

《私人银行供给与需求》

【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、客户经理、基层主管、中阶主管、高阶主管、

【课程时间】 1天，6小时。

【课程大纲】

一、私人银行客户需求

1. 私行客户主要需求与增长点
2. 私行客户需求分析

A. 六大需求

B. 投其所好

C. 最重视的事

D. 走出去、引进来

E. 收入增长因素分析

F. 进步的源泉

3. 私行客户主要需求

A. 家族办公室

B. 投资银行

C. 全能银行

4. 私行客户产品需求

A. 全权委托

B. 顾问咨询(双层配置)

C. 跨境金融

D. 增值服务

E. 资产管理

F. 财富传承

二、私人银行服务供给

1. 近30年海内外银行各大条线发展趋势

A. 对公

B. 个贷

C. 零售

D. 私行

2. 海内外私行服务体系

- A. 1+N 团队 (财富咨询、财务规划、家族策略、财富治理)
- B. 投资顾问 (案例：招行私行财富管理方案)
- C. 家族办公室 (SFO vs MFO vs VFO)
- D. 家族理财师必备要素
- E. 市场研究分析(固收类、股权类、另类投资)
- F. 市场风险点判断(国家类风险、机关类风险、企业类风险)

3. 私行产品趋势

- A. 现金管理类 (案例：瑞士银行资产配置)
- B. 固定收益类(信用债、利率债、可转债)
- C. 股权类(公募、私募、商品)
- D. 另类(套利交易、艺术品、REITs、奢侈品、质押、内保外贷、套利交易)
- E. 海外投资(案例：招行国际交易平台)

4. 私行转型 3.0

- A. 案例：工行私行转型三部曲

三、私行客户深挖供应链金融关键

1. 供应链金融五大关键

- A. 原材料
- B. 生产商
- C. 批发商
- D. 零售商
- E. 消费者

2. 供应链渠道分类六步法

- A. 衣 (CHANNEL + LV)
- B. 食 (米其林)
- C. 住 (SPG)
- D. 行 (出国金融)
- E. 育 (长江会)
- F. 乐 (高端参访)

3. 案例：招行米其林供应链金融

4. 案例：广发上海供应链金融
5. 案例：建行山西消费供应链金融
6. 行动方案产出