

如果说此前试探性进入中国的外资私人银行使高端领域的竞争暗流涌动,那么随着中资私人银行业务的高调开业,则意味着—— 中国银行业打响“高端争夺战”

——「新闻背景」—— 私人银行业 400 年历程

私人银行起源于西方国家。目前,私人银行服务主要包括商业银行服务、财富管理服务、国际资产传承规划服务、综合授信服务、金融咨询服务,由此来帮助客户达到个人财富保值增值及事业成长发展的双重目标。

私人银行业最早现身于16世纪的瑞士。17世纪,瑞士发展了一种广泛的商业网络,银行家们向荷兰西印度公司、英格兰皇家银行、皇家镜子工厂等许多企业提供融资。18至19世纪期间,银行家们成为部长和国王们的顾问。20世纪和21世纪,私人银行家逐步发展为提供纯资产管理的专家,这是二战结束以后该行业日益重要的服务内容。

西方私人银行国际化的同时,带动了亚洲本土的私人银行发展。目前,有80多个私人银行机构在亚洲市场展开激烈竞争,他们在亚洲地区所设的分公司大多集中在中国香港地区和新加坡。

从2005年建设银行推出高端客户部以来,中国内地私人银行业务推广速度日益加快。

今年3月,中行在北京、上海推出了中资银行首个以“私人银行业务部”为名的组织机构;工行计划对理财金账户升级,推出面向高端客户的“理财白金账户”。

此外,股份制银行也跃跃欲试。深发展今年7月12日推出“天玑”贵宾理财服务部;中信银行8月8日推出私人银行业务;光大银行拟于10月在北京、上海、杭州成立“阳光财富管理中心”;北京银行目前已成立财富管理部,筹备私人银行业务。

继今年3月中国银行成立私人银行部以来,渣打、招商、中信等中外资银行的私人银行业务部门近期相继开张,但目前我国对私人银行业务尚无具体的法规约束。对此,中国银监会相关人士表示,银监会正在着手制定私人银行业务规范,相关规范有望在年内推出。

该负责人认为,私人银行业务目前在以下几点非常有必要予以规范:

首先,市场准入方面,有必要对私人银行业务制定统一的市场准入标准。

其次,风险管控方面,对于私人银行业务来说,投资产品相对复杂,客户对境外金融市场了解有限,为充分保护客户投资者的利益,有必要对银行的风险管理作出较为详细的规范。

第三,从从业人员资格管理方面,监管部门正在制定从业资格的相关办法。为保证私人银行业务的顺利开展,对从事私人银行理财业务的从业人员,可能制定更高、更严格的标准。

刘诗平 白洁纯

预计年内将有『规』可循

任芳 陶俊洁
半年前,在普通人眼中,“私人银行”还只是他国财富故事中的情节;半年后,这四个字已赫然登上国内诸多财经杂志的封面。2007年,因中国银行、招商银行、中信银行等机构中资私人银行部的开业,被业界称为私人银行的“中国元年”。

客户资源十分丰富

中国银行私人银行部3月28日开业,20多位客户捧场。8月8日,中信银行私人银行中心开业,140多位客户到场。客户无疑是所有私人银行的竞争焦点。

根据中国银行提供的数据,在其现有的1.2亿个客户中,拥有50万元金融资产以上的有70多万人,而且每年以20%至30%的速度递增。

国际投行美林证券的研究显示,2005年亚太地区拥有百万美元以上金融资产的富裕人士有240万人,这些人的财富总额达7.6万亿美元,其中65%以上被中国人和日本人所占有。重要的是,这些财富大部分尚未通过私人银行管理。

“亚洲私人银行家们都在微笑,因为他们的管理资产额在以每年30%的速度增长。”波士顿咨询公司业务主管德朱尼亚克说,当前亚洲私人银行的平均税前利润率为45%至50%,美国和欧洲则为30%左右,不过仍是大众市场零售业务利润的10倍左右。

奥纬金融策略咨询有关人士表示,由于居民储蓄和外汇储备高速增长,中国财富资产管理业务也即将开始迅猛增长。该公司最近一份报告称,从现在到2015年,在全球

私人银行业提速需跨三道坎

私人银行业务在国内虽然刚刚起步,但银行间的竞争已开始升级。专业人才、监管环境、技术支持系统,可谓中资银行发展私人银行业务面临的主要挑战。本土私人银行业欲快速发展,需跨过以上三道坎。

专业金融人才极为紧缺

由私人银行顾问提供的私人银行服务,是一种综合解决方案,对从业人员的专业知识和能力要求也相对更高、更严格。国内这种复合型的专业金融人才极为紧缺。

正如交通银行首席经济学家连平所说,国内私人银行业务是新兴的领域,缺乏相应人才储备。普华永道会计师事务所今年7月发布研究报告指出,要想为私人银行业大幅增长提供支撑,最大挑战在于招募和留住足够数量的客户经理。

中资银行已开始了私人银行业务方面的人才“引员”行动。一家猎头公司负责人透露,已有数家中资银行花“重金”委托其寻找顶尖的银行理财顾问,以推进私人银行业务。



私人银行业务的兴起,将使投资理财产品更丰富

个人金融资产的全部增加额中,中国将占到10%。而与此同时,中国财富管理市场仍处于初步发展阶段。

探索“中国特色”服务

在分业经营限制仍然存在、外汇管制依然严格、遗产税尚未开征的背景下,私人银行该如何通过资产全球配置、合法避税等核心业务,为中国客户的资产增值?

中信银行率先在国内提出了六大私人银行服务项目:商业银行服务,财富管理服务,国际资产传承规划服务,综合授信服务,投资银行服务,家庭增值服务。

“中国有自己的财富传承路线,客户的财富积累历史也与西方有所不同,我们在开展业务时要充分考虑客户个体不同的基础上,融入中国国情和社会习惯。”中国建设银行高端客户部总经理程正红说。建行早在2005年即组建了高端客户部,以“探索中国特色的私人银行服务”。

有关专家总结中国私人银行最可能的九种业务,投行业务位居首位,因为大量中国企业刚步入上市兼期。一位投行高管指出,投行业务与财富管理之间会产生内部协同效应,“如果我们公司负责首次公开发行,那么大部分收入通常会留在我们私人银行里。”

高效技术平台还未建立

专家指出,要使本土私人银行业务获得快速发展,还须从银行内部流程设计、IT系统整合等方面进行全方位提高,加强科技支撑。

招商银行总行财富管理部经理周伟表示,私人银行服务需要强大的IT系统支持。首先,IT系统可以规范对客户的服务,用系统来规范服务流程;其次可提高工作效率,提高前端销售人员或客户关系经理的产能;三是可以进行一定的风险控制,控制住私人银行业务中许多投资产品的风险。

然而目前国内商业银行的IT系统还多处于分散状态,并没有实现系统的高度集成,因此专家建议,应加快在运营体系上构建集成高效的IT系统和开放式的产品平台,为私人银行业务发展做好技术保障。

政策规章监管面临挑战

业内人士认为,私人银行在国内还是全新的业务模式,尚没有明

其次是专户理财和地产投资,前者可将“趴”在中国企业高管支票上的巨额无息金额变成债券、股票及期权。此外包括子女财富教育、慈善、风险投资、遗产分配、婚姻纠纷处理、消费指导等业务。

期待大环境尽快改善

招商银行总行办公室连建辉博士指出,中国发展私人银行业对监管环境、金融环境和消费环境的改善提出了要求。当务之急是大力推进综合化经营,为银行推出有生命力的金融产品特别是大量跨市场、交叉性产品扫除障碍。

对此,金融分析师刘伟奇认为,在监管和市场主体专业能力不足的背景下,分业监管有助于降低系统风险。为推动混业经营,应由目前银行、证券、保险按市场划分的监管模式,逐渐过渡到按业务产品和流程监管的模式,同时稳步提高监管的专业能力。

连建辉指出,私人银行在中国的发展还需要健全多层次金融市场,实施积极的风险监管,营造有服务环境。他说,私人银行服务涉及证券、基金、外汇、保险,乃至其他实物市场等,健全多层次金融市场体系是中国私人银行业发展面临的现实问题。

确针对私人银行业务的监管法规。私人银行业务涵盖的领域十分广泛,包括投资、融资、保险、咨询顾问等多方面的业务,跨越多个部门和业务领域,也给国内依然是分业经营、分业监管的金融业带来了挑战。

目前开展私人银行业务的一些基础性、制度性工作尚待完善,如中国的个人信用评估体系缺失,而私人银行又是充满风险的行业,法律识别难度大,很容易成为洗钱通道。对此,中国从政策监管到银行操作层面,都还缺乏经验。

此外,从私人银行业务的准入门槛来看,各家银行各有标准。私人银行业务统一的市场准入标准有待建立。银行的风险管控和私人银行业务服务从业人员的资格管理也有待制度加以规范。白洁纯 刘诗平



中国内地私人银行业务的潜在巨大商机被看好,引来中外资银行和金融机构纷纷布局,上海、北京等经济中心城市正成为这场高端服务大战的“主战场”。

私人银行是指金融机构推出的一种高端客户理财服务。开办这项业务的金融机构通常需具备三大条件:全球化的运营、金融综合经营模式和丰富的管理经验。

在私人银行服务较成熟的西方银行,银行除帮助客户管理庞大的资产(如投资规划、避税)外,还提供并购案的建议及标的,甚至还提供收藏鉴定,代表客户到拍卖场所竞标古董。客户也能通过私人银行服务接触到许多常人无法购买的股票、债券,获得许多投资私人公司、优先购买IPO(首次公开发行)股票的机会。

私人银行在中国的出现是与加入世贸组织相伴而生的。2005年瑞士友邦银行进入上海,成立了境外私人银行中国代表处。2006年3月,花旗银行上海分行成立了私人银行部。今年6月,渣打银行在北京启动私人银行业务。

与此同时,中资银行也在与外资银行的竞争与合作中拉开了筹备私人银行的大幕。今年3月,中国银行与其战略投资者苏格兰皇家银行合作,在中资银行中率先推出了私人银行服务。紧跟其后的是招行、中信等国内知名股份制商业银行。今年8月初,招行、中信相继宣布成立各自私人银行中心。据悉,目前工行、建行、光大、浦发、深发展等中资银行均已着手私人银行前期的筹备工作。

在目前已开展私人银行服务的四家中资银行中,招行的标准是个人金融资产1000万元人民币以上的客户,中行、渣打和中信的门槛都是100万美元。从区域布局来看,四家银行均选择了上海、北京、深圳这类经济中心城市作为其首家私人银行的布兵之地,而这些城市,也正是目前中外资银行和金融机构同台竞技的“主战场”。

事实上,此前国内各银行在开拓“贵宾理财”市场过程中,已培育和积累了不少高端客户,这些客户更高的理财需求将可通过新的“私人银行”服务实现。“在以往的财富管理中,客户只能购买银行的标准产品,进行标准产品的投资组合。在私人银行业务中,我们会为客户单独制作金融产品,如专属的信托产品等个性化产品。”招行副行长唐志宏称。

据称,私人银行业务带来的利润是一般零售银行业务的数倍。唐志宏说:“近年来,美国私人银行业务每年的平均利润率高达35%,年平均盈利增长12%至15%,远远优于一般的零售银行业务。” 毛晓梅 任芳

京沪成为中外银行角逐「主战场」