

## 布局私人银行

# 省城银行抢占财富管理高地

10月19日,招商银行私人银行(济南)中心盛大开业,这是招商银行私人银行在全国布下的第24枚棋子,“神秘”的私人银行走进泉城,将为济南乃至山东省的高端客户提供全方位、个性化、私密性为一体的综合财富管理服务。

自2007年以来,高端财富管理这个西洋舶来品成了国有商业银行和股份制银行争相开发的一块宝地。中国在过去30年中崛起的高净值人士阶层,俨然已成为中国财富管理市场快速发展的重要推动力。



私人银行将为高端客户提供全方位的综合财富管理服务

### ■财富聚焦

#### 国内私人银行仍处初级阶段

私人银行在中国即将走过第6个年头,在这6年里,外资银行的私人银行业务在中国并没有“移植”得很成功,而中资银行的私人银行业务,也仍然在客户区分和资源整合中摸索。在10月16日于上海召开的“中国私人银行峰会2012”上,中外资银行不约而同提出了发展私人银行业务的关键,在于通过内部资源整合形成发展私人银行业务的机制,通过外部资源整合为客户提供一站式服务。

对于发展私人银行业务的资源整合,法国巴黎财富管理银行董事总经理蔡亚辉深有体会,外资银行在中国都是从零售业务起步,虽然在海外做私人银行已经有非常成熟的经营模式和业务基础,但在中国却没有很成功。在蔡亚辉看来,外资银行离岸业务的成功无法复制到中国内地,与外资银行的水土不服有关,与中国的客户基础有关,也与国内分业经营分业监管的体制有关。“还在UBS的时候我就有深刻体会,要提供ONE BANK(一站式)服务,除了要有最高领导的支持和确定的目标,投行部门和私人银行部门之间一定要有良好的沟通。”

这一点对中国农业银行私人银行总经理周宏亮来说,叫做“内部发展机制”。他说,农行一开始并不在意私人银行的资产规模和盈利水平,要有长远的发展,关键是要通过内部资源整合形成发展私人银行的机制。

中外资银行通过多年实践获得的另一个共识是,中国的私人银行业务还处在很初级的阶段,不光是机构对私人银行业务认识不够充分,更重要的是中国的客户与发达国家的私人银行客户存在很大差别。

“外资银行在中国最明显的劣势是客户基础不行,不像中资银行已经有相当数量的即有客户群”,蔡亚辉说。

但在周宏亮看来,仅以资金金额来区分私人银行客户在现阶段的中国还不够充分。“我们50%以上的私人银行客户会在多家银行开户,并且以私营企业主居多,我们就不能从资产配置的角度来提供私人银行服务。如果一个客户从事制造业,那么他所在企业的销售环节就需要大量的金融服务。如果一个客户是上市公司的限售股股东,那么解禁后资产配置也是他的需求。这些私人银行客户都要通过进一步细分来界定。”

(据《上海证券报》)

□财富记者 王露

### 市场潜力巨大

#### 省城银行竞相争夺高端客户

私人银行是舶来品,起源于16世纪的欧洲。通俗地讲,它是专门针对富裕人群进行的一种私密性极强的金融服务,根据客户需求量身定做投资理财产品,对客户投资企业进行全方位投融资服务,并对客户及家人、孩子进行教育规划、移民计划、信托计划等理财服务。

2008年,中信银行在济南首推私人银行业务,当时引起了社会和公众的极大兴趣,随后,济南多家银行也纷纷宣布推出私人银行服务,但主要依托分行财富管理中心,由总部向私人银行客户提供服务。2009年开业的工行私人银行济南分部,经过近两年的精心打造,建筑面积达1900平方米的私人银行营业场所于2011年6月亮相,成为济南也是我省首个私人银行场所。截至目前,5大国有商业银行和主要的股份制商业银行均已开设了私人银行业务。济南私人银行的市场竞争渐渐弥漫出硝烟的味道,有业内人士指出,高端客户市场正越来越成为省城各家银行“跑马圈地”的新战场。

“私人银行巨大的市场潜力,吸引了更多银行进入这一领域。”招商银行济南私人银行一位财富顾问向记者表示,随着财富不断积累,国内



私人银行的内部装修显示了尊贵与豪华(资料图)

高净值客户快速增加,随着拥有财富数量增多,这些客户对财富管理提出了更高要求,私人银行将成为银行未来业务发展的方向。

“过去几年中国经济的快速发展,给社会各界带来了大量的财富。目前国内已经进入由‘富二代’向‘富二代’交班的高峰期,这一过程还将持续10-30年。在完成家族事业的开疆拓土之后,如何做好巨额财富的保值、增值与传承,成为中国富人阶层当前最迫切的需求。”招商银行总行私人银行部常务副总经理王菁认为,私人银行拥有丰富的财富管理经验和专业的顾问团队,是富人进行财富管理和委托传承的最佳选择。

“未来5-10年,在中国经济增速趋于平稳的同时,私人银行业务还将保持年均30%增速,同时中国的高净值客户进入成熟期,他们将更看重财富管理,私人银行服务的广度和深度能够更加延展。”王菁认为,“从招行来说,未来5年,无论是私人银行客户数量的增长还是500万以上私钻客户群的增长都非常乐观,预计每年20%-30%的增长不成问题。”

### 实行管家服务

#### 提供“1+N”团队服务

目前,国内私人银行的管理体制大致为两种模式:一种是零售模式即私人银行一般归于个人金融部门,私人银行在各城市的分中心归当地分行管;另外一种就是把整个私人银行单列开来,成为独立事业部,在这种模式下,私人银行的客户主要从市场发掘而不依赖母行零售银行的推荐或迁移,该模式在海外较为普遍。在济南,工行率先成立了专门的私人银行事业部。

在服务模式上,省城私人银行大多采取了“1+N”的模式。如招商银行近年来就自主培养了包括投资顾问、产品经理、高级客户经理在内的“1+N”的服务团队。“1”是我们总行分行的投资顾问和产品经理,“N”是我们总行分行的客户经理。”招行济南分行零售银行部总经理蔡其根表示,私人银行服务的最大特点是“以客户为中心”,根据客户的需求和他的财富目标和风险偏好等一对一地制定财富方案,先有客户需求,再去寻找产品和服务来满足需求,这就对客户经理提出了更高的要求。事实上,招行私人银

行中心的一个客户经理背后都有1+N团队的支持,帮助观察市场,把握投资机会,定制投资策略,形成并集聚成专业的投资顾问服务能力。

### 注重多元化与个性化

#### 私人银行比拼服务

记者了解到,各家银行在私人银行领域非常注重产品与服务的多元化、个性化,除了提供专属的理财产品,还可以为客户量身定制产品,提供各项增值服务,满足客户全方位的服务要求。

“在这场富人的争夺战中,银行只有打响自己的服务品牌、提供个性化的产品,才会赢得客户。”建行济南私人银行的财富顾问介绍,从去年开始,该行推出了综合财富规划服务,通过科学的财务诊断,为客户提供全套的解决方案。记者在工行私人银行济南分部看到,其设计布局以尊贵、私密为特色,由沙龙区、雪茄吧、红酒吧、茶吧、VIP会客室及艺术走廊等部分组成,这里有艺术家演奏钢琴曲,也有名家字画、珍贵古玩。据该行相关负责人介绍,私人银行业务针对个人金融资产在800万元人民币以上的个人客户,与银行普通理财服务相比,私人银行服务更注重客户需求和个性化服务,其服务范围由客户个人延伸到客户家庭,注重“生财、理财、护财、传财”,服务内容涵盖财务管理、资产管理、顾问咨询、私人增值服务与跨境金融服务等五大系列。

“有些客户不仅仅需要个人的资产管理,还会延伸出公司服务的需求,例如融资、IPO、并购等投行需求。”蔡其根表示,招商银行私人银行的客户经理就将整合全行的资源,为高端客户提供ONE BANK的整合金融服务。除了专业的财富管理,招商银行私人银行的增值服务也已延伸至客户商务活动及日常生活的每一方面。无论是随时随地的“全球连线理财服务”,还是遍及全球的机场贵宾接待;无论是全方位的私人医疗服务,还是遍及全国的私人银行中心商务会议室服务,招行的私人银行高级客户经理都会协调全行资源,尽力满足,以达到全方位服务的要求。此外还有税务规划、财富传承、境外投资与移民及子女出国留学等服务,俨然成为了高端客户的“财富管家”。

# 中国光大银行推出欧元白金信用卡

近期,中国光大银行隆重推出首张MasterCard品牌欧元单币信用卡——欧元白金信用卡,这是国内首创的以欧洲出国金融为主题,面向有旅游、留学、商务需求的人士发行的高端信用卡产品。

欧元白金信用卡具备主副卡功能,对出国留学来说,孩子年满12周岁即可申请副卡。为更好地帮助孩子在海外消费理财,光大银行特别设置了卡片额度管理功能,主卡可对副卡进行交易及额度限制。即父母可设定子女信用卡的月交易笔数及额度、ATM或取现笔数及额度,并可根据不同情况随时调整。

除卡片额度管理功能外,孩子在境外的每一笔交易,家长都可以接到短信通知。家长持主卡、孩子持副卡,既解决了生活费用转账的问题,也方便更好地对孩子的资金使用状况进行监督,为欧洲留学额外提供了一份便利和保障。

光大银行推出的欧元白金信用卡以欧元进行结算,除全球通用外,如果在欧元地区使用,在结算过程中不涉及外汇转换,则免收了一笔货币兑换的费用,与

非欧元双币国际卡相比,至少可以节省1%的支出。

欧元白金信用卡为客户设计了多种高端尊享服务,包括7X24小时全球贵宾服务专线、赠送高达500万元的出行意外险、境内外的免费机场贵宾厅服务、专家预约挂号、高尔夫免费订场、高尔夫免费练习场、免费租车服务、48小时失卡保障、逐笔交易短信提醒等等,满足客户不同需求。

同时,光大银行遍布全国近700个营业网点,自助银行、网上银行等多个服务渠道,可以为客户提供专业贴心的优质服务保障。

为方便客户还款,光大银行提供了自动转账还款、网银还款、自助设备还款、柜台还款、跨行转账还款等多种还款方式。特别是欧元白金信用卡支持自动购汇还款,在开通人民币自动购汇还款

功能后,信用卡内人民币可自动兑换成欧元偿还账款,并不会收取任何费用。同时,副卡发生所有交易及费用都计入主卡账户,避免了多次还款的麻烦。为更好地回报客户,包括欧元白金信用卡在内的所有光大银行信用卡产品,境外查询账户余额全部免费,为客户带来了更多的便利。

除了为赴欧人群提供专属权益,欧元白金信用卡也是一张全球通用的信用卡。无论是境内还是境外,持卡人可在所有MasterCard特约商户消费或在有MasterCard标识的ATM上提取当地货币,刷卡消费。更可享刷卡消费双倍积分奖励,即消费1欧元积16分。安全实用的欧元结算、方便快捷的还款方式、贴心周到的专业服务使得欧元白金信用卡真正做到“一卡在手,畅行欧洲,走遍全球。”



### ■财富动态

#### 银行理财产品呈现长短两头热 需锁定长期收益

日前央行公布9月份CPI同比上涨1.9%,CPI重返“1时代”。理财专家认为,这种情况下,央行再次降息或降准的预期进一步加强,此时理财仍要坚持锁定长期收益。记者调查发现,当前理财产品销售中,除了一年期左右的产品比较火之外,1个月左右的产品同样受追捧,而这主要是因为基金公司、券商齐齐加入短期理财争夺,抬高了市场收益率。

近日,工商银行宣布上调多款短期理财产品的收益率。这被视为短期理财产品市场一个重要的风向标。面对其他同类产品的竞争,近期已有不少银行开始逐步提高理财产品的收益,特别是短期理财产品,以增加竞争优势。农业银行一位理财师坦言,目前一个月期限以下理财产品比较抢手,往往一两天就卖完了。

理财师建议,相较整个市场收益率持续走低的态势,当前短期理财产品的收益率优势反而比较明显,流动性需求强的客户可以考虑加紧“钱滚钱”。

在近期投资理财市场,与短期理财产品同样火的是一年期左右的理财产品。在华夏银行网点,市民李女士正在向理财经理咨询一年期左右的理财产品。

上述理财师建议,当前投资者应回避股权类资产,尽量配置中长期债券类及稳定性较高的理财产品,捂紧“钱袋子”,确保资产保值增值。

(据《现代快报》)