

<<走近私人银行>>

图书基本信息

书名：<<走近私人银行>>

13位ISBN编号：9787802302105

10位ISBN编号：7802302102

出版时间：2007-6

出版时间：社会科学文献出版社

作者：连建辉孙焕民

页数：298

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>

## &lt;&lt;走近私人银行&gt;&gt;

## 内容概要

本书资料翔实、内容丰富，尽量摒弃深奥晦涩的学术用语，以通俗易懂的语言深入浅出地介绍国际私人银行的经营状况，以最新的资讯数据解剖私人银行的最新发展态势。

理论与实践融会贯通，是来自金融实务界的研究人员对中国发展私人银行服务的理性思考。

本书力求体现两大特色：一是力求全面、新颖、细致，特别是力求提供最新的、翔实而准确的资讯，使读者能够深入把握国际私人银行服务的最新发展与竞争态势。

本书重点介绍了当前国际上最为优秀的10家代表性私人银行的经营实践，包括瑞士的瑞银集团、瑞士信贷集团以及百达银行，英国的汇丰集团，德国的德意志银行，美国的花旗银行，以及亚洲的韩亚银行、印度ICICI银行、香港恒生银行和渣打银行。

书中扼要介绍了上述银行的成长历史，清晰而又有针对性地描绘了各家银行开展私人银行服务的特色，如瑞银集团的财富管理产品以及“一个企业”运作体系，瑞士信贷集团的咨询建议流程和服务网络，百达银行的六步价值链以及家庭办公室，德意志银行对客户关系和财富的认识，花旗银行的私人银行发展战略，韩亚银行的大零售银行体系，以及渣打银行的优先银行服务，等等。

同时，我们在有关章节中还以附录的形式，介绍了相关媒体和当事人对私人银行服务的理解和看法，这不仅增强了可读性，也使得读者能够从另一角度加深对私人银行服务的认识。

二是力求体现务实性、操作性，尽量给金融从业人员提供有说服力的依据。

本书从商业银行经营管理的视角，有选择地介绍了国际优秀商业银行从事私人银行服务的业务流程以及管理流程，特别是着力介绍了国际私人银行的产品及服务方式，以增加国内银行金融业人士对私人银行业务运作体系的了解。

本书共有十三章。

第一章是私人银行服务的整体概况，阐述了私人银行的定义、服务对象、核心业务、服务体系，以及私人银行与一般零售业务之间的区别。

我们认为，所谓私人银行，就是指以商业银行为主的金融机构面向社会富裕人士所提供的，以财富管理为核心的专业化的一揽子高层次金融服务。

第二章以瑞士私人银行业和欧洲电子私人银行业为例，描述了私人银行服务的起源与发展。

第三章到第九章是对国际私人银行业实践的介绍，这是本书的主体内容。

着重介绍了当前国际上表现优秀的10家代表性商业银行的私人银行服务状况，考察了瑞银集团、瑞士信贷集团、百达银行、汇丰集团、德意志银行、花旗银行、韩亚银行、印度ICICI银行、香港恒生银行以及渣打银行等从事私人银行业务的产品、服务网络、操作流程、组织体系、服务方式，以及私人银行服务的发展战略、经营策略等内容。

书中力求以最新的资讯解读国际私人银行业的运营情况及其最新发展态势。

第十章研究了私人银行服务的发展对传统银行理论的冲击与影响。

对传统银行理论如银行的基本职能（是融资中介还是资金流动的管道）、契约性质（是市场契约还是关系契约）、治理逻辑（是股东逻辑还是利益相关者逻辑）等问题进行了重新审视，并阐述了作者的观点。

最后三章剖析了国内银行业开展个人银行业务的三个发展层次，即零售银行业务、个人理财业务和私人银行业务的演进脉络及现状，提出了构建中国私人银行服务体系的基本思路。

第十一章分析了中国近年来零售银行业务和个人理财业务的发展状况、社会经济背景及其存在的问题。

第十二章分析了中国高收入阶层的理财行为与趋向，指出了当前中国私人银行服务的缺失，以及富裕群体对私人银行服务的迫切需求。

第十三章是关于加快发展中国私人银行服务的思考。

我们认为，促进中国私人银行业的发展，需要银行机构、政府以及社会公众三者共同努力。

<<走近私人银行>>

作者简介

连建辉，2003年1月毕业于西南财经大学，获经济学博士学位，高级经济师，现供职于招商银行总行研究部，主要研究方向为现代商业银行制度和公司治理。

曾在《金融研究》、《中国工业经济》等全国性经济类核心刊物发表学术论文60余篇。

出版《企业治理：制度演进与实践发展》等著作4部。

2003-2005年连续三届获中国金融（银监会系统）青年论坛一等奖。

2004-2005年连续两届获广东省金融学会优秀论文一等奖。

## &lt;&lt;走近私人银行&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 私人银行服务概况 第一节 私人银行的定义 第二节 私人银行的服务对象 第三节 私人银行的核心业务 第四节 私人银行的服务体系 第五节 私人银行与一般零售银行业务的区别第二章 私人银行服务的起源与发展 第一节 瑞士私人银行业的发展与演进 第二节 欧洲电子私人银行业的发展 第三节 私人银行服务的发展趋势第三章 瑞银集团及其私人银行服务 第一节 瑞银集团概况 第二节 瑞银集团的成长与发展 第三节 瑞银集团的财富管理 附录第四章 瑞士信贷集团及其私人银行服务 第一节 瑞士信贷集团成长概况及其技术变革 第二节 瑞士信贷集团的“一个银行（One Bank）”战略 第三节 瑞士信贷集团的私人银行服务 附录第五章 百达银行及其私人银行服务 第一节 百达银行的历史沿革 第二节 百达银行私人银行服务 第三节 百达银行的家庭办公室第六章 汇丰集团及其私人银行服务 第一节 汇丰集团的成长与发展 第二节 汇丰集团对私人银行业务的整合 第三节 汇丰集团旗下的几家私人银行 附录第七章 德意志银行及其财富管理 第一节 德意志银行简介 第二节 德意志银行财富管理的总体概况 第三节 德意志银行私人财富管理部对财富管理的认知第八章 花旗集团及其财富管理 第一节 花旗集团简介 第二节 花旗集团个人金融业务的特点 第三节 花旗集团的财富管理 附录第九章 亚洲私人银行服务 第一节 韩国最佳私人银行——韩亚银行 第二节 印度最佳私人银行——ICICI银行 第三节 恒生银行财富管理 第四节 渣打银行财富管理第十章 私人银行服务与传统银行理论审视 第一节 银行的基本职能：是融资中介，还是资金流动的管道？  
第二节 银行的契约性质：是市场契约还是关系契约？  
第三节 银行的治理逻辑：是股东逻辑还是利益相关者逻辑？

第十一章 中国零售银行业务的兴起与发展 第一节 中国零售银行业务发展概况 第二节 个人理财业务：零售银行业务发展的主攻方向 第三节 中国零售银行业务发展的经济金融背景第十二章 私人银行离中国有多远？ 第一节 中国的高收入群体 第二节 中国都市高收入群体理财行为与趋向 第三节 中国缺失真正的私人银行服务第十三章 加快发展中国私人银行服务 第一节 银行层面：几方面多管齐下 第二节 政府层面：营造良好的制度环境 第三节 社会层面：树立家庭投资新理念附录A 《欧洲货币》2004年度最佳私人银行排行榜 附录B 书中专有词汇中英文对照 参考文献

## &lt;&lt;走近私人银行&gt;&gt;

## 章节摘录

资产管理分为自主资产组合管理、非自主资产组合管理以及其他投资服务三类。

自主资产组合管理是专为顾客设计的个别管理账户，顾客无需每日参与投资管理决策，而是由私人银行全权管理客户的资产。

私人银行严格按照一定的准则管理资产，通常是经与顾客协商，达成委托协议，在此框架内进行资产运作。

资产管理人要为每一位顾客专门定制资产组合，以迎合客户的个性化需求。

这种服务的量身定制特性是私人银行提供的资产管理与其他金融机构所提供的资产管理服务的最大区别。

私人银行在管理客户资产时，要有一个总的投资理念，并构造一个完整的投资过程。

这个投资过程大致分为实施观察、资产分配、资产组合管理、运营评价和控制四个阶段。

私人银行在做全权经营资产组合管理时，一般投资于以下三种资产：股权、固定利息证券、现金或现金等同物。

对一些顾客，还包括第四类一商品。

对于资产组合规模小一些的客户，私人银行则提供一种非自主资产管理。

它基本上是由各种投资基金构成的，如共同基金、管理基金、单位信托等。

私人银行通过使用投资基金，可以有效地管理客户的资产，优化小额资产组合，将多块资产整体运作，达到规模经济效应。

投资基金的发展和普及，也反映了存款产品向投资产品转移的趋势。

在瑞士，私人银行管理的投资基金也称做内部基金，一般内部基金管理300—400个账户的资产库，每个账户60万—200万瑞郎。

如瑞士股票的柜台价值较高，小投资者难以进入股权市场，通过投资基金，私人银行为客户提供了一条投资渠道。

投资基金有许多种类，包括主动管理基金、限定资产基金、指数基金、承诺回报基金、雨伞基金、保值基金等。

资产管理的其他投资服务是指特定目标投资和奢侈品投资等。

特定目标投资包括融资租赁、联属公司、私人权益投资、风险投资和杠杆兼并等。

奢侈品投资是投资于绘画、瓷器、雕刻、名画、乐器、珠宝、古式汽车和马车等。

在私人银行业做奢侈品投资的客户往往被分为两类，相应地，银行为之提供的服务也不尽相同。

一类是私人收藏家、专业人士等。

<<走近私人银行>>

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>