

# 2015-2020年中国私人银行 高端客户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](http://www.bosidata.com)

## 报告报价

《2015-2020年中国私人银行高端客户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/jinrong1412/5012851CEH.html>

【报告价格】 纸介版元 电子版元 纸介+电子元

【出版日期】 2014-12-10

【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年中国私人银行高端客户深度调研与投资前景研究报告》共四章。先从资产配置与家庭财富管理的基础理论出发，归纳与总结了高净值客户整体人群所具有的特征。另外通过 财富报告展示了2012年我国高净值客户的特征比例分布情况。同时对家庭财富管理这一概念做了明确的界定，并明确了家庭财富管理应遵循的原则。然后，对我国现阶段高净值客户所呈现的资产配置倾向进行深入的剖析。从实操角度列出为高净值客户进行资产配置要完成的四个步骤，并列出应对不同类型高净值客户所应用的资产配置方法。最后，介绍了国内外先进私人银行在高净值客户资产配置领域的成功经验，并通过真实的客户案例协助私人银行经理充分深入了解资产配置的意义和真谛。

近年来，随着市场经济的深化，我国居民金融资产总量急剧增加。同时，国民财富分配格局也在发生着显著的变化，资产结构由原来单一的银行资产向多元化方向发展。成功的企业家和投资者在个人资产方面的大幅度增长使得中国内地的高净值客户的规模日益扩大。根据最新财富报告显示，截至2012年底，高净值家庭数量将达到174万户，较2011年增长17%，相对于2009-2011年38%的复合增长率，增速有较大幅度的放缓。目前，我国日益增长的高净值客户在经历了经济的繁荣期和金融危机所导致的经济萧条期的完整经济周期后，风险收益偏好日趋理智，更需要专业的金融机构协助财富管理、发现投资机会、利用多元化的资产配置以实现财富的保值和增值。

我国私人银行业务成立至今才短短5年多的时间，面对私人银行的核心业务——“高端客户的资产配置与管理”，我们目前还是相当的薄弱。与我国高端客户强烈的资产配置需求形成鲜明对比的是，我国业内对高净值客户和资产配置等概念还未形成一致。本章我们首先要对这些关键词做理论上的统一界定和划分，为全篇研究提供理论支持。本章要分别解析三个专业名词，即高净值客户；资产配置；家庭财富管理。从投资资产的金额界定到客户人群的行为特征，本章都会进行深入的阐述。

2012年，我国资本市场投资环境扑朔迷离，没有一个是属于全年利好的投资领域。在这种环境下，合理地进行资产配置就显得尤为重要。同时，由于近年来我国的高净值人士和高收入家庭不断增多，高净值人士对于自身和家庭的财产规划诉求也是空前的强烈。面对如此庞大的客户群体和多元化的需求，私人银行做好准备了吗？本章就现阶段高净值客户的资产配置倾向进行了深入剖析，列出了高净值客户资产配置的具体实施步骤，以及面对不同类型客户所采取的不同配置方案。最后就家庭财富管理行为进行了分析，并提出了降低家庭财富管理风险的方法。

众所周知，资产配置这一理念起源于17世纪的欧洲，目前国际顶尖的私人银行也主要分布在欧美地区。面对亚洲巨大的财富管理业务增长潜力，国际私人银行家们将发起一场亚洲高净值客户的争夺战。私人银行业的强劲增长及其在中国蕴藏的潜力，已推动各大跨国金融机构积极发展在大中华地区的业务。相比之下，我国私人银行业务的开展情况就略显逊色。本章深入浅出的介绍了瑞士百达银行的“家庭办公室”服务模式；纽约银行的资产管理业务与配套技术支持；招商银行财富管理业务中应用的螺旋提升四步法和全球资产配置模型。

虽然上文总结了高净值客户的许多共性，但并不意味着面对所有高净值客户，私人银行都可以提供千篇一律的理财建议。因为每个家庭和客户的基本情况不同，理财目标不同，风险承受能力不同。而私人银行本身也就是一个专门提供个性化、多元化产品和服务的地方。所以，私人银行客户经理需要根据高端客户的基本情况，包括资产状况、投资偏好和财富目标，然后根据具体情况为客户定制财富管理策略、提供理财产品、实现客户的财富目标。本章重点列举几个具有代表性的高净值客户理财规划案例，供私人银行理财经理们参考和借鉴。

报告目录：

## 第一章 私人银行资产配置与财富管理的理论基础

### 一、高净值客户的相关理论综述

- （一）高净值客户的界定
- （二）高净值客户所具有的特征
- （三）最新财富报告中高净值人士的统计学特征

### 二、资产配置的相关理论综述

- （一）资产配置概述
- （二）资产配置的类型
- （三）资产配置的作用

### 三、家庭财富管理的界定及意义

- （一）家庭财富管理的含义
- （二）家庭财富管理的目的和原则

## 第二章 高净值客户及家庭资产配置的现状与趋势

### 一、现阶段我国高净值客户的资产配置倾向

- （一）风险偏好趋于稳健

- (二) 资产配置趋于多元化
- (三) 财富目标趋于多样化
- (四) 增值服务需求个性化
- (五) 银行机构选择分散化

## 二、高端客户资产配置模式选择方向

- (一) 资产配置模式的选择
- (二) 资产配置的方向

## 三、高净值客户资产配置的实施步骤

- (一) 建立个人数据库
- (二) 数据的处理分析
- (三) 发展与执行投资计划
- (四) 定期监控投资状况

## 四、不同类型高净值客户的资产配置方法

- (一) 积极进取型
- (二) 积极稳健型
- (三) 保守稳健型
- (四) 保守被动型
- (五) 自主投资型

## 五、家庭财富管理的行为分析及风险防控

- (一) 家庭金融资产配置的宏观特征
- (二) 约束家庭金融资产配置行为的因素
- (三) 家庭财富管理风险降低的方式
- (四) 银行理财产品在资产配置中的作用

# 第三章 国内外私人银行资产配置策略经验借鉴

## 一、资产管理前辈-瑞士百达银行

- (一) 百达银行的概况
- (二) “家庭办公室”服务模式
- (三) 百达银行的投资承诺与收入分配

## 二、纽约银行的资产管理业务

- (一) 美国纽约银行简介
- (二) 纽约银行的资产管理业务

(三) 配套产品与技术支持

### 三、招商银行的螺旋提升四步法

(一) 实施财富管理的方法

(二) 资产配置偏移度测试

(三) 基金配置流程

## 第四章 高净值客户资产配置案例分析

### 一、千万富翁：保值增值是关键

(一) 客户基本资料

(二) 理财目标

(三) 财务分析

(四) 配置方案

### 二、房地产老总：理财无所适从

(一) 客户基本资料

(二) 理财目标

(三) 财务分析

(四) 配置方案

### 三、高净值家庭：预备50岁乐活退休

(一) 客户基本资料

(二) 理财目标

(三) 财务分析

(四) 配置方案

### 四、事业女强人：如何保证生活品质

(一) 客户基本资料

(二) 理财目标

(三) 财务分析

(四) 配置方案

### 五、财务总监：50岁实现财务自由

(一) 客户基本资料

(二) 理财目标

(三) 财务分析

(四) 配置方案

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/jinrong1412/5012851CEH.html>