

2024-2030年中国江苏省基金行业深度研究与产业竞争格局报告

报告目录及图表目录

中国产业研究报告网 编制
www.chinairr.org

一、报告报价

《2024-2030年中国江苏省基金行业深度研究与产业竞争格局报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.chinairr.org/report/R13/R1301/202311/30-582677.html>

产品价格：纸介版9800元 电子版9800元 纸介+电子10000元

订购电话: 400-600-8596 010-80993936

传真: 010-60343813

网址: <http://www.chinairr.org>

Email: sales@chyxx.com

联系人：刘老师 陈老师 谭老师

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、说明、目录、图表目录

产业研究报告网发布的《2024-2030年中国江苏省基金行业深度研究与产业竞争格局报告》共十一章。首先介绍了江苏省基金行业市场发展环境、江苏省基金整体运行态势等，接着分析了江苏省基金行业市场运行的现状，然后介绍了江苏省基金市场竞争格局。随后，报告对江苏省基金做了重点企业经营状况分析，最后分析了江苏省基金行业发展趋势与投资预测。您若想对江苏省基金产业有个系统的了解或者想投资江苏省基金行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

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

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 2017-2022年江苏省基金销售行业发展环境分析

第一节 2017-2022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 2017-2022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 2017-2022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 2017-2022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、2017-2022年江苏省基金销售市场发展现状分析

二、2017-2022年江苏省基金销售行业发展特点分析

三、2017-2022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 2017-2022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 2024-2030年中国基金销售市场规模预测

第三部分 竞争分析

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、2022年基金销售投资机会

第二节 2024-2030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“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、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 2024-2030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、2024-2030年江苏省基金销售行业发展规模预测

三、2024-2030年江苏省基金销售行业发展趋势预测

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：2017-2022年江苏省国内生产总值及增长率速度

图表：2017-2022年江苏省社会消费品零售总额

图表：2017-2022年江苏省工业增加值及增长率

图表：2017-2022年江苏省社会固定资产投资

图表：2017-2022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：2017-2022年江苏省基金销售行业收益率

图表：2017-2022年江苏省基金销售行业资产负债率

图表：2017-2022年江苏省基金销售行业总资产周转率

图表：2017-2022年江苏省基金销售行业净资产增长率

图表：2022年底专户规模前10的基金子公司及其规模

图表：2022年证券公司资管业务规模月度增长情况

图表：2022年集合计划主要投资类型占比情况

图表：2022年证券公司主动管理定向业务投资情况

图表：2022年证券公司通道业务投资情况

图表：2022年资管业务规模前10的证券公司及其规模

图表：2022年证券公司集合计划客户数量月度变化情况

图表：2022年证券公司存续集合计划净值收益率情况

图表：2022年证券公司资管业务收入及资产规模

图表：2022年底基金公司专户各类别产品规模占比情况

图表：2022年底基金公司专户产品投资情况表

图表：2022年底基金公司专户投资者委托资金情况

图表：2022年底基金公司专户投资者委托资金情况

图表：2024-2030年中国基金公司专户存续产品销售规模及增长率预测

图表：2022年底专户规模前10的基金子公司及其规模

图表：2022年底专户规模前10的基金子公司及其规模

图表：2022年基金子公司专户业务管理资产规模排名

更多图表见正文……

详细请访问：<http://www.chinairr.org/report/R13/R1301/202311/30-582677.html>