

■域外人语

处世低调 严守机密 为客户提供最佳建议

——瑞士私人银行家 Ivan Pictet 答问

Michelle: (本报瑞士特约供稿人,以下简称M)
Ivan Pictet: (瑞士私人银行家,以下简称P)

M:就私人银行业而言,究竟何为私人银行业务呢?

P:事实上,我们的银行——Pictet & Cie,只有一项业务——资产管理。我们管理的资产总数为2360亿欧元。其中,私人银行业务量(即个人财产管理)为此数额一半,另一半资金则是来自于机构,例如替代基金、共同基金公司提供资产管理服务等。

M:瑞士传统的私人银行与其他私人银行所提供服务的最大区别在哪里?

P:最大的区别体现在态度方面。对我们来说,机密性是首要的。但是其他银行并不如此。在日内瓦,有一句公认名言:要活得舒心,就要活得低调。

我们的客户通常也都不喜炫耀,同时他们都认为低调、守密是非常重要的,因此他们和我们的关系是非常直接而亲密的。通常我们避免做任何公开宣传。

还有非常重要的一点,那就是我们本身也都非常谦虚、低调。瑞士传统私人银行特点之一,就是我们从不以银行巨头自居。

许多人在电影里看到,瑞士私人银行家出入豪奢,这实在是一种误解。如果我的客户经理去拜访客户,他的汽车比客户的汽车更大、更豪华,那就已经犯了一个严重错误了。这一点与英国或是美国的银行是非常不同的。

M:在法律方面,瑞士私人银行较其他银行占有一定优势吗?

P:不,完全不是这样。所有在瑞士注册的银行,无论是瑞士银行还是外国银行均遵循同一瑞士联邦法律,唯一不同的是,作为私人银行(非上市公司),我们公开发布年终结果。

M:在你们的银行开户,最低要求为多少?

P:首先需要强调的一点是,开户的客人和我们之间必须要可以互相理解的。也就是说,客人必须要了解,领会我们的管理理念。这是非常关键的。只有在这个基础上,我们才可能达成良好的合作。日内瓦是一个以信心管理著名的城市。

其次,当然也就有一个数字的问题。想要成为我们的客户,的确有个门槛存在。很难具体说究竟在我们银行开户需要多少资金。但是,一般而言,对于欧洲本土客户,我们的最低限度要求是在100万瑞郎左右。而对于其他远

距离区域的客户要求则会更高一些。

M:那么,对于客户的投资组合回报率,你们会做出怎样的承诺呢?

P:需要说明的是,我们并不能够给出一个具体承诺数字。一则,投资回报率是由金融市场的表现决定的;二则,我们的职责是根据客户要求、喜好,提供最佳建议。因此,客户投资回报率主要由其个人偏好决定,取决于客户是风险爱好者还是风险规避者。

M:那么,您能告诉我们Pictet银行的历史平均回报率吗?

P:在过去的50年期间,我们的平均回报率大约在7%至17%左右(瑞士法郎)。

M:必须具备哪些条件才能成为私人银行家呢?

P:严格来说,私人银行家是专指银行的所有者(合伙人),我们银行一共有9位(这9位均是Pictet家族成员)。而人们通常在用这个词时所指的其实是基金经理。对于他们的要求,首先是必须十分可靠,同时也需拥有良好的教育背景以及社会背景,再者,要有能力能站在客户的角度分析问题。因此,我们的经理人通常都是来自社会上流阶层,只有这样,他们才可以设身处地为客户考虑,这一点在其他国家的同行中并不多见。

除此之外,他们必须十分谦虚,拥有一双好耳朵,用心倾听客户的要求,而不是自己滔滔不绝发表高论。因为他们并不是销售人员,而是顾问。他们将根据客户的需求给出最专业、最优化的建议。而在其他的一些大型银行,如花旗银行等,他们推销的意味则更重一点。

M:他们(基金经理)的收入是否非常可观?

P:这我就不知道了……呵呵。事实上,早在我曾祖父时代的1921年就开始使用“银行利润分配”体制,即花红制度。目前,我们的员工中,共有1200名员工享受这项奖励机制。

M:新的客户经理是不是通常都会带来一些自己的客户呢?

P:不,我们从不挖别人的客户。所有的客户都是我们银行自己长期发展,逐步积累起来的。

M:你们银行客户主要来自于哪些区域?

P:一般而言,客户中大约60%-65%来自欧洲本土,中东占到10%上下,来自亚洲的客户约占15%(主要是中国台湾、日本,其间还有新加坡,当前其客户增长速度非常快,有很大潜力。)剩下的客户则遍布北美洲以及南美。



瑞士银行家 Ivan Pictet

我们几乎没什么来自美国的客户。事实上,我们在美国亦无开设分行,也从未有此打算。主要原因是由于美国的法律制度和我们的差别太大。从我个人观点来看,美国人并不完全了解瑞士法律及其特性,在我们看来,享有独立性和机密性都是很重要的。

M:您对中国市场的未来怎么看?

P:我们Pictet银行从事新兴市场投资已有12年历史了。关于中国,目前在日内瓦总部,我们有3位分析师专门负责大中华地区的研究分析,每年他们都会不定期地飞往中国,在当地更进一步的了解中国的发展,和同行做更深入的沟通。与此同时,我们在中国香港分支机构也有更多的专业人员专注于对大中华地区的研究。

M:最后一个问题,请问您的成功秘诀是什么?

P:用一句话来形容就是:成为客户家庭最好的朋友!

私人银行:亚洲巨富新宠

□徐千惠

在世人眼里,瑞士的私人银行多少有点神秘色彩。那是守口如瓶绝对尊重隐私的地方,是达官贵人、巨贾富豪出入的地方。这样的描写,虽不完全真实,多少也反映了瑞士私人银行的经营状况。

随着经济高速发展和全球化的进一步推广,亚洲地区对于私人银行业务有了更多需求。据麦肯锡统计:目前已有80多个机构在亚洲本土市场上进行着激烈竞争。而在亚洲之外的地方,如瑞士、纽约和伦敦,客户经理们所管理的亚洲客户资产金额已高达3000亿美元,这些全部是亚洲客户直接与他们联系并要求帮助管理的。

私人银行起源于17世纪初伦敦的一些金匠,最初是由私人独资或合伙投资经营的非股份公司形式的银行,属个人所有,由家族控制,一般以私人名字命名。几个世纪以来,私人银行通常都是权贵富豪财富的“避风港”。私人银行的黄金时期是19世纪初期,他们不仅插手于国内金融业务,还将触角伸向国际金融市场。

和其他银行所提供的私人银行业务相比较,瑞士的私人银行具有标准的欧洲绅士风范。如果我们这里要简单地总结一下,它们的特点可以用这样几个关键词来概括:以欧洲客户为主、充分尊重隐私、银行承担无限责任、拒绝非稳定性增长。这几乎是一种完美古典的私人银行图解。

在瑞士的一些最著名私人银行中,不少都是只做资产管理业务。如成立于1805年的欧洲最大的私人银行Pictet Cie(百达)银行,其客户囊括了前一千位欧洲上流社会最为知名、富有的家庭,覆盖了欧洲大部分显赫家族,经手的资产额达2360亿瑞士法郎,可谓专注于顶尖服务的私人银行代表。

在投资回报率正常年份期间,私人银行服务首先要保证投资资金安全,在此基础上进一步创收则是第二目标。近年来,电子商务的兴起对银行业务的影响已得到公认。然而,对私人银行业务而言,其影响并不如想象的那么大。有一点大家公认的是,现代客户不仅通过多渠道投资使财富管理多元化,同时也会利用私人银行来实现这一目标。

■多声部

新旧会计准则转换中应避免错判公司价值

姜国华(北大光华管理学院):

2007年是我国新会计准则实施的第一年,投资者会发现,新准则的实施对上市公司的一些重要会计数据有较大的影响。根据新准则实施的相关规定,上市公司应当对2006年末相关数据按新准则调整,以调整后的年末数作为2007年执行新准则的年初数,同时提供新旧会计准则权益差异调节表。从调节表中可以看到,新准则下的股东权益高于旧准则下的股东权益。据统计,截至1月底已经披露2006年年报的36家上市公司股东权益共增加了34.30亿元。但是,其中22.02亿元是属于少数股东权益在财务报表中列示方法的调整而导致的增加额,而不是真正的股东权益的增加。投资者应该准确理解这些变动的影响,避免投资决策上的失误。

中国须防资产泡沫

左晓蕾(银证证券首席经济学家):

日本泡沫经济的形成过程,与中国目前的情况何其相似。在外部压力下,人民币稳步升值的预期被强化,资本流入加速,流动性严重过剩。银行信贷,包括个人房屋抵押贷款也有流向股市的迹象。房价上升,屡调不下,除了体制的问题,也与人民币升值的预期,以及带来的无汇率风险的环境和严重的流动性过剩问题有密切关系。特别相似的是,持续的经济增长,外贸顺差不断扩大,也面对国际收支不平衡的矛盾,面对扩大内需、推动混业经营、加速开放金融市场、推进经济全球化的压力。因此,中国要特别重视目前一些现象,这些现象说明中国经济正在面对发展过程中的、以资产泡沫导致经济危机的挑战。

发展生物质能源将有效缓解中国三大世纪难题

石元春(中国科学院、中国工程院院士):

发展生物质能源,直指中国三大世纪难题:“三农”、环保、能源。我国发展生物质能源和生物质产业可做到不争粮、不占地,在缓解中国能源紧张和环境压力的同时,拉动农村经济,促进农民增收、推进新农村建设,发展潜力巨大。

■美加观潮

在唱好唱衰之间

□徐程

朋友一家最近从上海探亲回来,但一直没通消息。正在纳闷,女主人来电了。一谈几个小时,她六年没回国,先生在银行从事电脑系统维护和管理,逢年过节正是大忙时节,竟十年没有回国。这次回国的所见所闻可以用“休克”来概括。不仅对上海的巨变有“桃花源里人”的感触,女主人对同窗好友青春长驻,赚钱轻松,活得滋润深为震撼,以至回律师事务所上班后,洋老板问她怎么这么长时间还没有倒回时差。电话最后她说了一句话:“我们这么辛辛苦苦是不是值得,这条路走得对不对?”我开玩笑说:“至少你到世界许多地方不需要签证”。

风水轮流转是不以人们的意志为转移的,在加拿大工作辛劳丝毫不减但实际收入并没有增长。就拿她先生来说,如果没有手机以及之前的BP机,他可以每天回家吃好吃好,自从有了这些玩意儿,老板随时可以找到你,银行的电脑系统确实非同小可,维护人员必须on call,其紧张程度和责任非以往可比。工资虽然比以前高,但和付出的辛劳不

成比例。

这是从小处讲,从大处讲,多伦多市政府准备增修一条地铁线,计划三十年内完成。我们这一辈子恐怕没希望看到了。而上海的地铁三年就可以完成一条。中西物质文明的差距正在缩小,精神文明亦然。最近长城平台落户加拿大,华人社区可以看到中国九个卫视节目,我住的西人区域不能收看,能收看的的朋友不时来电,称颂国内一些访谈节目很有思想,很有特色。

在一片唱好中国声中,唱衰美国也愈演愈烈。由于美国政府对中国的某些高科技领域的封锁,使得许多美国大公司不能在中国发展或与中国合作。但中国最近一系列高科技产品和军工产品特别是歼-10的“官泄”,使美国政府意识到封锁是徒劳的,一方面中国可以自力更生自主开发,另一方面,天下不止你美国有高科技技术,欧洲俄罗斯甚至以色列都不想放弃中国这个市场。而且中国在激光纳米等领域已经有领先世界的势头。于是几十家因为没能和中国做生意而损失了几百亿美元的公司联名向布什政府施压,要求向中国出口技

术。布什终于让步了。所以接下来我们会看到中美贸易的逆差会缩小,高科技领域将会有许多重大突破和飞速进展。

一个引人注目的事实我们必须看到,美国GDP中的70%由第三产业创造。这虽然是成熟市场经济的标志,同时也透出一个信息,美国的发展到顶了。因为三产创造的GDP丝毫不反映综合国力的增长。过去我们有个误解,就是我们在发展,发达国家没有思想,只是在更高基础上发展。于是我们得出了永远赶不上他们的结论。其实不然。现在的事实就是发达国家要靠发展中国家来发展,要扶持发展中国家发展,甚至要停下来让发展中国家发展。日本经济停滞了十年,最近拜中国发展之赐有所起色,不是个很好的例子吗?在一定的历史时期,发达国家的经济不衰退已经不错了。

然而,发达国家的国民素质,文明程度却是我们应当好好学习的。这将是个更大的工程,但我相信我们能够在精神文明方面赶上并超过发达国家,因为要想自立于世界民族之林决不可单单仅恃物质文明这一张入场券的。

■学术思潮追踪

比较优势理论 演进两百年

□梁怡

对外贸易作为经济增长引擎的作用没人否认;比较优势理论构成国际贸易理论的基础和核心也无可置疑。

比较优势理论的创始人是李嘉图。在完善和挑战斯密“老祖”“绝对优势”学说的基础上,李嘉图“二祖”开了比较优势理论之先河。

“老祖”认为,各国间生产技术上的差异会造成劳动生产率与生产成本的绝对差别;贸易各方应集中生产并出口其具有绝对优势的产品,进口其不具有绝对优势的产品,因为这比自己什么都生产更有利。“二祖”则进一步提出,国际贸易的基础并不限于生产技术上的绝对差别,只要各国之间存在生产技术上的相对差别,就会出现生产成本和产品价格上的相对差别,从而使各国在不同的产品上具有比较优势,使国际分工和国际贸易成为可能。

“二祖”的比较优势理论弥补了绝对优势学说的理论缺陷,但其本身也存在着不足:一是虽解释了劳动生产率差异如何引起国际贸易,但没有进一步解释造成各国劳动生产率差异的原因;二是认定各国将以比较优势原则进行完全的专业化生产的见解,与现实不符;现实中,各国大都会生产某些进口商品的替代产品,而避免完全专业化生产。

20世纪初,赫克歇尔和俄林两位从生产要素比例的差别而不是生产技术的差别出发,解释了生产成本和商品价格的不同,以此说明比较优势的产生。这个解释克服了斯密和李嘉图贸易模型中的局限性,认为资本、土地以及其他生产要素与劳动力一起都在生产中起作用并影响劳动生产率和生产成本;不同的商品生产需要不同的生产要素配置,而各国生产要素的储备比例和资源禀赋不同,正是这种生产资源配置或要素禀赋上的差别才是国际贸易的基础。

斯密和李嘉图贸易模型以及H-O模型实质上都是把国家间先天赋予的生产条件差别作为贸易基础的,因此从李嘉图到20世纪中期以前的比较优势理论被称为外生比较优势理论。

外生比较优势理论的产生与盛行与当时粗糙的产业状况紧密相连。当时产业的生产形态是劳动密集而非技术密集型,国际贸易的主要产品是香料、丝绸、烟草和矿产等,而国家的资源、资金与技术还处于发展中状态。随着20世纪60年代以来全球经济和国际贸易的迅速发展,外生比较优势理论并不足以解释丰富多元的贸易形态。这一使命注定由内生比较优势理论来完成。

比较优势理论体系的学者们引入规模经济、产品差异等概念体系以及从专业化、技术差异、制度、博弈以及演化等不同角度完善和拓展了传统比较优势理论。

20世纪80年代,克鲁格曼和赫普曼引入规模经济来分析比较优势,发展了一个基于自由进入和平均成本定价的垄断竞争模型,将产品多样性的数目视为由规模报酬和市场规模之间的相互作用内生所决定。90年代,梯伯特进一步总结并集中论述了递增性内部规模收益(increasing internal returns to scale)作为比较优势的源泉。但多勒尔(Dollar)等学者却认为,规模经济并不能充分解释比较优势,他们认为,以规模经济来解释比较优势主要是针对现代具有相似要素禀赋的发达国家之间日益增加的产业内贸易,规模经济只能部分解释这些国家中的专业化,而技术差异才是对这些国家专业化程度日益深化的合理解释。

格罗斯曼和赫普曼从研究与开发的角度推进了比较优势理论。他们发展了一个产品创新与国际贸易的多国动态一般均衡模型,据此来研究通过研发产生的比较优势和世界贸易的跨期演进。格罗斯曼和赫普曼的动态分析不仅推进了比较优势的动态分析,而且方法也有较大创新。他们的模型很明确地处理了对私人投资研发的激励和研发活动的资源要求。

杨小凯和博兰从专业化和分工的角度拓展了对内生比较优势的分析。他们认为,内生比较优势会随着分工水平的提高而提高。他们在一个交易成本和分工演进相互作用的理论框架中分析内生比较优势,这就将专业化和分工置于分析的核心。

进入新世纪,随着世界经济的发展,学者们尝试从更新的角度来分析国际间的比较优势。格罗斯曼和麦吉从人力资本配置的角度分析了各国间的比较优势。他们发展了一个具有相似要素禀赋的国家间贸易竞争模型,分析了人力资本的分配对比较优势和贸易的影响。他们发现,一方面具有相对同质人力资本的国家,出口产品所使用的生产技术以人力资本之间的互补性为特征,而另一方面,对于具有异质人力资本的国家,其出口产品所使用的生产技术以人力资本之间的替代性为特征。

费希尔和卡卡尔则认为比较优势是开放经济长期演进过程的结果。他们分析的主要结论是,与比较优势伴生着的专业化是世界经济演化的惟一稳态。