

量身定做投资理财产品、全方位投融资服务、艺术鉴赏沙龙……如果以为私人银行只会为客户提供这些服务,就太小瞧它们了。

私人银行 扮演富人“管家”角色

□ 华富

去年12月22日,光大银行在北京正式宣告成立私人银行,至此,国内已经有13家商业银行宣布成立私人银行部门。仅5年时间,私人银行在中国迅猛发展,进行全方位多角度的竞争。而随着重庆市经济的上升,重庆的私人银行也逐渐显露。这些私人银行更多地扮演着客户的管家一职。

私人银行不再鲜见

据重庆晨报报道,私人银行是一个从摇篮到坟墓的金融服务,它起源于16世纪的瑞士,兴起于欧美。亚洲早在21世纪初期就被包括UBS、高盛、花旗、摩根斯坦利等国际银行业巨头称之为“全球私行的处女地”,但国内首家私人银行中国银行私人银行直至2007年3月才正式挂牌成立。

中国私人银行之所以这么晚才成立,这与中国富裕人群的特点不无关系。据了解,中国的富裕人群与国际私人银行客户有着明显的区别:国际私行客户很多是继承了巨额遗产,或者是百年老店的第三代、第四代掌门人,他们对私人银行的需求更加强调安全和保值;而我国的私行客户多为富一代、富二代的创富阶层,他们强调企业做大做强,更加关注新的投资创富机会。因此,中国的私人银行服务的核心是为客户“挣钱”。

私密性是生命线

中国的超高净值客户大多数还是



第一代富豪,往往拥有庞大而复杂的事业,需要的服务远超过财富的保值增值,他们可能希望财富的数百年代代传承。中国的富豪们有藏富的传统,为了个人与财富的安全,他们更加看重隐私保护,有时候这种保密性甚至超过资产回报率成为客户最在意和敏感之处。同时高净值客户会需求个性化色彩更重的服务。这些要求,都是私人银行的优势和特点所在。

量身定做投资理财产品、全方位投融资服务、艺术鉴赏沙龙……如果以为私人银行只会为客户提供这些服务,就太小瞧它们了。私人银行,很多的时候更像客户的管家,会为客户提供一些生活上的服务。市内一家私人银行,就曾经帮助自己的客户在香港寻找一名菲佣来渝打工。

助你留学移民看赛马

据介绍,作为重庆地区首家国际

标准化私人银行,招商银行私人银行客户可得到300万主动授信。而且无论走到全国哪座城市,都可随时随地完成大额资金的存取及理财服务。如果客户在外地想召开私人商务会议,招商银行私人银行将负责提供场所及配套服务。同时其客户还能在客户经理的帮助下,完成留学移民服务。除了开展业务,私人银行还可定期组织专家理财讲座、赴香港看赛马等。招行去年还首推私人银行“全球搜钻平台”。个人可通过该系统购买、交易克拉级以上、任意4C级的裸钻。

租赁购买私人飞机

按照民航局规定,购买飞机的程序有很多环节,每一个环节都需要有专门的机构来完成。民生银行私人银行可为高端客户提供从私人飞机购买、租赁到包机、购机融资、后期服务等一揽子项目。

艺术品收藏投资

华夏银行重庆分行推出了艺术品投资。投资者有两种方式参与其中。其中一种是客户在银行开户,可以购买由中介机构发行的资产包的部分份额。投资者购买资产后,3-5年后艺术品升值,通过拍卖变现后,获得自己购买份额相应的收益。第二种方式,是直接财富管理中心艺术中心内,购买整件艺术品。

推出葡萄酒理财产品

中国银行提供的服务包括股权投资(PE)、另类投资(红酒、艺术品)、定向增发、海外资产配置等高端投资理财品种。同时,为客户开放中国银行全功能业务平台,在公司金融、国际结算、供应链、金融租赁等方面提供服务。去年8月,中国银行就面向私人银行客户推出了葡萄酒理财产品。投资者购买葡萄酒理财产品,就相当于购买了葡萄酒,既可以在产品到期以后获得投资收益(届时由厂家进行回购),也可以在产品没到期时提取葡萄酒。

私人银行长啥样

- 1、门槛高达千万
私人银行门槛高达数百上千万元。如招商银行和民生银行,更是要求1000万元的“活钱”,即不包括不动产的可投资资产,如存款、股票、债券、基金等。
- 2、门禁密码一天一换

招商银行的私人银行安保工作非常严密,进入银行的密码要求每天一换,而且这个密码只有极少数人知道,除了客户,其他人未经允许不能随便进入该楼层。

3、可喝红酒鉴赏艺术品

位于重庆解放碑的交行私人银行,里面摆放的全是红木家具,各种功能室配置齐全,客户在此洽谈生意,签订合同,享有私密的谈话空间,享受现煮的热咖啡,还可挑选喜欢的红酒品尝。位于华夏银行重庆分行顶层的财富中心则专门开辟了一间艺术中心,陈列着50多件油画和雕塑作品。私人银行客户拥有专门的洽谈室。中国银行私人银行为客户提供私密场所的同时,还会陈列书画、古董、玉石等艺术品,供客户鉴赏。

客户都是哪些人

私人银行的客户都是哪些人,他们又能够给私人银行带来多少回报呢?记者没拿到最新的数据,但是在2009年招商银行重庆分行私人银行开业时,其私人银行客户仅占到该行客户总数的万分之12,但是户均资产达到2000万左右,利润贡献率则高达16%。据招行私人银行介绍,北京、上海等地的私人银行客户汇聚了许多职业经理人和明星,他们的投资和主业分离度更大,更愿意给银行更多的授权。重庆地区的富豪由于对金融领域接触较少,更愿意自己参与管理。此外,同样是制造业的富豪,江浙一代的富豪喜欢用高金融杠杆融资获利,而重庆地区的富豪则相对保守。

尽管翡翠价格上涨,但沈女士表示这并不意味着他们将获取暴利,事实上,由于价格的上涨导致买家的减少,反而让他们“很受伤”。

疯狂的“石头”

□ 彭国华

一款普通的翡翠玉坠,一年前价格还只是6000元,但不知不觉,这段时间悄然发现这一饰品已攀上1万元“大关”,这即是目前玉石价格走势。无论软玉还是硬玉,价格全线暴涨,翡翠等上演了“疯狂的石头”行情。

据广百百货某珠宝店的沈女士向南方日报介绍,近几年来,玉石价格一

直以一种螺旋式的方式上涨,而去年忽然出现跳跃式涨幅,品相相对好一些的翡翠甚至在半年内上涨5倍。比如一件带有“阳绿”的翠镯,去年年前的价格在3万元左右,但现在已经在12万元以上了。

对于翡翠价格的大幅上涨,业内专家表示,其原因除了原材料面临枯竭的形势,还有就是有些玉料商人刻意囤积居奇,一些玉商将玉料放在手



里,不加工,导致市场流通的玉石越来越少,从而控制了商品的上游环节。此

外,原料进口关税居高不下也是非常重要的原因。

尽管翡翠价格上涨,但沈女士表示这并不意味着他们将获取暴利,事实上,由于价格的上涨导致买家的减少,反而让他们“很受伤”。据了解,目前由于翡翠价格让普通消费者觉得昂贵,从而抑制了一定的需要,导致市场出现一定的“有价无市”的现象。

除了翡翠,钻石价格上涨的幅度也不低。2011年以来,稀缺品种钻石价格涨幅达到了20%-30%。比如市面常见的1克拉钻,2010年大概价格为20万元,但去年底,这一价格已经在24万元左右。

业内人士认为,去年钻石的涨幅,可以分为两类,一类是3克拉以上钻

石带来的大幅增长,一类是1克拉钻石饰品价格的平稳增长。由于3克拉以上钻石价格的大幅飙升,从而带动1克拉钻石价格的上涨。

【收藏提示】

在翡翠的价格上涨中,如何又快又准又好地买下收藏?业内专家表示,收藏翡翠并不是越贵越好,即使贵的里面也有普通品种和垃圾品种,也要面临升值空间有多大和变现难的问题。

对于钻石的走势,中国珠宝首饰进出口公司鉴赏师马国斌认为,在2012年,3克拉至5克拉的大钻作为投资品的属性会加强,“价格上涨的空间最大”。1克拉钻石,作为自用消费品,价格会平稳上涨。而30分至50分的钻石市场,价格将持平。

“中国富人近年来投资移民快速增长,与当前民营企业普遍面临财富传承问题有着较大关系。”

富人移民呈现“围城效应”?

□ 赵仁伟 贾远现 凌军辉
黄深钢 孔 博 郑 良

记者近期在北京、上海、江苏、浙江、广东、福建等地采访时,受访专家和各界人士认为,要辩证理性看待“富人移民热”现象。一方面,这说明改革开放30多年来,随着我国经济快速发展、富裕阶层扩大、国家日益开放、企业“走出去”步伐加快,必然会推动海外投资移民出现显著增长。另一方面,也折射出我国在教育、医疗、环保、食品安全以及经济、法制环境等方面,尚存诸多不尽如人意的地方,值得深思。

海外移民增多 具有历史阶段性特征

有关专家认为,从国际移民史和当前全球化环境看,人口和资金向发达国家流动是发展中国家普遍面临的问题。当前出现“富人移民热”总体上属于正常现象,反映出我国经济发展的成就和国家开放程度的提高。

外交部领事司相关负责人表示,近来出现所谓“人才”“新富”等“社会精英”为主的中坚阶层向外移民加速的情况,这是国际间人员和资本流动的必然产物,是一种国际现象,并非中

国特色。无论是发达国家,还是处于社会转型、发展等特定时期的国家,都普遍面临人才和资本转移现象,对此我们应客观认识、理性看待。同时,随着我国经济不断发展,各国资本看好并流入中国市场,我国出国留学人员“回流”现象将进一步呈现。

山东大学移民研究所所长宋全成说,一般来讲,一个国家经济发展到一定程度后,投资到更能赚钱的国家是十分正常的,资本全球流动是全球化的一种表现。许多中国人热衷于到欧美移民、投资,同时也有许多东南亚、非洲国家的人到中国打工、居住,这都是经济社会发展规律的体现。从这个角度看,中国的投资移民是全球投资移民的一部分,也是我们国力上升的表现。

民营企业普遍将子女送往海外读书

记者采访发现,许多富人热衷于到海外投资移民,主要是看好欧美等发达国家优越的生活生态环境、完善的社会保障制度以及出入境便利等因素。而民营企业普遍面临财富传承问题,多数富人选择将子女送往海外接受欧美教育。此外,近几年人民币对外升值、对内贬值也成为激发投资移民

剧增的一大“推手”。

“子女教育是私营企业主热衷投资移民的首要原因。”从事移民中介服务10多年的北京东方杰圣咨询有限公司总裁、北京因私出入境中介机构协会荣誉会长齐立新认为,私营业主在资产积累到一定程度后,就必然要考虑产业传承和子女教育问题,为了让孩子接受优质教育,他们通常会把孩子送到国外去。以前只是送孩子出去留学,现在有了投资移民的渠道后,他们认为这样既可以方便照看孩子,也可以方便孩子以后在海外就业。

“中国富人近年来投资移民快速增长,与当前民营企业普遍面临财富传承问题有着较大关系。”中国银行私人银行高级经理赵沛来说,中国的家族企业中,第一代创业者多已年过半百,全国有2/3的民营企业面临接班问题。在对下一代的安排上,海外教育占据重要位置,民营企业家普遍将子女送往海外读书,接受欧美教育。据上海一家机构发布的《民企二代生存现状调研报告》,超过半数的民企二代留学海外,有近六成的人选择商科,为将来接班做准备。

“投资移民往往还具有财富保值增值的作用,在这个过程中人民币汇率起到了一定推动作用。”宋全成认



为,近年来国内通胀压力很大,物价高企,投资渠道狭窄,而人民币对美元汇率却不断升值,此时将资金投往国外,不失为保值增值的好方法。

仍有一定盲目性和跟风性

据了解,已经移民或准备移民的人群中绝大多数为民营企业主,他们在接受采访时表示,当前国内经济社会变革加剧,中小企业生存环境不够理想,私有财产缺乏保障,自身对未来缺乏信心 and 安全感,投资移民可以为自己留条“后路”。

福建省人口学会副会长、福建省警察学院教授倪小宇最近对福建中小企业生存状况进行了调研。他认为,一些中小企业主纷纷移民或有移民打算,与当前中小企业生存困境有很大关系。倪小宇说,经过多年打拼,这些中小企业主大多有了千万元以上家产,但受到信贷、用工和国内外经济环



随着奢华生活逐渐变为日常消费时,中国的富人们同样渴望了解为什么奢侈品会卖那么高的价格。

当奢侈品牌 成为 富人偏爱

□ 刘静知

钻石耳环闪耀,鱼尾晚礼服和高跟鞋夺目,顶级香氛的味道飘散在四周,这就是一个中国一部分有钱女性的现状。

据网易财经报道,李小姐就是这些光彩夺目的西方奢侈品背后的中国有钱人中的一员,优雅地穿梭在各种高档百货商店之中,并且将这些统统穿在了时装秀场上。“我特别喜欢这些,这也是我第一次参加这些时装秀”,李小姐兴奋地说。

中国顾客已经逐渐成为了美国和欧洲各大奢侈品卖场的固定买家,而欧洲和美国奢侈品的价格几乎是中国本土价格的一半。但更多的国际高档品牌还未能将其品牌被摇钱树们所熟知——那些中国上百万的富人们。这也是为什么不少品牌在中国市场都采用了80后来为其代言:比如说万宝龙,就找了一位中国的年轻钢琴家,朗朗。

而伯爵手表在中国特意推出了一款雕有金龙,价值58万美元的手表;雅诗兰黛为中国顾客制定了去其创始人办公室探访的机会并赠予免费高档眼霜的试用装;孟德尔,高档皮革品牌则带领中国顾客巡视其生产车间。

根据中国旅游研究院的统计数字表明,中国人在2011年共报名参加了7000万个海外旅游团,花费了共690亿美元,较2010年增长了25%。而在2012年,这些数字还在不断增长。

即便是欧美各大百货的奢侈品专柜都雇佣了会讲汉语的售货员,并开始接受银联卡进行消费,跨语言跨文化对销售还是造成了相当大的影响。

西方的奢侈品零售商喜欢自抬身价,并与售货员建立一种“独特的关系”以此了解顾客的生活并满足其需求。而中国顾客对售货员与生俱来的怀疑,以及对隐私的保护打破了西方奢侈品零售业的传统——“我们只想买东西,并不像让你们知道我们具体是谁。”

而欧美的奢侈品零售商一贯的“以貌取人”的方法在中国人这里似乎也还是不适用。一个法国高档成衣制造公司的销售经理说,“我记得有个中国人,穿着雨衣和胶鞋就到店里来消费,就会说一两个英语单词,但却买了数量相当惊人的产品。”

中国的富人和其他地方的富人一样,喜欢购买美国的房产,并让其子女上好的私立学校。随着奢华生活逐渐变为日常消费时,中国的富人们同样渴望了解为什么奢侈品的会卖那么高的价格。寇奇(Coach)的国际业务董事长说,“他们对品牌的历史,制作工艺流程,以及皮质保养非常地感兴趣”。

而李小姐在DVF品牌鸡尾酒会上也表示,“我们也想体验一下不同的生活”,“我对时尚不太懂,但我想了解更多一点,我辛勤工作了那么些年,现在也是时候享受生活了。”