

争食高端理财蛋糕 私人银行抢占上海滩

3月27日,工行的私人银行部在上海揭牌。3月28日,中行私人银行部成立一周并在澳门同时推出私人银行业务。3月29日,招行私人银行上海中心亮丽登场。在这春暖花开的日子里,多家私人银行商量好了似的齐刷刷亮相,让针对高端人群的投资理财市场一下子充满了浓烈的硝烟味。至此,国内中资银行中有中行、招行、中信、交行和工行分别推出了私人银行业务或服务。这块诱人的大蛋糕,早已是群雄环伺,一场异常激烈的争夺战即将打响……



这是银行?是的。私人银行正是以这种奢华的会所形式悄然抢占高端理财市场。

◎本报记者 涂艳 邹靛

除了低调还是低调

向拥有高净值资产人士专门提供的金融产品和金融服务,包括存款、贷款、资产管理、个人信托、遗嘱处理、资金转移、开立转付账户、在国外银行开立账户,以及其他不向一般公众普遍提供的金融服务。这就是在国际银行业内通用的私人银行的定义。

私人银行是一项私密性、服务性很高的业务,让该知道的人知道”的低调也是业内的共识。记者有幸走入两家银行在外滩的私人银行部时,高贵而不失闲适,神秘而不失明快的布置让人仿佛置身于某高级会所,一只雪茄,一杯咖啡,一盏经典老式台灯,恍惚间仿佛看到千万富翁们身影攒动……

目前,中国内地私人银行设立的门槛以人民币和美元计价方式。外资行中以花旗私人银行1000万美元最高;而中资行中,中国银行和中信银行分别为100万美元;交行最新推出的私人银行服务达到200万美元;新开张的工行则将门槛定在了800万人民币。

由此可见,私人银行的目标群体是少数富豪,而严格保密就成为各家银行推出此项服务时的基本要求。

“软硬”兼备是王道

记者了解到,私人银行首先得具备国外“全能银行”的全方位服务,财务管理和资产管理等基本财富管理是硬实力。按照中信银行私人银行中心总经理张秋林的说法,与零售银行不同的是,私人银行提供的产品具有“高起点小规模、量身定做、定向发售”的特点。也就是说,普通投资者到银行购买产品时是被动接受,而私人银行提供给客户的是“一种针对客户需求,量身定制的财富产品篮子”。而股权激励、权益投资、外汇投资和固定收益类投资都是私人银行的财富团队需要为客户配置的。招行私人银行负责人在上海中心开业时表示:“了解客户需求是做私人银行最重要的内容。后端的财富管理、资产组合各家银行都能做,由于私人银行客户的个性化需求的特点,前端的客户关系管理尤其重要。只有了解了需求,才能谈满足需求。”

除了基本的财富管理,一些私密的、专有的、全方位的增值软性服务日益成为私人银行打造品牌、拉拢客户的重要筹码。张秋林表示:“我们客户的年龄在35到55岁,大概有三种身份:一种私营企业家和国有企业财务主管;第二种是专业人士,比如律师、医生、IT界人士;第三种是演艺明星、体育明星和艺术家等。除了财富增值,其他方面的需求就非常个性化了。从趋势看,国际资产传承规划服务和投资银行咨询服务的需求会越来越多。”而据另外一位业内人士透露,私人银行会通过自身的资源帮助客户在子女教育上提供更精致的服务,例如与

京城著名重点中小学签订合作协议,以解决客户的后顾之忧。

找客户难,找客户经理更难

最早的私人银行起源于16世纪的瑞士日内瓦,当时一些困难的欧洲贵族提出的管理家族资产的需求催生了世界上第一批私人银行家。而就在近两年,国际知名私人银行机构逐渐转战亚洲市场,至少有80多个私人银行机构进入亚洲市场(尤其中国香港和新加坡)。

2007年,国内首批私人银行业务开始浮出水面,但是由于我国私人银行普及度还很低,人才、政策、法律、以及意识等方面的瓶颈在一定程度上制约了国内私人银行的发展。由于我国还处在分业经营、分业监管之下,银行没有跨业经营资格,要帮助客户设计证券、信托、保险等综合产品存在法律制约。另外,国内较严格的外汇管制限制了境外投资范围,对于日益增强的全球资产配置是一个不小的打击。

除了政策制约,意识瓶颈和人才瓶颈也不容忽视。由于私人银行的概念在2005年之后才出现在中国富人生活中,穿梭于香港和内地的外资银行客户经理成为了私人银行理念的初期普及者。可以想见,这样普及的频率当日是很低的。

业内人士透露,很多中国成功人士对私人银行的概念模糊,甚至抵触。也有很多高端客户对私人银行的专业服务心存疑虑,不相信专家,更愿意力亲为。

“客户难找,可客户经理更难找。”张秋林向记者表示,对于目前中资银行发展私人银行业务,人才瓶颈是私人银行发展的“命门”。我们在为筹建私人银行而欣喜的同时,也不禁为人才的缺失问题而担忧。熟悉中国金融环境,又了解国外私人银行运作的国际性人才非常有限,没有足够的吸引力,这些人才很难引进到中资银行。”



■海外视角

私人银行:做最忠诚可靠的财务顾问

◎本报记者 石贝贝

没私人银行部的增设私人银行部,私人银行网点少的增设网点……汇丰、花旗、渣打、德意志银行等外资行在内地市场上提供私人银行服务正进行地如火如荼。

3月31日,汇丰(中国)正式在内地推出私人银行业务,为内地高资产人士及家人提供个性化的财富管理。现在汇丰中国能够在北京、广州、上海等地提供私人银行服务。

据了解,汇丰私人银行业务是汇丰中国的一个业务部门,在职能上亦得到亚太区总部设于香港的汇丰全球私人银行业务的支持。汇丰私人银行是世界上第三大私人银行,在41个国家和地区有超过92个网点,遍布美洲、亚太地区、欧洲和中东。截至2007年12月31日,汇丰私人银行管理的总资产达到4940亿美元。在中国内地,汇丰私人银行的目标客户是拥有1000万美元净资产、其中可投资资产达到300万美元的群体。开立汇丰私人银行账户的最低存款额为100万美元。

在问到私人银行究竟如何向客户提供服务时,汇丰私人银行亚洲区副行政总裁忻依文说,汇丰私人银行将针对客户的具体需求,提供度身定制的全面财富管理。我们有全套的投资产品和财富管理服务,通过引进资产多元化和风

险管理的理念,为客户增值。

忻依文进一步介绍说,当客户进入人生的其他阶段,我们可以帮助客户进行财富转移和财富保存。我们帮助客户建立并保存他们的遗产,或是子女继承或是业务传承,我们会为客户的下一代,制定专属的第二代客户计划。同时,我们也有一个家庭财富咨询平台,侧重家族业务传承等事宜。

比如,对于40-60岁、风险偏好高、具企业家开创精神的客户,与处于退休年龄、风险偏好低的客户,我们提供的方案是不同的。”忻依文说。

花旗私人银行董事总经理董绍文此前接受记者采访时表示,花旗私人银行可以为客户提供一系列财务、投资、信托、顾问以及银行服务。私人银行主要在于为客户提供最为全面的解决方案,包括资金通道、精心打造的投资策略、流动资产、环球企业及投资银行的专门财务技巧。

私人银行家扮演的是客户最忠诚可靠的财务顾问的角色。董绍文说,私人银行分析师通常会钻研和观察全球经济以及财经市场的最新动态,每隔半年便会主动与客户分享这些研究成果。

对于未来几年,私人银行的发展趋势,董绍文表示,过去十年间,亚洲市场上私人银行的客户量、财富管理量都呈现出较快的增长速度,这也与全球财富增长有密切关

系。此时,银行要寻找合适的人才去管理客户的财富,需要有经验的、熟悉投资、拥有丰富金融知识的人才。因此,未来人才的竞争是银行竞争的关键。

汇丰私人银行亚洲区行政总裁王以智说,中国是亚洲增长最快的市场之一,私人银行服务的推出也体现了我们对内地市场的承诺。与世界其他市场相比,内地富裕人士有着独特性:相对年轻的群体创造了更多的财富。

忻依文说,我们很多在中国内地的目标客户都是相对年轻的企业家,风险偏好高,处于财富创造的初始阶段。

德意志银行私人资产管理部的全球首席投资官Klaus Martini此前接受本报记者采访时也表示,在欧洲,私人银行服务的富裕人士通常为第二代,而在中国内地,富裕人士通常是通过自身奋斗积累财富的第一代。

在中国市场开拓私人银行业务,董绍文认为,与客户交往的经验、风险控制的经验、内控制度的建立等都需要仔细研究、积累经验。中国的客户除了投资产品的需求外,也希望通过银行网络加强对海外的联系,了解海外业务的发展,与银行其他客户交往、进而成为今后的合作伙伴。同时,海外客户也对中国的业务感兴趣,希望能够在内地开展业务。我们也一直在这些方面下功夫。

私人银行之辩

◎本报记者 涂艳

在记者调查走访中,何谓“真正的私人银行”成为一个讨论的焦点。中国证监会在《商业银行个人理财业务管理暂行办法》(征求意见稿)中对私人银行做出如下定义:“私人银行服务,是指商业银行为特定客户在充分沟通协商的基础上,签订有关投资和资产管理合同,客户全权委托商业银行按照合同约定的投资计划,投资范围和方式,代理客户进行有关投资和资产管理操作的综合委托投资服务。”

而在国际银行业,通用的私人银行定义为:向拥有高净值资产人士专门提供的金融产品和金融服务,包括存款、贷款、资产管理、个人信托、遗嘱处理、资金转移、开立转付账户,在国外银行开立账户,以及其他不向一般公众普遍提供的金融服务。

国内部分舆论认为,中国没有真正意义上的私人银行。中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇接受采访时表示:“在目前现有的政策和法律框架下,我国私人银行如果能提供个性化的和全方位的服务就是一种中国特色的私人银行服务。在中外资银行共同竞争的国内高端理财市场上,争论何谓真正的私人银行并没有什么实际意义。”

期待珊珊学步的中国私人银行能以独特个性征服更多的高端投资者。

新品上市

深圳平安银行首推“有机贷”

◎本报记者 黄蕾

3月31日,中国国际机械制造业展览会上,深圳平安银行首次推出了有机贷——机械设备按揭贷款等多项为机械企业量身打造的新产品。

深圳平安银行推出的“有机贷”,面向通用机器设备生产企业或销售代理商,为购买他们设备的最终用户提供机器设备抵押按揭贷款,从而帮助机器设备生产企业或销售代理商获得更大的销售规模、更快的资金周转速度,降低采购商风险,帮助设备采购商及时获得需要的生产设备,扩大生产规模,提升收益水平。同时,这项融资产品不需要借款人额外提供抵押和保证担保。

深圳平安银行推人民币理财新品

◎本报记者 黄蕾

日前,深圳平安银行在深圳、上海和福州三地同步推出安盈理财看跌美元系列理财产品。该产品是深圳平安银行根据汇率波动趋势,在广泛了解市场需求的基础上和严格控制风险的前提下,设计而成的人民币理财产品。

点评:据介绍,该系列产品应用金融衍生工具,理财收益与一篮子货币相对于美元的汇率表现挂钩,这一篮子货币分别为:印度卢比、巴西雷亚尔、印尼卢比和土耳其里拉。篮子中四种货币权重均为25%,适合希望获得较高收益并有一定风险承受能力的投资者。

中宏人寿附加投连险上市

◎本报记者 黄蕾

中宏人寿附加投连险产品——中宏附加“鸿运人生”日前全面上市,它是目前市场上首款附加险形式的投连险产品,作为附加合同,可附加于中宏人寿所有寿险主合同。

“鸿运人生”的优势在于为客户提供具有更强大投资功能的保障理财组合,在基本的保障保障和长期基本理财规划的基础上,为客户提供多个不同类型的独立投资账户,更好地满足客户的投资理财需求。

光大银行推首款特色“车管家”信用卡

◎本报记者 但有为

日前,中国光大银行与安邦俱乐部在京联合召开新闻发布会,宣布正式成为战略合作伙伴,并共同揭幕其合作的第一款产品——光大-安邦俱乐部联名信用卡。

据悉,光大-安邦俱乐部联名信用卡”是光大银行推出的首款集银行金融服务与汽车服务于一身的信用卡产品,持卡人将享受到光大银行和安邦俱乐部联手打造的汽车保险、保养、救助等全方位“车管家”服务。

交通银行推出“得利宝·宝蓝5号”

◎本报记者 唐真龙

3月28日,交通银行“得利宝·宝蓝5号”一优先受益结构信托理财产品”正式在全国范围推出。该产品旨在帮助投资者在应对证券市场波动的同时寻求稳健收益。

该理财产品主要投向华宝信托有限责任公司的天贲金系列结构化证券投资基金信托计划。银行客户是信托计划的优先受益人,该信托计划同时引入了一般受益人参与投资,从而体现“风险共担”的原则。

招行推多币种“日日金”理财计划

◎本报记者 邹靛

招商银行自3月31日起推出港币、欧元、英镑、澳元“日日金”理财计划。截至目前,该行已推出包括美元、人民币在内的六大币种“日日金”理财计划。

招行“日日金”理财计划自2006年2月开始发行,具有申购、赎回“T+0”、资金高流动性的特点。

专家介绍,日日金系列产品收益率跟随该币种的当日银行间短期利率波动,大多数情况下均高于银行活期利率乃至一个月定期存款利率。

深发展推出“固定利率气球贷”

◎本报记者 邹靛

深圳发展银行自3月31日起推出“固定利率气球贷”。作为利率固定的一种气球贷房贷产品,也是该行2007年推出的“气球贷”产品的升级版。

固定利率气球贷的利率分两个档次,3年期8.316%,5年期8.514%。这两个利率即是按现行人行同期同档次利率上浮10%后的水平。