

招兵买马、修缮场所

# 私人银行的“富人”之争

本报记者 桑海波 实习生 于丹 高源骏

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,已然成为中国财富管理市场快速发展的重要推动力。2007年,被公认为中国私人银行元年;2009年,私人银行正式进入济南;而如今,私人银行市场竞争渐渐弥漫出硝烟的味道。随着更多中小银行进入私人银行领域,一场关于“富人”的争夺战正在打响。

## 私人银行 市场潜力巨大

随着财富不断积累,国内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。

成立于2011年8月的民生银行济南分行私人银行部,近日面向社会公开招聘,其中包括私人银行投资顾问20人、私人银行客户经理30人,工作地点是省内各地。

“如此大规模的招聘,意味着民生银行要大举进军私人银行市场,这种竞争并非一城一地,而是在全省范围内展开争夺。”省城银行业人士如此评说。

近期,在私人银行市场方面,有动作的不止民生银行一家。记者了解到,较早济南推出私人银行服务的招商银行济南分行,目前正在筹备成立专门的私人银行部,经营场所正在紧张装修。农行山东省分行私人银行部有关人士也透露,计划对私人银行经营场所进行改造,以提升服务质量和水平。

“私人银行巨大的市场潜力,吸引了更多银行进入这一领域。”建设银行济南私人银行财富顾问杨志杰称,随着财富不断积累,国内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。

“在大型银行之后,更多中小银行进入私人银行领域,将会给市场带来较大的冲击。”杨志杰称,中小股份制银行对利润追求的特点,政策灵活的优势,将会让竞争变得更加激烈。

## 实行管家服务 采取“1+1+N”模式

在经营模式上,私人银行逐渐从产品销售向管家式服务转型。在服务模式上,省城私人银行大多采取了“1+1+N”的模式,即财富顾问+属地客户经理+后台支援团队的模式。

私人银行起源于国外,已经有上百年的发展历史;而国内私人银行业务从2006年开始起步,发展的时间比较短,市场尚在成熟过程中。

“对于国内银行来说,完全照搬国外的模式肯定不行,如何洋为中用,各家银行也在摸着石头过河,探索本土化的经营模式。”省城一家私人银行负责人对记者表示。

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银行零售银行的推荐或迁移,该模式在海外较为普遍。

在省城,工行率先成立了专门的私人银行事业部,其它多数银行大多属于第一种情况,没有成立独立运营部门,依托现有的网络提供私人银行服务。

在经营模式上,私人银行逐渐从产品销售向管家式服务转型。杨志杰告诉记者,“从去年开始,建行私人银行业务开始转型,我们从最初定位于营业网点的中后台保障,转变为开放式、全方位的金融服务平台。不再以产品销售为核心、为产品找客户,而是以客户需求为目标,为客户定制产品,实现管家式、一站式的服务,不仅为客户本人,还为其家人和企业服务,提供全生命周期的服务。

在服务模式上,省城私人银行大多采取了“1+1+N”的模式。农行山东省分行私人银行部副总经理赵洪亮介绍,所谓“1+1+N”的服务模式,即财富顾问+属地客户经理+后台支援团队。后台支援团队包括总行服务团队以及证券、基金、信托、保险、法律、税务等第三方公司。“这样既保证了贴身服务,也可以弥补客户经理一人力量的不足,为客户提供更加专业的服务”。

## 不卖产品卖服务 私人银行比拼个性化

私人银行除了提供专属的理财产品,还可以为客户量身定制产品。当前,子女留学、投资移民已成为私人银行客户比较突出的需求。

中国人的传统观念,习惯于“不把鸡蛋放在一个篮子里”。与国外不同,国内私人银行客户更加倾向于选择多家银行为自己提供服务。因此,国内私人银行客户存在高度交叉,一个客户可能既是A银行的私行客户,同时也是B银行、C银行的私行客户。

“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。”建行济南私人银行财富顾问杨志杰介绍,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。

杨志杰举例,“比如一位资产1000万元的客户提出需求,若干年后要实现子女出国留学、投资移民、养老等目标,我们首先对其资产状况进行诊断,判定到期能否实现目标,然后对客户的风险属性进行科学测定,根据其风险偏好,对其资产重新进行优化配置,形成报告提交给客户,再经过双方反复磋商,形成最终的解决方案。”

私人银行除了提供专属的理财产品,还可以为客户量身定制产品。杨志杰介绍,如果一个客户有5000万元资金想拿出来投资,根据其风险收益的要求,我们邀请基金、信托、证券等第三方公司合作,为客户专门打包定制产品。

“当前,子女留学、投资移民已成为私人银行客户比较突出的需求,跨境金融服务就是农行私人银行业务的一大特色。”农行山东省分行私人银行部副总经理赵洪亮介绍,该行与加拿大蒙特利尔银行开展合作,为客户提供子女留学、投资移民等业务,即便身在加拿大,农行私人银行客户也可以享受到专属服务。目前,农行的跨境金融服务已经拓展至澳大利亚、新加坡等国家和地区。



私人银行为客户提供绝对私密的服务。

● 记者体验

## “500万富翁”享独立洽谈室

私人银行正在引起财富人群的关注和兴趣。据招商银行和贝恩公司《2011年中国财富报告》的调查显示,约有85%的中国高净值人群(可投资资产在人民币1000万元以上)正在使用中资私人银行服务,约60%的高净值客户将中资私人银行理财服务作为最主要的服务。

专门的电梯通道,严格的门禁服务,私人银行为百万富翁提供绝对私密的服务。日前,记者走进建设银行济南私人银行,体验

了一次“百万富翁”的感觉。

几百平方米的服务区域,给人极尽尊贵的享受。舒适高雅的贵宾休息区,吧台备有可以随意享用的多种口味咖啡和茶饮;客户可以在此翻阅《唐诗宋词》、《古文观止》、《本草纲目》等典籍;亦可在此浏览时尚杂志、欣赏影音,享受时尚动感魅力。

在独立的洽谈室,落地窗由特制玻璃装成,按下门内的按钮玻璃即可通电,通电后的

玻璃变得模糊,视线全然隔开,能够充分保护客户隐私。在这里,客户经理可以为客户提供一对一服务。在独立的营业室,私人银行客户可以迅速安全地办理各类业务,尽享私人银行服务的快捷与便利。

在资讯发布区,壁挂电视及时提供新闻、股市行情、黄金价格走势等信息。舒适高雅的会议室可以容纳20人左右,是客户获取最新金融资讯及聆听财富讲堂之地。

● 记者调查

## 门槛至少500万 客户多是私营企业主

因为门槛高,在普通人眼里,私人银行披着一层神秘的面纱。到底拥有多少资产,才能跨进私人银行的大门,私人银行客户又都是一些什么人呢?

记者采访中了解到,目前,各家银行对于私人银行客户定义不同,对金融资产的要求从500万到1000万元不等。比如,建行济南私人银行要求客户至少拥有500万资产,工行、农行、中信银行则是800万以上,招商银行的门槛则达到了1000万。杨志杰介绍,所谓金融资产是指客户可投资的资产,包括家庭存款、股票、基金、债券、理财产品等,但不包括房产。

从客户群体构成来看,70%的私人银行客户都是私营企业主。除了私营企业主,大型企业高管也是私人银行的一大客户群体,其他还有社会知名人士,



一家私人银行为客户举办红酒品鉴会。(资料片)

比如著名演员、体育明星等。

对于私人银行客户数量,目前还缺少准确的调查数据。杨志杰称,“据我们粗略估计,在省城,资产过千万的客户数量约有几千名,而在省内青岛、烟台等民营经济发达地区,私

人银行客户数量会更多一些”。

对于这些富人来说,选择私人银行的第一目标并非盈利。杨志杰介绍,若论盈利能力,很多私营企业主赚钱的本领更大,他们选择私人银行最先考虑的是财富安全保值以及延续传承。