

2018年中国私人银行行业分析报告- 市场运营态势与发展前景研究

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《2018年中国私人银行行业分析报告-市场运营态势与发展前景研究》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/344264344264.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

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

私人银行服务是银行服务的一种，专门面向富有阶层，为富豪们提供个人财产投资与管理的服务，一般需要拥有至少100万美元以上的流动资产才可在较大型的国际金融公司或银行中申请开设此类服务。私人银行服务最主要的是资产管理，规划投资，根据客户需要提供特殊服务，也可通过设立离岸公司、家族信托基金等方式为顾客节省税务和金融交易成本。因此私人银行服务往往结合了信托、投资、银行、税务咨询等多种金融服务。该种服务的年均利润率可达到35%，远高于其他金融服务。

此外通过私人银行服务，客户也可以接触到许多常人无法购买的股票、债券等。而私人银行服务的客户们往往可以拥有投资一些私人有限公司的机会，并获得许多优先购买IPO的机会。私人银行服务最早由几家大型的国际金融公司和银行提供，目前最大的私人银行服务提供者是瑞士银行，瑞士也是世界私人银行服务最发达的国家。此外包括JP摩根、摩根史坦利、花旗银行、高盛、汇丰等著名金融机构也提供此类服务，美林公司是私人银行服务赢利最高的企业。

2016年全球25家管理资产规模最大的私人银行排行榜瑞银集团(UBS)继续稳坐全球最大私人银行的宝座，2016年资产管理规模20687亿美元。

2016年，最大的这25家私人银行管理13.3万亿美元的富裕人士资产，占市场份额的63.2%。在十大私人银行中，有七家在美国和加拿大。

一、国内商业银行私人银行特征分析

1、私人银行业务的特点

(1) 私密性。私人银行强调服务的私密性，要求为客户严格保密。私人银行的客户经理只能与协助该客户管理分析投资需求、规划投资目标的相关人士共享客户信息，并不能以此作为谈资随意泄露或者作为自己品牌的宣传。如若出现需要客户本人到场的情况，客户经理会安排在较为私密的地方接洽。大部分情况下客户本人不出面，客户经理可以前往拜访。不论哪一种办法，无不体现出这一业务的私密性。

(2) 量身定做。与国内外商业银行的贵宾理财业务不同的是，私人银行业务不是简单的批量生产加销售的服务模式，而是根据每一位客户的需求量身定做的，在服务和销售环节可以不拘定式。

(3) 一站式服务。私人银行不仅服务于客户的个人财富，还可以涉及客户的企业。私人银行为客户提供全方位、一站式金融服务。其中包括为其企业投融资提供全方位的商业银行服务和投资顾问服务；并可为企业的经营管理提供咨询建议，同时在客户企业需要的时候，提供投资银行服务、法律和财务咨询等也是私人银行的重要服务内容之一。

(4) 全方位服务。私人银行可以为客户的家族财富提供全方位服务。从服务角度看，私人银行注重家族服务，为客户提供财富“传承规划”服务，强调全方位、全时间段、全空间段的概念服务。

(5) 增值服务。作为服务财富顶尖人士的私人银行业务，蕴含着业务操作范围外的增值服务，包括健康规划、家务顾问、教育咨询等一系列贴身管家式增值服务，时刻体现出私人银行客户的尊贵身份。

2、私人银行客户特征

(1) 国内财富人群职业分布。我国千万富豪主要可分为4种类型：企业主、“职业股民”、“炒房者”和“金领”。亿万富豪主要可分为3种：企业主、“炒房者”和“职业股民”。

(2) 私人银行客户的需求分析。根据贝恩公司调查，目前国内高净值人群投资态度以保守或中等风险为主，股票、现金储蓄以及房地产是该人群最为青睐的投资工具，不过有近20%的人主要靠专业建议进行理财，同时有超过50%的人表示自己有一定的理财知识和经验，但是仍然需要专业投资建议。金融危机之后，高净值人群对市场的风险性有了更直观的认识和更深刻的考虑，对于投资风险更加谨慎，对于投资方向更趋于多元化，且更倾向于回报可靠持久的投资方式。因此，在产品和服务偏好方面，多元化的配置，特别是横跨货币、资本、房地产、贵金属、衍生品、私募股权、艺术品这种市场的综合性理财方案，受到了市场的欢迎。与此同时，追求高质量的生活、财富安全、财富继承、子女教育这种偏好明显上升。

二、国内商业银行私人银行业务盈利分析

1、私人银行业务盈利能力尚不显著

国内商业银行的私人银行业务正处于发展初期，配套的服务设施、人员配备、增值服务等投入可观，除了常规金融服务，私人银行客户在艺术品投资、家庭健康、商旅服务、慈善活动

、体育赛事等方面均需求旺盛。因此，商业银行为私人银行客户提供包括机场贵宾服务、私人医疗服务、子女教育服务、艺术鉴赏服务、酒店预订服务等个性化增值服务的投入也很大。因此，在发展初期，私人银行业务的盈利能力还不显著。

2、私人银行盈利模式现状

国内商业银行的私人银行主营业务内容。目前，国内商业银行的私人银行大致提供以下几方面的服务：

(1) 商业银行服务。私人银行服务体系中，商业银行服务的宗旨是提升客户对银行基础服务的满意度，做好客户关系的渠道维护工作，其中包括柜台服务、现金服务、转账服务、结售汇服务、信用卡服务等。

(2) 财富管

理服务。财富管理业务属于私人银行业务中的核心业务，商业银行的私人银行部门主要经营资产管理、保险、信托、税务咨询、财富传承及规划、遗产管理服务等。财富管理涉及的境内产品如货币市场产品、固定收益类产品、权益类股票基金、保险产品以及另类产品。

(3) 财富传承业务。财产传承业务指的是为客户提供财产保护与财产传承服务。其主要手段有：遗嘱、离岸公司的注册、人寿保险、信托等。通过一系列专业合理的安排，有效地为客户做好财产的传承。

(4) 家庭增值服务。目前我国提供的家庭增值服务主要有境内外机场贵宾厅服务、医疗健康服务、子女海外教育服务、投资移民服务、艺术品鉴赏服务以及高尔夫赛事。国外的私人银行在增值服务方面主要有全球奢侈品代购、高端社交晚宴、私人旅游助理、全球体育赛事预订等。

3、国内商业银行私人银行业务盈利的案例研究

(1) 工商银行私人银行盈利分析

工商银行私人银行的布局。工商银行总行私人银行部相当于分行的研发后台、服务支持终端和培训组织者，私人银行总部的职能定位，首先是成为产品的提供部门，在私银产品的创新方面做出努力，通过研发产品对一线的财富顾问提供支持。推出自主开发的私人银

行专属产品、发展全委托理财业务、专户理财业务，形成跨机构、跨市场产品遴选代理机制。其次是通过网络大学、经验交流等方式，加强对财富顾问的培训。

工行各分行的私人银行部门由当地的分行负责管理。根据全国工行系统内私人银行业务的模式，区分A、B类地区，在任务下达上有区别。一般A类地区分行私人银行部有业务支持团队和财富顾问团队，针对二级分行，包括重点支行实施直通式管理，提供产品服务和业务指导、客户维护。

工商银行私人银行的考核机制。工商银行私人银行总分行间考核导向是，重点考核包括客户发展、资产发展、产品余额、产品销售、核心重点产品销售、中间业务、投融资项目等方面的内容

。

工商银行私人银行产品研发特色。工商银行私人银行在产品研发、选择上有严谨的体系，例如，总部对于投资基金采取MoM（Manager of Managers）基金投资管理，MoM始于20世纪80年代，通过对投资管理人的研究评价，筛选多元投资风格类别的优秀投资管理人，构建管理人投资组合，并持续对其业绩进行动态跟踪、风险控制，获取长期、稳定高于市场平均水平的投资收益。这种模式的优势在于：

一是选择全市场优秀的投资经理，每准入一个新基金经理后，都会量身定做一款新的投资品。由优秀的管理团队基于成熟的理念，运用前沿的策略，为客户实现资产的长期保值与增值。

二是配置分散，风险可控，由于投资于多个不同的投资经理，风险敞口分散，可以有效平抑投资运作中的净值波动，降低风险。

三是策略、风格、基金多元化，“多元策略、多元风格、多元经理”管理模式是让投资者获得最佳投资方案的有效途径；集个别基金经理之强项，构建更多元化的投资组合，从而获得更平稳持续的投资回报。

正因为存在这些优势，工商银行研发私人银行产品的收益率、安全性都有了最大限度的保障。

工商银行私人银行的主要盈利来源。目前，工商银行私人银行主要的收入来源于向客户销售产品的收入，包括产品的管理费收入和销售手续费收入、产品超额管理费收入等，家族信托、专户理财、投融资项目收入等在总收入中的占比较小。

（2）招商银行私人银行盈利分析

招商银行私人银行特色团队。招行私人银行成立之初，即组织了一支特色团队，其中包括几位来自台湾的投资顾问和产品经理，团队成员平均拥有超过15年的财富管理经验。在此基础上，在全行范围内选拔人员，组建了投资顾问和市场研究团队，为各地分行培训了接近40名投资顾问和300名客户经理。

招商银行私人银行的考核方式。私人银行考核最主要的指标就是每个客户经理的新增资产管理总量、新增客户数量、收入贡献度以及客户满意度等，除此之外，工作流程的执行本身也是考核的内容之一。其中，出于对客户资产负责的初衷，对于全面资产配置尤其关注，如果资产配置不合理，会降低分中心以及客户经理的业绩考核分值。

招商银行私人银行的产品研发。招商银行在私人银行投资产品上基本保持自主开发产品和外购产品各占半壁江山，其中，招行自主开发产品由金融市场部、投行部以及公司条线来研发，主要涉及固定收益类产品。另外，外购产品则主要来自于基金公司、信托公司、PE等机构，具体产品的选择由私人银行理财顾问团队负责。

招商银行私人银行的盈利模式。招商银行私人银行的收入主要是销售信托、私募股权基金、理财产品等获得的佣金，产品超额管理费收入等。另外，招行也在探索一些新的盈利模式，包括针对5亿元人民币以上的超高净值家庭推出的“家庭工作室”，为每个这样的家庭配备专门的专家组，提供完全定制的投资和风险控制策略，也提供包括税务规划、财富传承、资产隔离等在内的各种解决方案。这样的家族财富管理方案按单收费，是私人银行未来盈利的重要支撑点。(ZPPJP)

观研天下发布的《2018年中国私人银行行业分析报告-市场运营态势与发展前景研究》内容严谨、数据翔实，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动向、市场前景、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。

它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。观研天下是国内知名的行业信息咨询机构，拥有资深的专家团队，多年来已经为上万家企业单位、咨询机构、金融机构、行业协

会、个人投资者等提供了专业的行业分析报告，客户涵盖了华为、中国石油、中国电信、中国建筑、惠普、迪士尼等国内外行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。

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。本研究报告采用的行业分析方法包括波特五力模型分析法、SWOT分析法、管道泵T分析法，对行业进行全面的内外部环境分析，同时通过资深分析师对目前国家经济形势的走势以及市场发展趋势和当前行业热点分析，预测行业未来的发展方向、新兴热点、市场空间、技术趋势以及未来发展战略等。

【报告大纲】

第一章私人银行服务行业相关基础概述及研究机构

1.1私人银行

1.1.1私人银行界定

1.1.2私人银行对象

1.1.3私人银行特点

1.2私人银行发展历史

1.2.1全球私人银行业务历史

1.2.2中国私人银行业务历史

1.3私人银行业务特点

1.3.1高准入门槛，服务对象局限性

1.3.2多元化，专业化，高要求

1.3.3具备风险防范和管理体系

1.4私人银行与零售银行及贵宾理财业务的区别

1.4.1服务的对象不同

1.4.2服务的理念不同

1.4.3服务的内容不同

1.4.4服务的范围不同

1.4.5服务的风险不同

1.4.6服务的场所不同

1.4.7服务团队的素质要求不同

1.4.8服务的收益不同

1.5私人银行行业研究机构

1.5.1私人银行行业介绍

1.5.2私人银行行业研究优势

1.5.3私人银行行业研究范围

第二章2013-2017年中国私人银行服务行业市场发展环境分析

2.1中国私人银行服务行业经济环境分析

2.1.1中国经济运行情况

- 1、国民经济运行情况GDP
- 2、消费价格指数CPI、PPI
- 3、全国居民收入情况
- 4、恩格尔系数
- 5、工业发展形势
- 6、固定资产投资情况

2.1.2经济环境对行业的影响分析

2.2中国私人银行服务行业政策环境分析

2.2.1行业监管环境

- 1、行业主管部门
- 2、行业监管体制

2.2.2行业政策分析

- 1、主要法律法规
- 2、相关发展规划

2.2.3政策环境对行业的影响分析

2.3中国私人银行服务行业社会环境分析

2.3.1行业社会环境

- 1、人口环境分析
- 2、教育环境分析
- 3、文化环境分析
- 4、生态环境分析
- 5、中国城镇化率
- 6、居民的各种消费观念和习惯

2.3.2社会环境对行业的影响分析

2.4中国私人银行服务行业技术环境分析

2.4.1私人银行服务技术分析

- 1、技术水平总体发展情况
- 2、中国私人银行服务行业新技术研究

2.4.2私人银行服务技术发展水平

- 1、中国私人银行服务行业技术水平所处阶段

2、与国外私人银行服务行业的技术差距

2.4.3行业主要技术发展趋势

2.4.4技术环境对行业的影响

第三章中国私人银行服务行业上、下游产业链分析

3.1私人银行服务行业产业链概述

3.1.1产业链定义

3.1.2私人银行服务行业产业链

3.2私人银行服务行业主要上游产业发展分析

3.2.1上游产业发展现状

3.2.2上游产业供给分析

3.2.3上游供给价格分析

3.2.4主要供给企业分析

3.3私人银行服务行业主要下游产业发展分析

3.3.1下游（应用行业）产业发展现状

3.3.2下游（应用行业）产业需求分析

3.3.3下游（应用行业）主要需求企业分析

3.3.4下游（应用行业）最具前景产品/行业调研

第四章国际私人银行服务行业市场发展分析

4.1 2013-2017年全球私人银行行业发展情况概述

4.1.1全球私人银行行业发展现状

4.1.2全球私人银行行业发展特征

4.1.3全球私人银行行业市场规模

4.2 2013-2017年全球主要地区私人银行行业发展状况

4.2.1欧洲私人银行行业发展情况概述

4.2.2美国私人银行行业发展情况概述

4.2.3日韩私人银行行业发展情况概述

4.3 2018-2024年全球私人银行行业趋势预测分析

4.3.1全球私人银行行业市场规模预测

4.3.2全球私人银行行业趋势预测分析

4.3.3全球私人银行行业发展趋势分析

第五章2013-2017年中国私人银行服务行业发展概述

5.1中国私人银行行业发展状况分析

- 5.1.1中国私人银行行业发展阶段
- 5.1.2中国私人银行行业发展总体概况
- 5.1.3中国私人银行行业发展特点分析
- 5.2 2013-2017年私人银行行业发展现状
 - 5.2.1 2013-2017年中国私人银行行业发展热点
 - 5.2.2 2013-2017年中国私人银行行业发展现状
 - 5.2.3 2013-2017年中国私人银行企业发展分析
- 5.3 2013-2017年中国私人银行运行新格局透析
 - 5.3.1私人银行已成我国银行业务拓展新方向
 - 5.3.2我国私人银行业务发展特征浅析
 - 5.3.3我国商业银行加大私人银行业务发展力度
 - 5.3.4国内商业银行私人银行业务开办情况
 - 5.3.5我国商业银行开办私人银行业务的环境分析
 - 5.3.6我国私人银行业发展尚任重道远
 - 5.3.7私人银行与投资银行的资源整合分析
- 5.4中国私人银行行业发展问题及对策建议
 - 5.4.1中国私人银行行业发展制约因素
 - 5.4.2中国私人银行行业存在问题分析
 - 5.4.3中国私人银行行业发展对策建议

第六章中国私人银行服务行业运行指标分析及预测

- 6.1中国私人银行服务行业企业数量分析
 - 6.1.1 2013-2017年中国私人银行服务行业企业数量情况
 - 6.1.2 2013-2017年中国私人银行服务行业企业竞争结构
- 6.2 2013-2017年中国私人银行服务行业财务指标总体分析
 - 6.2.1行业盈利能力分析
 - 6.2.2行业偿债能力分析
 - 6.2.3行业营运能力分析
 - 6.2.4行业发展能力分析
- 6.3中国私人银行服务行业市场规模分析及预测
 - 6.3.1 2013-2017年中国私人银行服务行业市场规模分析
 - 6.3.2 2013-2017年中国私人银行服务行业市场规模预测
- 6.4中国私人银行服务行业市场供需分析及预测
 - 6.4.1中国私人银行服务行业市场供给分析
 - 1、2013-2017年中国私人银行服务行业市场供给规模分析

2、2018-2024年中国私人银行服务行业供给规模预测

6.4.2中国私人银行服务行业市场需求分析

1、2013-2017年中国私人银行服务行业需求规模分析

2、2018-2024年中国私人银行服务行业需求规模预测

第七章中国互联网+私人银行服务行业发展现状及前景

7.1互联网给私人银行服务行业带来的冲击和变革分析

7.1.1互联网时代私人银行服务行业大环境变化分析

7.1.2互联网给私人银行服务行业带来的突破机遇分析

7.1.3互联网给私人银行服务行业带来的挑战分析

7.1.4互联网+私人银行服务行业融合创新机会分析

7.2中国互联网+私人银行服务行业市场发展现状分析

7.2.1中国互联网+私人银行服务行业投资布局分析

1、中国互联网+私人银行服务行业投资切入方式

2、中国互联网+私人银行服务行业投资规模分析

3、中国互联网+私人银行服务行业投资业务布局

7.2.2私人银行服务行业目标客户互联网渗透率分析

7.2.3中国互联网+私人银行服务行业市场规模分析

7.2.4中国互联网+私人银行服务行业竞争格局分析

1、中国互联网+私人银行服务行业参与者结构

2、中国互联网+私人银行服务行业竞争者类型

3、中国互联网+私人银行服务行业市场占有率

7.3中国互联网+私人银行服务行业市场趋势预测分析

7.3.1中国互联网+私人银行服务行业市场增长动力分析

7.3.2中国互联网+私人银行服务行业市场发展瓶颈剖析

7.3.3中国互联网+私人银行服务行业市场发展趋势分析

第八章金融危机对中资私人银行业务影响

8.1金融危机下中资银行私人银行业务分析

8.1.1金融风暴影响客户回流中资银行

8.1.2金融危机后中资银行在私人银行业务上的优势

8.1.3金融危机后中资银行在私人银行业务上面临的挑战

8.2危机后中资银行私人银行业务的比较分析

8.2.1危机前我国私人银行的发展状况

8.2.2危机后中资银行私人银行业务的比较优势

8.2.3危机后中资银行私人银行业务的劣势和难点

8.2.4关于中资银行发展私人银行业务的建议

8.3金融危机后私人银行业务拓展策略探讨

8.3.1私人银行业务的内涵与特殊性

8.3.2金融危机对国内商业银行的影响

8.3.3金融危机形势下私人银行业务发展新契机

第九章中国私人银行服务行业市场竞争格局分析

9.1中国私人银行服务行业竞争格局分析

9.1.1私人银行服务行业区域分布格局

9.1.2私人银行服务行业企业规模格局

9.1.3私人银行服务行业企业性质格局

9.2中国私人银行服务行业竞争五力分析

9.2.1私人银行服务行业上游议价能力

9.2.2私人银行服务行业下游议价能力

9.2.3私人银行服务行业新进入者威胁

9.2.4私人银行服务行业替代产品威胁

9.2.5私人银行服务行业现有企业竞争

9.3中国私人银行服务行业竞争SWOT分析

9.3.1私人银行服务行业优势分析（S）

9.3.2私人银行服务行业劣势分析（W）

9.3.3私人银行服务行业机会分析（O）

9.3.4私人银行服务行业威胁分析（T）

9.4中国私人银行服务行业投资兼并重组整合分析

9.4.1投资兼并重组现状

9.4.2投资兼并重组案例

9.5中国私人银行服务行业竞争策略建议

第十章中国私人银行服务行业领先企业竞争力分析

10.1中国工商银行股份有限公司

10.1.1企业发展基本情况

10.1.2企业主要产品分析

10.1.3企业竞争优势分析

10.1.4企业经营状况分析

10.1.5企业最新发展动态

10.1.6企业投资前景分析

10.2中国银行股份有限公司

10.2.1企业发展基本情况

10.2.2企业主要产品分析

10.2.3企业竞争优势分析

10.2.4企业经营状况分析

10.2.5企业最新发展动态

10.2.6企业投资前景分析

10.3中国建设银行股份有限公司

10.3.1企业发展基本情况

10.3.2企业主要产品分析

10.3.3企业竞争优势分析

10.3.4企业经营状况分析

10.3.5企业最新发展动态

10.3.6企业投资前景分析

10.4交通银行股份有限公司

10.4.1企业发展基本情况

10.4.2企业主要产品分析

10.4.3企业竞争优势分析

10.4.4企业经营状况分析

10.4.5企业最新发展动态

10.4.6企业投资前景分析

10.5中信银行股份有限公司

10.5.1企业发展基本情况

10.5.2企业主要产品分析

10.5.3企业竞争优势分析

10.5.4企业经营状况分析

10.5.5企业最新发展动态

10.5.6企业投资前景分析

10.6招商银行股份有限公司

10.6.1企业发展基本情况

10.6.2企业主要产品分析

10.6.3企业竞争优势分析

10.6.4企业经营状况分析

10.6.5企业最新发展动态

10.6.6企业投资前景分析

10.7中国民生银行股份有限公司

10.7.1企业发展基本情况

10.7.2企业主要产品分析

10.7.3企业竞争优势分析

10.7.4企业经营状况分析

10.7.5企业最新发展动态

10.7.6企业投资前景分析

10.8中国农业银行股份有限公司

10.8.1企业发展基本情况

10.8.2企业主要产品分析

10.8.3企业竞争优势分析

10.8.4企业经营状况分析

10.8.5企业最新发展动态

10.8.6企业投资前景分析

10.9中信银行股份有限公司

10.9.1企业发展基本情况

10.9.2企业主要产品分析

10.9.3企业竞争优势分析

10.9.4企业经营状况分析

10.9.5企业最新发展动态

10.9.6企业投资前景分析

10.10上海浦东发展银行股份有限公司

10.10.1企业发展基本情况

10.10.2企业主要产品分析

10.10.3企业竞争优势分析

10.10.4企业经营状况分析

10.10.5企业最新发展动态

10.10.6企业投资前景分析

第十一章2018-2024年中国私人银行服务行业发展趋势与投资机会研究

11.1 2018-2024年中国私人银行服务行业市场发展潜力分析

11.1.1中国私人银行服务行业市场空间分析

11.1.2中国私人银行服务行业竞争格局变化

11.1.3中国私人银行服务行业互联网+前景

11.2 2018-2024年中国私人银行服务行业发展趋势分析

11.2.1 中国私人银行服务行业品牌格局趋势

11.2.2 中国私人银行服务行业渠道分布趋势

11.2.3 中国私人银行服务行业市场趋势分析

11.3 2018-2024年中国私人银行服务行业投资机会与建议

11.3.1 中国私人银行服务行业行业前景调研展望

11.3.2 中国私人银行服务行业投资机会分析

11.3.3 中国私人银行服务行业三..胜投资建议

第十二章2018-2024年中国私人银行服务行业投资分析与风险规避

12.1 中国私人银行服务行业关键成功要素分析

12.2 中国私人银行服务行业投资壁垒分析

12.3 中国私人银行服务行业投资前景与规避

12.3.1 宏观经济风险与规避

12.3.2 行业政策风险与规避

12.3.3 上游市场风险与规避

12.3.4 市场竞争风险与规避

12.3.5 技术风险分析与规避

12.3.6 下游需求风险与规避

12.4 中国私人银行服务行业融资渠道与策略

12.4.1 私人银行服务行业融资渠道分析

12.4.2 私人银行服务行业融资策略分析

第十三章2018-2024年中国私人银行服务行业盈利模式与投资规划建议规划分析

13.1 国外私人银行服务行业投资现状及经营模式分析

13.1.1 境外私人银行服务行业成长情况调查

13.1.2 经营模式借鉴

13.1.3 国外投资新趋势动向

13.2 中国私人银行服务行业商业模式探讨

13.3 中国私人银行服务行业投资投资前景规划

13.3.1 战略优势分析

13.3.2 战略机遇分析

13.3.3 战略规划目标

13.3.4 战略措施分析

13.4 最优投资路径设计

13.4.1投资对象

13.4.2投资模式

13.4.3预期财务状况分析

13.4.4风险资本退出方式

第十四章研究结论及建议

14.1研究结论

14.2建议

14.2.1行业投资策略建议

14.2.2行业投资方向建议

14.2.3行业投资方式建议

图表详见正文

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/jinrongyinhang/344264344264.html>