

# 中外私人银行争富中国

bank-jrj.com

**【关注】**作为亚洲经济增长最快的市场之一，中国的富裕人群迅速崛起，他们对财富的保值、增值需求也越来越强烈。正是看到了这一潜力巨大的市场，近两年来，先后有多家中外资银行吹响了私人银行的“号角”，向该领域进军。无论私人银行门槛如何设定，不可否认的事实是，在上海和北京，中外资私人银行业务出现了一番“轧闹猛”的景象。

## 私人银行：比拼于金字塔尖

2007年3月，中行与其战略合作者苏格兰皇家银行合作，首开私人银行之先河。随后，招商银行、中信银行全新打造的私人银行相继开业。进入2008年以来，这场商业银行为争夺高端客户布下的战局更有愈演愈烈之势，不仅工行、交行相继推出私人银行服务，其他中型股份制银行如民生银行、光大银行等，也纷纷宣布加入这一阵营；而与此同时，拥有成熟经验和运作模式的外资银行，在该市场的布局更是明显提速，目前已有花旗银行、汇丰银行、渣打银行、东亚银行等多家银行，在国内推出了私人银行业务。[\[全文\]\[评论\]](#)

## 中外资私人银行业务互相较劲

无论私人银行门槛如何设定，不可否认的事实是，在上海和北京，中外资私人银行业务出现了一番“轧闹猛”的景象。对于外资银行咄咄逼人的高门槛，中资银行并不甘示弱，交通银行就将其私人银行门槛设为200万美元，还有中资行的高层甚至表示：“在中国的私人银行业务领域，中资银行已经全面地走在了外资银行的前面。”中外私人银行齐头并进、暗自较劲，同时又各具特色——中资银行可能比较了解国内客户的需求；外资银行则具有更加周全的服务，产品也更具特色。[\[全文\]\[评论\]](#)

## ·私人银行在中国发展之路

### ·中资银行

#### ·民生银行私人银行有望第三季度开业

民生银行也将很快涉足私人银行领域。昨日，《第一财经日报》从民生银行了解到，目前该行各项筹备工作正在进行中，预计其私人银行将于今年第三季度正式开业。中行、工行、招行和中信银行已先后成立了针对高端客户的私人银行中心。[\[全文\]\[评论\]](#)

#### ·中行搭建海外私人银行业务平台

中国银行29日宣布，该行旗下全资子公司--中国银行(英国)有限公司近日斥资900万瑞士法郎(约合人民币6000万元)收购瑞士和瑞达基金管理公司(Heritage Fund Management)30%股份，通过收购方式搭建中银海外私人银行业务发展平台。[\[全文\]\[评论\]](#)

#### ·建设银行正式推出私人银行

建设银行16日正式推出私人银行，先期将在北京、上海、广东、深圳4地，为金融资产超过1000万元人民币的高净值客户，提供以资产管理为核心的现代私人银行服务。建行私人银行重点突出现代私人银行服务的特点，主要强调“量身定制”和客户的参与度。[\[全文\]\[评论\]](#)

#### ·私人银行将现身武汉

记者近日从武汉一家银行获悉，该银行正在筹备武汉私人银行。去年底，中信银行武汉分行行长徐学敏透露，正在为组建私人银行选址、选人。业内人士预计，今年武汉将出现私人银行。私人银行神秘面纱将被揭开，走进我们的经济生活。[\[全文\]\[评论\]](#)

#### ·招行今年计划再开4-5家私人银行中心

招商银行相关负责人周五表示，因私人银行业务发展势头良好，以及江浙地区富裕人群的业务需求潜力较大，招行计划在目前已有四家私人银行中心的基础上，今年在南京、杭州等地再开设4-5家网点。[\[全文\]\[评论\]](#)

## 专题调查

·中资和外资银行争抢私人银行业务，您如何看待？(可多选)

- 前景广阔，利润大
- 中国富人市场庞大
- 中资行有网络优势
- 外资行服务多样化
- 以上都是

·如果资产达到百万美元，您选择自己理财还是私人银行？

- 自己理财
- 私人银行
- 两种都试试
- 不好说

·如果选择私人银行，您会选择中资银行还是外资银行？

- 中资银行
- 外资银行
- 不确定

## 中外私人银行成立时间表

	银行名称	成立时间	客户门槛
	建设银行	2008年7月16日	1000元人民币
	工商银行	2008年3月27日	800万元人民币
	招商银行	2007年8月7日	1000万元人民币

<p>· 外资银行</p> <p>· 洛克菲勒联手法兴直入中国私人银行市场</p> <p>7月11日，洛克菲勒公司的母公司洛克菲勒金融服务公司(Rockefeller Financial Services, Inc.)与法国兴业私人银行在香港宣布，双方将建立全球联盟，以两家独立公司的形式合作，为世界各地超高资产净值人士以及家族生意提供金融服务。[全文][评论]</p> <p>· 渣打私人银行拟新增150位客户经理</p> <p>渣打私人银行全球总裁Peter Flavel表示，渣打私人银行在去年仅用5周的时间就在全球11个市场启动业务，其中包括中国市场。通过收购美国运通银行，渣打私人银行网络在12个月内拓展了3倍，目前有33个私人银行中心，管理资产总额超过400亿美元。[全文][评论]</p> <p>· 外资私人银行昨日亮相深圳</p> <p>东亚银行在深圳正式启动私人银行中心，门槛为100万美元，这是外资银行首次在深圳涉猎此项业务。在私人银行服务比较成熟的西方银行，除帮助客户管理庞大资产外，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。[全文][评论]</p>
--

中资银行	交通银行	2007年7月30日	200万美元
	中国银行	2007年3月28日	100万美元
	中信银行	2007年8月8日	100万美元
	光大银行	2007年7月1日	1000万人民币
	民生银行	2008年6月26日	1000万人民币
外资银行	东亚银行	2008年5月29日	100万美元
	汇丰银行	2008年3月31日	100万美元
	渣打银行	2007年6月25日	100万美元
	花旗银行	2006年3月29日	1000万美元

## · 中外私人银行观点PK

中资私人银行观点	外资私人银行观点
<p>中行王磊：私人银行家了解客户是关键（独家）</p> <p>私人银行家是发展私人银行业务的核心动力。他们经过国际项目的培训，服务的客户数量很少，这样就能保证给客户专家级的个人照料。私人银行家的主要工作就是了解客户——了解客户目标，了解客户需求，了解客户风险接受程度。[全文][评论]</p> <p>招行：理财需要寻找更适合的篮子</p> <p>“投资有风险，入市需谨慎”，这是今天的投资者无时无刻不被提醒的一句话。在投资领域，风险无处不在，无处不在。自资产组合理论诞生以来，分散投资、构建投资组合被认为是分散风险的有效手段，得到了投资者的极力推崇和广泛应用。[全文][评论]</p> <p>招行：私人银行不是赚钱机器</p> <p>近两年来，私人银行业务如雨后春笋般出现在神州大地上，各家商业银行先后推出或拟推出私人银行服务。然而私人银行究竟是什么？它包含哪些理念？如何运作做？一直以来，私人银行以其独特的魅力在许多国人心头蒙着一层神秘的面纱。[全文][评论]</p>	<p>法兴银行李晓芸：我们需要更开放一点（独家）</p> <p>虽然中国富豪拥有可观的资产，但却需要时间向他们灌输私人银行的概念。要他们接受并依赖私人银行服务，将会是一条漫长的路。现时，他们一般会视私人银行为贷款的机关，而非财富管理的顾问，故需要教育才可以改变他们的传统观念。[全文][评论]</p> <p>渣打银行刘天漂：开启私享的空间（独家）</p> <p>中国的一切器物都是演进而来的，在这演进过程中积累了多年的经验，历次的改良最终成就了今天的结果，不像西方的“发明”界限分明，在此之前没有这种事物和名称，所有的一切在发明之后才开始出现。[全文][评论]</p> <p>外资行高层：国内私人银行有名无实</p> <p>国内私人银行正在经历艰难突破。在国内银行尚未实现混业经营的背景下，当前私人银行业务开展遭遇到瓶颈。一位不愿意透露姓名的外资银行私人银行部总经理对记者说，没有实质性服务是当前国内私人银行的真实情况。[全文][评论]</p>

## · 中资私人银行发展之路

<p>私人银行遭遇困境</p> <p>· 私人银行深陷全国性失败困局</p> <p>正当各大银行热推私人银行业务之际，兴业银行（爱股,行情,资讯）人士语出惊人。该行财富管理部总经理王台贝向媒体表示，“目前中国的私人银行业务可以说是全国性失败”。据称，他与国内多家私人银行部老总交流过，这一论断已被业内普遍接受。王台贝的话，揭开了国内私人银行业务的“伤疤”。其实，对于私人银行，业内早有各种议论。话题之一是定位。国外的私人银行有两类，一类强调以服务为主，如瑞士和英国的一些传统私人银行；另一类私人银行，强调资产管理，以回报为中心。就国内的私人银行来说，更像是财富管理的升级版，为中高端客户中的高端客户提供更贴身的服务。其中的服务之一，是销售理财产品，有的私人银行为此推出了收益略高的专属理财产品，如去年参与“打新股”。不过，有同行认为，“把‘打新股’作为私人银行的理财产品，大家很无奈。”[全文][评论]</p> <p>· 人才瓶颈制约国内私人银行发展</p> <p>普华永道去年的一份研究报告显示，人才匮乏仍然是亚洲私人银行业面临的重大问题。而目前国内的现状是：各大银行都在紧锣密鼓地招聘私人银行经理；许多银行虽然设立了私人银行部门，人员配备却一时难以全部到位……事实上，如今的国内私人银行业竞争相当于人才的竞争，而人才瓶颈很大程度上制约了这一业务的发展。[全文][评论]</p> <p>· 私人银行业务遭遇中国式困境</p> <p>一位银行人士透露：“事实上，在上海、北京等地的富人圈，中国富裕阶层所需要类似西方私人银行提供的个性化和高私密性的财务咨询、规划、避税及信托等服务，或是空白，或是不健全，还没有严格意义上的专业私人银行。”“目前，中国私人银行业刚刚起步，这方面的本土人才有限。”东亚银行相关负责人表示，从内部、外部聘请有经验的客户经理成为各个私人银行常见的竞争。“所以，除了靠培训不断提高客户经理的素质外，我们还将提供富有竞争力的薪酬、福利，以及完善的奖励机制和职业发展上升通路，并且不断进行团队建设，提升凝聚力。”该</p>	<p>何为私人银行</p> <p>私人银行起源于16世纪的瑞士日内瓦。法国的一些经商的贵族由于宗教信仰原因被驱逐出境，形成了瑞士的第一代私人银行家，欧洲的皇室高官们迅即享受了这种私密性很强的卓越的金融服务。开始是专门服务于200万美元以上的超级富翁家族。后来逐步演变为向众多的高净资产客户提供更多产品和更多内容的金融服务。</p> <p>还有一说法，17世纪欧洲贵族出外打仗，家中财产由留守的贵族代为管理，这些贵族逐步形成了第一代私人银行家。总之，私人银行起源于一种私密性极强的专门提供给贵族和富人阶层的金融服务。</p> <p>如何挑选私人银行投资</p> <p>在中国开设的私人银行之间有哪些不同？哪些标准足以评价一家私人银行具备将客户的资产价值最大化的能力？</p> <p>交行副行长叶迪奇： 交通银行私人银行主攻境外</p> <p>中行私人银行部副总经理周涛： “客户需要自己过来谈”</p> <p>招行私人银行中心总经理曾郁苗： “衡量的标准是亲身体验”</p>
--	--

行更是如此表示。[全文][评论]

### 如何突破困境

#### ·私人银行：坚定目标 乐观前行

自去年3月中国银行首开私人银行后，一年多的时间里，又有4家中资银行相继涉足私人银行业务，如果加上外资银行，目前经营私人银行业务的银行大概已有近10家之多。从区域上看，中国富人比较集中的地方，比如北京、上海、广州、深圳、杭州等城市，私人银行服务几乎是无一漏网地全面进入。因此，从面上看，国内私人银行的发展势头还算相当不错。[全文][评论]

#### ·私人银行寻求“中国式”突破

私人银行的“洋装”与“唐装”随着国内金融业的开放和发展，以及国内市场的客户需求，私人银行这个“奇葩”来到了中国，在中国的政策和文化环境下，悄悄地盛开。私人银行诱人的利润让中外各家银行摩拳擦掌，到目前为止，在内地市场启动私人银行业务的银行已达八家，其中中资银行五家--中行、招行、中信、交行和工行；外资银行三家--渣打、花旗和汇丰。光大、民生的私人银行中心也正在紧锣密鼓的筹备之中。[全文][评论]

#### ·私人银行业务预计年内有规可循

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。[全文][评论]

私人银行业务流程图



私人银行链条图

民生私人银行客户经理范亚东：“客户需先回答10个问题”

汇丰私人银行亚洲行政总裁忻依文：帮助客户财富转移和财富保存

东亚银行：应挑选私人银行家而非银行

#### 私人银行之辩

银监会在《商业银行个人理财业务管理暂行办法》中对私人银行做出如下定义：“私人银行服务，是指商业银行与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、投资范围和投资方式，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。”[全文][评论]

#### 私人银行产品与服务

##### 期酒信托面向私人银行

期酒概念的理财产品是指在葡萄酒尚处于窖藏期未成熟时以理财产品的方式向投资者发售，在葡萄酒成熟装瓶后，投资者可根据自身喜好，选择直接消费所购葡萄酒，或持有理财产品至到期赎回资金。此次工商银行推出的红酒收益权信托理财产品将面向该行的私人银行客户和优质个人、法人客户发行。[全文][评论]

##### 交行私人银行依托信托平台筑建海外资产委托业务

交行的海外资产全权委托业务主要依托于该行在香港设立的交行香港分行、交行信托公司、交行财务公司组成的平台。海外资产全权委托业务不同于QDII，服务的是客户已经在境外的资产，不受QDII业务的相关限制。交行将通过挑选世界优秀的第三方投资管理公司运作投资，交银信托对第三方机构的投资行为将做动态监控。[全文][评论]

##### 中信银行推出“核心-卫星”资产配置

所谓“核心-卫星”资产配置，就是将客户的资产分成“核心投资”和“卫星投资”两大部分：“核心投资”部分是客户全权委托私人银行进行相对低风险的、稳定和长期的资产管理，这部分投资由符合客户风险偏好的资产构成，并与客户长期战略目标相协调；“卫星投资”部分则是私人银行对客户提供的投资咨询服务，客户自行进行投资决策的那部分投资，以相对高风险、短期的资产为主。[全文][评论]

#### 与零售银行及贵宾理财业务的区别

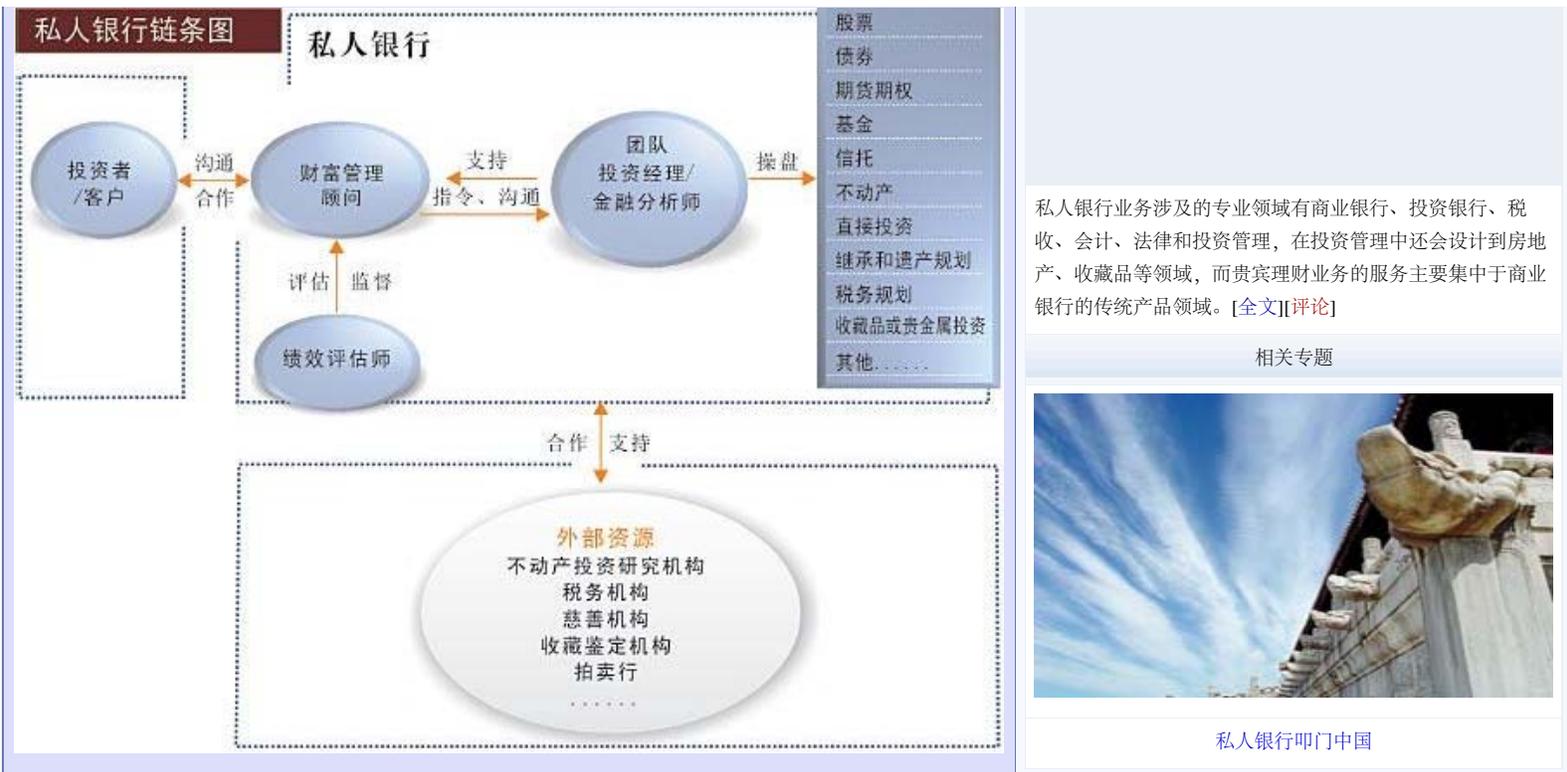
##### 服务的对象不同

私人银行服务的对象都是高额净财富的个人，一般起点要求为100万美元，而贵宾理财客户的起点多数为30万到50万人民币。

##### 服务的理念不同

私人银行的服务理念则的根据客户个性化的需求为客户量身订做产品和服务，实现资产和投资组合的全面配置，降低风险，从而达到财富保值和增值的目的；而贵宾理财主要目的是通过丰富的理财产品满足客户财富增值的和人生规划的需求。

##### 服务的内容不同



私人银行业务涉及的专业领域有商业银行、投资银行、税收、会计、法律和投资管理，在投资管理中还会设计到房地产、收藏品等领域，而贵宾理财业务的服务主要集中于商业银行的传统产品领域。[\[全文\]\[评论\]](#)

[相关专题](#)



私人银行叩门中国

**最新报道**

· 民生银行启动私人银行	10月08日
· 交行倾力打造财富管理银行	08月08日
· 富豪私人银行扎堆广州 最低门槛100万美元以上	08月07日
· 建行上海推出私人银行	08月06日
· 民生“另类”私人银行揭秘	08月05日
<a href="#">更多&gt;&gt;&gt;</a>	

**分析评论**

· 私人银行：富人的“保护伞”	09月23日
· 国内私人银行年幼 成败定论尚太早	08月05日
· 国内私人银行“年幼” 成败定论尚太早	08月05日
· 民生银行：最终目标是成立私人法人银行	08月01日
· 汇丰私人银行：为人民币服务	07月30日
<a href="#">更多&gt;&gt;&gt;</a>	

专题编辑：银行频道 董宣 彭墨 联系电话：010-58325388-1117 [提出你的看法](#)

[网站地图](#) | [关于金融界](#) | [广告服务](#) | [产品与服务](#) | [合作伙伴](#) | [法律声明](#) | [人才招聘](#) | [征稿启事](#) | [意见征集](#) | [联系我们](#) | [About Us](#)

Copyright ? 2014 JRJ.COM All Rights Reserved.

京公网安备 110102000191 | 京ICP证010031号 | 广播电视节目制作经营许可证 (京) 字第854号  
 信息网络传播视听节目许可证 | 增值电信业务经营许可证

经营性网站备案信息	不良信息举报中心	北京互联网举报中心	网络110报警服务
-----------	----------	-----------	-----------