

# 走近私人银行



[走近私人银行\\_下载链接1](#)

著者:连建辉孙焕民

出版者:社会科学文献出版社

出版时间:2007-6

装帧:简装本

isbn:9787802302105

《走近私人银行》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。《走近私人银行》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。《走近私人银行》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以及服务方式，以增加国内银行业金融人士对私人银行业务运作体系的了解。

《走近私人银行》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《走近私人银行》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。

作者介绍:

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  
• • • • • [\(收起\)](#)

[走近私人银行\\_下载链接1](#)

## 标签

金融

私人银行

理财

经管

经济研究

投资

入门

## 评论

**【4h】** 两位博士写得非常细致全面！从国际私人银行百年来的经验可以借鉴许多，包括营销、产品和发展趋势等。可惜介绍的都是综合型私人银行，并没有介绍精品型私行。后半部分对零售银行笔墨太重，可能是中国私行的发展阶段导致？私行的公司治理阐述令人惊喜，提出利益冲突并非在股东和管理者之间，而是银行与客户之间。最后还有参考文献，不能更赞！

-----  
当初觉得私人银行多高大上啊~~~里面说要把私人银行的员工都培养到千万资产的员工，只有这样才可以更好的服务富豪!!!! 听上去很美好而已!! 有些私人银行员工要培训骑马，艺术品鉴赏，插花，高尔夫等各种高大上的兴趣爱好~~为了土豪们而服务。

-----  
了解了解。

-----  
[走近私人银行\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[走近私人银行\\_下载链接1](#)