

# 2020-2025年中国江苏省基金行业投资研究分析及 发展前景预测报告

报告大纲

## 一、报告简介

华经情报网发布的《2020-2025年中国江苏省基金行业投资研究分析及发展前景预测报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<https://www.huaon.com/channel/finance/630438.html>

报告价格：电子版: 9000元 纸介版：9000元 电子和纸介版: 9200元

订购电话: 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱: kf@huaon.com

联系人: 刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、报告目录及图表目录

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一部分 产业环境透视

第一章 基金销售概述

第一节 基金销售定义

第二节 基金销售行业历程

第三节 基金销售分类情况

第四节 基金销售产业链

一、产业链模型介绍

1、产业链的类型

2、产业链空间分布特点

3、产业链形成的四维调控机制

二、基金销售产业链模型分析

第二章 2015-2019年江苏省基金销售行业发展环境分析

第一节 2015-2019年江苏省环境分析

一、宏观经济

二、工业形势

三、固定资产投资

第二节 2015-2019年江苏省基金销售行业发展政策环境分析

一、行业政策影响分析

1、《基金业务外包服务指引》

2、《政府投资基金暂行管理办法》

3、《中华人民共和国证券投资基金法》

4、《基金会管理条例》

二、相关行业标准分析

第三节 2015-2019年江苏省基金销售行业发展社会环境分析

一、居民消费水平分析

二、金融发展形势分析

第二部分 行业深度分析

第三章 2015-2019年江苏省基金销售所属行业总体发展状况

## 第一节 江苏省基金销售行业规模情况分析

- 一、行业单位规模情况分析
- 二、行业人员规模状况分析
- 三、行业资产规模状况分析
- 四、行业市场规模状况分析

## 第二节 江苏省基金销售行业财务能力分析

- 一、所属行业盈利能力分析
- 二、行业偿债能力分析
- 三、行业营运能力分析
- 四、行业发展能力分析

## 第三节 资产管理行业市场调研

- 一、资产管理业务总体情况
- 二、证券公司资管业务情况
- 二、新设情况
- 三、投向情况
- 四、集中度情况
- 五、投资者情况
- 六、集合计划收益情况
- 七、收入情况

## 第四节 期货公司资管业务情况

- 一、整体情况
- 二、新设情况
- 三、投向情况

## 第四章 基金销售行业发展现状分析

### 第一节 基金销售行业发展分析

- 一、基金销售行业发展现状
- 二、基金销售行业发展预测
- 1、加速布局海外全球化视野已经打开
- 2、私募拥抱新三板股权行业前景调研广阔
- 3、资金来源多元化机构资金引向私募

### 第二节 江苏省基金销售行业发展分析

- 一、2015-2019年江苏省基金销售市场发展现状分析
- 二、2015-2019年江苏省基金销售行业发展特点分析
- 三、2015-2019年江苏省基金销售行业市场供需分析

### 第三节 江苏省基金销售产业特征与行业重要性

#### 第四节 开放基金销售行业特性分析

- 一、无形性
- 二、专业性
- 三、多样性

#### 第五节 对江苏省基金销售市场的分析及思考

- 一、基金销售市场特点
- 二、基金销售市场调研
- 三、基金销售市场变化的方向
- 四、江苏省基金销售行业发展的新思路
- 五、对江苏省基金销售行业发展的思考

#### 第五章 江苏省基金销售市场规模分析

##### 第一节 2015-2019年江苏省基金销售市场规模分析

- 一、整体情况
- 二、新设情况
- 三、投向情况
- 四、集中度情况
- 五、投资者情况
- 六、销售渠道情况
- 七、产品收益情况
- 八、收入情况

##### 第二节 2015-2019年中国基金销售区域市场规模分析

- 一、2015-2019年东北市场规模分析
- 二、2015-2019年华北地区市场规模分析
- 三、2015-2019年华东地区市场规模分析
- 四、2015-2019年华中地区市场规模分析
- 五、2015-2019年华南地区市场规模分析
- 六、2015-2019年西部地区市场规模分析

##### 第三节 2020-2025年中国基金销售市场规模预测

#### 第三部分 竞争格局分析

#### 第六章 基金销售行业竞争力优势分析

- 第一节 整体对基金销售竞争力评价
- 第二节 基金销售行业竞争力评价结果分析
- 第三节 竞争优势评价及构建

#### 第七章 基金销售行业市场竞争策略分析

##### 第一节 行业竞争结构分析

一、现有基金企业间竞争

二、潜在进入者分析

三、替代品威胁分析

四、供应商议价能力

五、客户议价能力

第二节 行业集中度分析

一、集中度情况

二、行业投资者情况

三、产品收益情况

四、行业收入情况

第三节 基金销售企业竞争策略分析

一、提高基金销售企业核心竞争力的对策

二、影响基金销售企业核心竞争力的因素及提升途径

三、提高基金销售企业竞争力的策略

第八章 基金销售行业投资与趋势预测分析

第一节 基金销售行业投资机会分析

一、基金销售投资项目分析

二、可以投资的基金销售模式

三、2019年基金销售投资机会

第二节 2020-2025年江苏省基金销售行业发展预测分析

一、基金销售关注度分析

二、未来基金销售行业技术开发方向

三、总体行业“十三五”整体规划及预测

第三节 未来市场发展趋势

一、产业集中度趋势分析

二、十三五行业发展趋势

第九章 基金销售产业用户度分析

第一节 基金销售产业用户资金来源及认知程度

第二节 公募证券投资基金与外部市场博弈分析

一、与QFII基金博弈

二、与民间投资资本博弈

三、与私募基金团队博弈

四、与商业银行理财产品博弈

第四部分 行业发展前景分析

第十章 2020-2025年基金销售行业发展趋势及投资前景分析

## 第一节 当前基金销售存在的问题

## 第二节 基金销售未来发展预测分析

### 一、江苏省基金销售发展方向分析

### 二、2020-2025年江苏省基金销售行业发展规模预测

### 三、2020-2025年江苏省基金销售行业发展趋势预测

## 第三节 2020-2025年江苏省基金销售行业投资前景分析

### 一、市场分析

### 二、流动性风险分析

### 三、行业利率风险

### 四、信用风险

## 第十一章 观点与结论

## 第一节 基金销售行业营销策略分析及建议

### 一、基金销售行业营销模式

#### 1、代理销售通道模式

#### 2、自主代理销售模式

### 二、基金销售行业营销策略

## 第二节 基金销售行业企业经营发展分析及建议

### 一、基金销售行业经营模式

### 二、基金销售行业发展模式

## 第三节 行业应对策略

### 一、把握国家投资的契机

### 二、竞争性战略联盟的实施

### 三、企业自身应对策略

## 第四节 市场的重点客户战略实施

### 一、实施重点客户战略的必要性

### 二、合理确立重点客户

### 三、重点客户战略管理

### 四、重点客户管理功能

## 图表目录：

图表：2015-2019年江苏省国内生产总值及增长率速度

图表：2015-2019年江苏省社会消费品零售总额

图表：2015-2019年江苏省工业增加值及增长率

图表：2015-2019年江苏省社会固定资产投资

图表：2015-2019年江苏省居民人均可支配收入及增长率

图表：公募基金市场数据

图表：2015-2019年江苏省基金销售行业收益率

图表：2015-2019年江苏省基金销售行业资产负债率

图表：2015-2019年江苏省基金销售行业总资产周转率

图表：2015-2019年江苏省基金销售行业净资产增长率

图表：2019年底专户规模前10的基金子公司及其规模

图表：2019年证券公司资管业务规模月度增长情况

图表：2019年集合计划主要投资类型占比情况

图表：2019年证券公司主动管理定向业务投资情况

图表：2019年证券公司通道业务投资情况

图表：2019年资管业务规模前10的证券公司及其规模

更多图表见正文.....

详细请访问：<https://www.huaon.com/channel/finance/630438.html>