

《私人银行市场趋势及业务经营》

【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】

私人银行起源与发展

1. 起源与瑞士发展于英国兴盛于美国
2. 20世纪亚太私行市场经营模式
 - A. 家族办公室
 - B. 投资银行
 - C. 全能银行
3. 私行营利模式
 - A. 资产管理业务收入
 - B. 顾问咨询服务收入
4. 全球前十大私人银行
 - A. 案例：瑞士银行资产配置
5. 全球私行客户增长趋势
 - A. 富豪主营业务
 - B. 胡润富豪榜
 - C. 新富豪来源
6. 私行客户财富目标
 - A. 私行客户投资趋势
 - B. 富豪十大品牌
 - C. 富豪选择金融机构标准
 - D. 富豪选择财富顾问十大标准

二、私行业务经营发展

1. 私行客户分层分级
 - A. 财富客户
 - B. 高净值客户(分行)
 - C. 超高净值客户(分行)
 - D. 极高净值客户(总行)
2. 私行发展转型
 - A. 1.0 核心+卫星
 - B. 2.0 全行办专家办
 - C. 3.0 精准获客
 - D. 私行业务发展 VS 产品与服务 VS 人才培养
3. 全球化格局发展四关键

- A. 有专家
- B. 有网点
- C. 有沙龙
- D. 有联动

4. 私行发展特点

- A. 顺应客户需求
- B. 经营转型
- C. 差异化服务
- D. 培育菁英
- E. 全球资源

5. 私行队伍建设

- A. 重静态到动态的提升
- B. 从片面分析到综合考虑的重塑
- C. 克服路径依赖重建思维框架

6. 私行产品能力提升与顶层设计

- 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