创新
 - (二) 提升理财产品的风险管理能力
 - (三) 纳入零售业务整体品牌战略
 - (四) 加强理财产品营销队伍建设
- 第六章 商业银行财富管理中心的服务体系构建
 - 一、商业银行财富管理中心服务的范畴
 - (一) 税务筹划业务
 - (二) 保险规划业务
 - (三) 离岸基金业务
 - (四) 财产信托业务
 - (五) 家庭客户服务业务
 - (六) 增值服务
 - 二、财富管理中心服务体系的现状
 - (一) 服务意识不强
 - (二) 服务落实不到位
 - (三) 维护力度不够
 - (四) 服务效率低下

三、如何提高财富管理中心的服务水平

- (一) 建立安全舒适的理财服务环境
- (二) 认真做好高中端客户的细分和营销工作
- (三) 加强个人理财服务内容的研发
- (四) 精心建立理财业务支持系统

四、如何做好高端客户的服务与维护

- (一) 高端客户的后续维护措施
- (二) 高端客户资源的有效控制和运用措施

五、案例分析：北京银行凭借差异化管理和服务吸引高端客户

- (一) 瞄准高端客户
- (二) 倾力打造“一对一”贴心服务
- (三) 利用国际化资源服务客户

第七章 商业银行财富管理中心的专家理财团队建设

一、财富管理中心理财人员的现状

二、财富管理中心理财队伍存在的问题

- (一) 人员缺口较大
- (二) 专业水平偏低
- (三) 从业经验不足

三、如何打造高素质的客户经理团队

- (一) 客户经理的人才选择
- (二) 客户经理的培训计划
- (三) 客户经理的激励与考核

四、案例分析：工商银行培养金融理财师队伍

- (一) 理财市场的规模扩大造成理财师紧缺
- (二) 通过对理财师的培养，工行的专业理财能力得到了提高

第八章 商业银行财富管理中心的市场开拓策略

一、如何确立战略目标

- (一) 制定目标客户范围
- (二) 依托信息调研抢占目标客户

二、市场开拓的具体实施步骤

- (一) 了解客户
- (二) 让客户认识财富管理
- (三) 为客户理财

第九章 商业银行财富管理中心发展趋势展望

一、商业银行财富管理业务的发展动力

二、商业银行财富管理中心的发展趋势

- (一) 财富管理中心的竞争会更加激烈
- (二) 银行混业经营将成为一种必然趋势
- (三) 人才争夺是财富管理中心发展的关键
- (四) 中外金融机构合作将也是一种趋势
- (五) 服务对象会越来越多，服务门槛将降低

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/jinrongyinhang/1149911499.html>