

<<法人理财业务/银行新业务丛书>>

图书基本信息

书名：<<法人理财业务/银行新业务丛书>>

13位ISBN编号：9787560138077

10位ISBN编号：7560138071

出版时间：2008-11

出版时间：吉林大学出版社

页数：196

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

当今的中国银行业，涌动着业务创新的激情，谱写着科学发展的诗篇。
据媒体报道，2008年7月17日，中国建设银行正式推出了一项新业务：私人银行业务，旨在为金融资产超过1000万元人民币的高净值客户提供资产管理业务。
在此之前，已经有工行、中行、招行、交行、东亚、中信、汇丰、渣打等多家银行启动了私人银行业务。
这只是万花丛中一点红，更耀眼的业务创新已悄然展开。

内容概要

《私人银行业务》作为中国工商银行股份有限公司长春金融研修学院组织编写的《银行新业务丛书》之一，从私人银行业务的产生发展和对中国银行业发展私人银行业务的背景与必要性入手，分别介绍了私人银行业务的客户定位、私人银行业务客户资产评估与分析、私人银行的核心业务、私人银行业务客户营销、私人银行与零售银行、财富管理的比较及私人银行在中国的发展状况等。在编辑体例上集名人名言、重要术语、本章导言、论述和案例为一体，以期增强可读性。

书籍目录

第一章 私人银行概述本章导言第一节 私人银行的定义第二节 私人银行业务的兴起和发展过程一、私人银行业务的发展历史二、现代私人银行的特点第三节 私人银行业务在中国商业银行发展中的意义一、私人银行业务在中国发展的现实背景二、私人银行业务在中国商业银行发展中的意义三、中国私人银行业务发展任重道远本章小结本章案例参考文献第二章 私人银行业务的客户定位本章导言第一节 私人银行客户特征一、高净资产二、理财欲望强烈,参与度高三、需求多样化四、注重机密性第二节 私人银行业务客户细分一、财富细分二、职业细分三、地域细分四、生命周期细分五、参与度细分第三节 私人银行客户关系管理一、建立客户信息档案二、引导客户的理财观念三、加强沟通与维护本章小结本章案例参考文献第三章 私人银行客户财务分析与评价本章导言第一节 私人银行客户财务状况分析一、财务报表分析二、财务比率分析第二节 私人银行客户资产配置与投资组合一、客户资产配置二、客户投资组合第三节 私人银行客户资产投资绩效评估一、抵抗通货膨胀的能力二、资产的流动性三、负债水平本章小结本章案例参考文献第四章 私人银行的核心业务本章导言第一节 私人银行家及投资专家服务一、私人银行家需要具备的素质二、投资专家服务第二节 私人银行业务特征及内容一、私人银行业务的主要特征二、私人银行服务的方式和内容第三节 私人银行的服务体系一、多元化的金融产品二、高水平的专业金融服务三、家庭办公室四、私人银行的业务流程本章小结本章案例参考文献第五章 私人银行业务的客户营销本章导言第一节 私人银行业务的营销理念一、营销与私人银行业务二、私人银行业务的营销理念第二节 私人银行营销技巧一、客户开发技巧二、客户沟通的技巧第三节 私人银行营销模式一、数据库营销二、捆绑营销三、启发式营销四、永续营销本章小结本章案例参考文献第六章 私人银行与零售银行、财富管理的比较本章导言第一节 私人银行与零售银行一、零售银行的主要业务二、中国银行业个人理财业务发展现状三、中国银行业个人理财业务发展趋势四、私人银行与零售银行的比较第二节 私人银行与财富管理一、准入标准二、从业人员标准三、服务渠道四、提供服务方式本章小结本章案例参考文献第七章 私人银行发展状况本章导言第一节 高收入人群理财行为与趋向一、全球高收入人群的理财行为与趋向二、中国高收入人群的理财行为与趋向第二节 私人银行业务在中国的发展状况一、中国银行:私人银行业务的领跑者二、中国工商银行:“角力”私人银行三、招商银行:低调而奢华的私人服务四、中信银行:本土起步,后程发力第三节 国外私人银行发展状况一、花旗银行:久负盛名的银行集团二、汇丰银行:建设最优“当地银行”三、瑞银集团:打造全球财富管理的旗舰四、探秘渣打私人银行本章小结本章案例参考文献后记

章节摘录

第一章 私人银行概述 第一节 私人银行的定义 对于什么是现代私人银行，至今尚没有一个被广泛接受的定义。

在美国，根据众议院有关法律规定，所谓私人银行，就是向拥有高净资产的私人客户提供金融产品和服务，包括接受存款、贷款、个人信托、遗嘱处理、资金转移、开立转付账户、在国外银行开立账户，以及其他不向一般公众普遍提供的金融服务。

关于私人银行比较有代表性的定义还有：私人银行是向富裕客户提供的一种资产组合管理服务。与其相似的定义：私人银行是为拥有高额净财富的个人提供财富管理、维护的服务，并提供投资服务与商品，以满足个人需求的金融业务。

中国银行业监督管理委员会曾于2005年5月25日发布了《商业银行个人理财业务管理暂行办法》，其中的第九条首次正式提出了私人银行的概念，即私人银行服务，是指商业银行与特定客户在充分沟通协商的基础上，签定有关投资和资产管理合同，客户全权委托商业银行按照合同约定的投资计划、投资范围和投资方式，代理客户进行有关投资和资产管理操作的综合委托投资服务。

从这个定义可以看出，私人银行业务在此被视为个人理财业务中的一种综合委托投资服务，不包括个人理财顾问服务。

编辑推荐

《私人银行业务》在西方国家已有数百年的发展历史，时至今日，已成为与商业银行传统业务并驾齐驱的主要银行业务之一。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>