

中国富人拥 30 万亿可投资资产 私人银行来打理

全世界都知道，中国有钱人越来越多。
不是富人，谁说了算？
100 多万的富人将把手中 30 万亿元的可投资资产投向哪儿？
银行看重的高净值人群和超高净值人群要达到怎样的标准？
如果你有了钱，你会交给谁来打理？

有了钱，你想干什么？ 算不算富人 银行说了算

根据中信银行和中央财经大学联合发布的《2012 年中国私人银行发展报告》，中国高净值人群数量近年来迅猛增长，总量由 2006 年的 36.1 万人增长到 2011 年的 118.5 万人，预计在 2015 年将达到 219.3 万人。同时，超高净值人群数量也由 2006 年的 1 万人增长到 2010 年底的 3.2 万人。

与此同时，高净值人群总共持有的可投资资产从 2006 年的 10.4 万亿元增加到 2010 年的 30 万亿元，预计在 2015 年，这个数字将达到 77.2 万亿元。

高净值人群，即个人可投资资产超过 1000 万元人民币的人群；超高净值人群，个人可投资资产超过 1 亿元人民币的人群。

近年来高净值人群数量的猛增，高度受益于投资性房产净值的增长。可投资资产规模在 1000 万~2000 万人群中，投资性房产净值占其可投资资产的比例高达 70% 以上。

从高净值人群掌握的可投资资产来看，2006 年，高净值人群占总人数的 0.028%，持有的可投资资产占比为 28.7%；到了 2010 年，高净值人群占总人数比例为 0.078%，持有的可投资资产占比也增长到了 34.5%。

从财富的地域分布来看，区域集中性日益明显。超过 2/3 的高净值人群集中在 6 个主要地区，即北京（18%）、广东（16%）、上海（14%）、浙江（13%）、江苏（7%）和福建（4%）。

从高净值人群的职业构成来看，私营企业主的占比为 71.6%，而家族继承人的比重为 1.42%。

对于有钱人来说，财富到了一定的程度，钱就成了一串没有太多意义的数字。不过，对于银行们来说，这些数字是最宝贵的信息。因此，从社会意义上讲，一个人究竟算不算富人，银行比较权威。

西方银行业将自然人按照金融资产划分成四个类型，以提供不同级别的服务：第一类是大众银行，不限制客户资产规模；第二类是贵宾银行，客户资产在 10 万美元以上；第三类是私人银行，可投资资产在 100 万美元以上；第四类是家庭办公室，要求可投资资产在 3000 万美元以上。

不过，这些数字也都是不固定的，根据不同金融机构、不同地区、不同时间段而动态调整。例如，瑞士隆奥银行将自己的目标客户群定位为 500 万美元以上流动资金的人群，我国香港汇丰银行（HSBC）的最低门槛是 300 万美元。

在中国，银行客户也同样被划分成了不同财富级别，只是门槛整体比西方低。瑞士联合银行（UBS）对中国大陆客户离岸账户的资产要求仅为 50 万美元。

据一位国内中资股份制商业银行的内部人士透露，该银行将客户划分为四个类型：第一类也是大众银行，不限制客户资产规模；第二类是贵宾银行，要求在该行金融资产达到 50 万元以上；第三类是私人银行，可投资资产在 1000 万元以上（即高净值人群）；第四类是量体裁衣定制服务，通常可投资资产要求在 1 亿元以上（即超高净值人群）。

高华证券 CEO 章星在接受《中国经济周刊》采访时指出，中国大部分高净值人群为“第一代”富人，因此，私人银行业务目前还不到最繁荣的时候。“在发达国家，客户往往是富二代、富三代，喝红酒选珠宝长大，没有理财特长，需要专业人士帮他们为家产保值。而中国如今的第一代富人都有自己的生意，有钱都会放在生意上，因为回报会比财富管理大。因此，我们瞄准的是中国的未来。”



富人的钱 谁来打理？ 私密的高端银行

中世纪末的欧洲处于不断的战争和宗教迫害中，对富豪和贵族而言，如何妥善存放口袋里的金币、将财富世代延绵下去，比如何保住自己的脑袋更重要。

于是，一种私密性极强的高端银行业务应运而生。有一种说法是，16 世纪，大量受宗教迫害的贵族从法国逃往日内瓦。但他们带来的大量金钱无处存放，于是日内瓦一批银行家开始为这些贵族提供私密服务，由此诞生了最早的私人银行业务。

另一种说法是，17 世纪，欧洲贵族总要外出打仗，就在家中安置了专门打理家财的亲信，这些亲信就逐渐演变为第一批私人银行家。

许多传统的私人银行业务从那时流传至今，包括资产托管、资产配置、风险管理、税收筹划、遗产规划和信托服务等。在日内瓦，私人银行目前管理的储蓄资产金融约占全球总数的 35%。

上世纪 80 年代以后，私人银行业务在美国得到新的发展。随着美国在越南的战争结束，“婴儿潮”出生的美国人逐渐成为中产阶级，技术创新速度加快，汇率、利率、大宗商品价格逐渐稳定下来，股票市场开始稳定上涨……良好的经济形势下诞生了一大批富翁。他们更加积极主动地管理自己的投资组合，更多应用到私人股权基金、风险资本、对冲基金等现代金融产品，私人银行业务也随之迈入新纪元。

私人银行在中国 外资比中资动手早

私人银行真正进入中国则是近几年的事。2006 年，随着主要国有商业银行改制、上市以及银行业的开放，各金融机构都瞄准改革开放后诞生的“第一批富人”，纷纷涉足私人银行业务。2007 年 3 月 28 日，中国银行私人银行部在北京、上海两地开业，成为国内首家设立私人银行部的中资银行；同年 8 月 6 日，招商银行总行私人银行中心开业；两天后，中信银行私人银行部开业。

2011 年 7 月，中国银行与英国《欧洲货币》杂志发布的报告指出，截至 2010 年底，在中国有 129 家银行机构提供私人银行服务，包括五大商业银行、12 家股份制商业银行、95 家城市商业银行和农村金融机构、中国邮政储蓄银行以及 16 家在华运营的外资银行。

目前，私人银行的客户数量已经从最初成立时的数百位增长至万位以上，管理资产规模也大多在千亿级别。据中国银监会统计，中国银行业在个人财富管理领域的资产规模，已从 2005 年末的 2000 亿元人民币，猛增至 2010 年末的 1.7 万亿元人民币。

而在中资银行动手之前，外资银行早已瞄准了这块蛋糕。2005 年 9 月 26 日，瑞士友邦银行有限公司进驻上海，设立了我国首个境外私人银行代表处；2006 年 1 月 10 日，埃德蒙德洛希尔银行在法国成立代表处；2006 年 3 月 28 日，花旗银行私人银行部在上海正式营业，私人银行正式“登陆”中

国内地。截至 2010 年末，在中国取得法人资格的外资银行中有 37% 在中国开展了私人银行业务。

《2012 中国私人银行发展报告》指出，受经营范围的限制，我国私人银行无法完全通过自有产品来直接进行资产管理和全球资产配置，外资银行则在人民币业务上受到各种限制。因此，信托公司、证券公司、基金公司和阳光私募等非银行类金融机构的产品对私人银行形成了有效补充。私人银行也通过和这些机构进行合作，将各类产品集合起来，实现差异化业务经营。

私人银行员工的独白 最难与富人打交道

“免费打高尔夫、品红酒、邮轮旅行，这一切和我不到一万的月工资生活太遥远。”

我今年 28 岁，已经在一家股份制商业银行的私人银行部工作 3 年了。

在这一行，相对于国外 40 岁的平均年龄，我们部门的同事大多不到 30 岁，我算中等年龄。在调到私人银行部之前，我是银行传统部门的客户经理，主要负责吸存放贷业务。来到新部门之后，发现我对混业经营的理解还远远不够。

私人银行业务在银行业内被称为“皇冠上的明珠”，作为私人银行业务员，我们要能够满足客户全方位的需求，不仅包括客户个人的金融理财需求，也包括客户家庭、家族及企业的全面需求。因此，我们不仅要懂黄金、基金、信托、股票等金融产品都十分熟悉，还要知道企业上市需要哪些手续，瑞士哪所贵族学校最好，移民加拿大

有哪几种渠道等。

但这些都是要通过花时间钻研才可以迈过的门槛。对我而言，最难的部分是和客户打交道。

我们目前的客户数量有 1000 多人，平均每个业务员要面对 30~50 个客户。这些客户的身份背景，涵盖了从外企高管到煤老板等诸多人群。共同点在于，他们都是拥有可投资资产在 1000 万元以上的有钱人，也是我们通常所说的“成功人士”。

维持三五十个高端客户，往往比维持三五百个普通客户还要困难。高端客户本来就是各家金融机构争抢的资源，他们自身能够获得的信息就非常多，也有独到的经验，因此我们如果没有足够的专业水平给其带来实在收益，很难留住客户。同时，这种针对个人的服务强调和客户之间的长期关系，因此我们要花很多时间去建立私人友谊。

20 多岁的小白领要想和高端人士“平等对话”，着实要下一番功夫。一方面，我们银行定期组织高端活动，例如高端体检、奢侈品消费、邮轮旅行、高尔夫比赛等；另一方面，我们自己也要对这些领域有所了解，这样才能和客户有共同语言。

目前为止，我已经参加了红酒品鉴、玉石鉴赏和打高尔夫三种专业培训，今年还打算去学习骑马。当然，培训费用都是单位提供的。别看我们总是免费打高尔夫、品红酒，但一切都是为了接近客户，这些奢侈的休闲活动毕竟距离我们的真实生活太遥远了。

我大学毕业不到 5 年，一个月工资不到一万块钱，刚开始我也会很不自信：客户为什么会听我的建议？客户

会不会被其他银行的美女业务员抢走？但逐渐我想通了，客户不是在和我对话，而是在和我所代表的金融平台对话。我只是个窗口，通过我，让他了解我身后拥有的资源和产品。

如今，我已经可以从容不迫地和客户沟通。我不仅能够向他推荐最佳的投资组合，还可以向他引荐券商、律师、审计所，甚至可以引荐玉器鉴定师、珠宝设计师、留学顾问、马术教练等。这些和投资无关的活动占据了我大量的时间，它本身不创造业绩，但我们可以和这些机构和公司分享高端客户资源。在国外，私人银行已成为一种家族传承，一旦选择，就服务于好几代人。如今在中国，私人银行才刚刚起步，有了客户就有了一切。

法兴私人银行中国区首席执行官 李晓芸：

“我们为一个家族的几代人服务”

楼市调控和货币政策调整，让中国富裕阶层的投资渠道日渐狭窄。他们希望那些专为财富金字塔顶端服务的私人银行能为他们谋划新的投资方向。

在业务上，私人银行的项目包罗万象。

法兴私人银行和洛克菲勒家族的合作叫“家族办公室”。“它比传统私人银行的门槛要高，在欧洲，我们面对很多皇室和成功的企业家，他们正面临传承的问题。这在中国也有现实意义，如何打破“富不过三代”的魔咒，帮助他们把财富延续下去。

我们曾推出一款人民币信托理财产品。这种产品投资标的为固定收益类市场，包括：银行存款、国债、金融债、央行票据、AA+ 级企业债、A-1 及以上短期信用评级的企业短期融资券、债券逆回购、货币市场基金及其他货币市场产品等。

从法兴私人银行在全球业务看，可谓包罗社会生活的各个层面：有委托理财、财务咨询、外汇买卖、代理收等；还可进一步提供旅游、信息、交通和娱乐等全方位公共服务。这些项目如果能在国内被放行，将完全能疏通中国富豪的投资渠道。

“很多客户第一次见面就会问，你们现在有什么样的产品。其实私人银行的服务单说产品就会显得有些短视，因为它不仅仅是一种产品，而是对于客户的全方位服务。”李晓芸说，在国外，一个酒庄老板的第五代酒庄经营者唯一的诉求就是将酒庄经营下去，多余的金钱就会交给私人银行做信托或者基金。

与刚刚起步的中资银行相比，拥有丰富长久经验的外资私人银行底气十足。

外资私人银行在国外的服务对象往往是一个家族的几代甚至十几代人，他们为客户提供的不仅是“从摇篮到坟墓”的一生财富规划，还能帮助安排“从坟墓到天堂”的一切身后之事，遗产管理、慈善基金等都是为客户提供服务之一，因此代代传承之下，客户的忠诚度和粘性很高。

在中国藏富不露富的社会形态中，大部分人多把银行当作“托管平台”而未能充分运用银行的功能及发挥其作用。李晓芸坦言，她希望法兴银行能够将西方私人银行的优秀经验带给中国的客户。

中国私人银行业务的 三大困境

在中国的富人圈子里，私人银行业务还远谈不上火爆，更别说赶超自己的国外同行了。中国的私人银行为什么不受富人待见，很大程度上还是因为它们还不够成熟。

困境 1：监管缺失

针对私人银行业务，目前国内监管法规体系尚未进行专门的规定。

2009 年 7 月，中国银监会发布的《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》首度提及私人银行；2009 年 6 月，上海市第十三届人大常委会第十二次会议通过了《上海市推进国际金融中心建设条例》，鼓励有序开发私人银行等“跨机构、跨市场、跨产品的金融业务”；上海银监局和工商管理机构基于此政策先后于 2010 年和 2011 年向工商银

行、农业银行和交通银行颁发了私人银行专营机构牌照，其中批准经营的有五大范围：资产管理、财务管理、顾问咨询、私人增值服务和跨境经营服务。

然而，除了上海本地颁发的三张牌照外，全国范围内私人银行专营机构牌照的申请方式和准入要求等均有待明确。

《2012 中国私人银行发展报告》指出，目前私人银行使用的监管法规主要依据现有的商业银行监督管理法律法规体系，在投资方向、风险管理等领域并未体现私人银行的特点。

中央财经大学教授郭田勇也建议，要尽快出台私人银行管理办法，明确私人银行的定位；全国范围内开放私人银行牌照，允许建立私人银行专营机构；适当放宽经营限制，促进私人银行业务合理创新；针对业务的特殊性，对私人银行采取差异性监管；未雨绸缪考虑成立私人银行子公司的可能性。

困境 2：富人的自信

对于进入中国不到 10 年的私人银行，大部分客户都感到十分陌生。对于高净值客户而言，为什么要把钱财交给私人银行打理，大部分人心尚存疑虑。

《2012 中国私人银行发展报告》研究显示，我国富人以 40~50 岁人群居多，正处于财富积累的旺盛时期，一方面承担风险的意识较强，一方面也更加注重财富的增值。这导致这批富人对亲自管理个人财富十分自信，反而对私人银行管理个人资产的能力信任程度不高。

高华证券私人财富管理部执行董事刘志坚告诉《中国经济周刊》，国内客户对风险和回报的概念跟国外不一样。过去 20 年，中国发展速度很快，很多客户的财富迅速累积，这让他们对财富的收益率有了超高的预期。

“分散化投资不是绝对能多赚钱，而是在同样的回报下降低风险，或同样的风险下提高回报。但习惯了长期高收益的中国客户，接受这种概念还需要一个过程，有时和客户交流很困难。”刘志坚指出。

困境 3：私人客户经理不靠谱

国内私人银行的管理者经常遇到令人头疼的“尴尬事件”。有时银行推出一款“全球商品套利”产品，但产品路演后，自己的员工纷纷反馈“听不懂”，还表示不如直接告诉客户“90 天预期回报 6%”来得清楚；再有时，衣着光鲜的小姑娘敲门进入老板办公室，根本无法回答对方关于投资理财问题，只能连连回答“我回去帮您查一下”。

出于人员专业性的考虑，工商银行专门成立了一个叫做“专户部”的团队，华夏银行也在个人业务部下成立了私人客户中心，这些团队都专门为高净值人群提供私人客户服务。

华夏银行个人业务部总经理许明强调，一家私人银行的招聘广告很能说明问题，就是要招“男性 40 岁以上，女性 35 岁以上，个人有一定资产”的人做私人客户经理，这种定位是很精准的。

刘志坚表示，很多私人银行的员工从业经验都在 10 年以上。因为客户关系不是一天半天建立起来的，和客户的沟通也不是每天 5 分钟就够的。私人银行业务讲究的就是“做精不做量”，因此，都是选聘最优秀的员工，接受全方位的训练后才能上岗。

“员工对客户了解绝不仅限于合作的业务，而要深入了解他的整体投资结构、企业状况和个人爱好等。许多员工和客户最后都成了朋友，小孩读书也会问我们的意见，如何把财富转移给第二代等问题也会找我们沟通。”刘志坚表示。

谈到需要什么素质的员工，高盛私人财富管理董事总经理严力耘有自己独到的见解。

“遇到具体问题时，都可以找相关部门的专业团队去和客户谈，私人银行业务员就像是前哨，需要广泛的投行业务知识，需要什么懂一点，拿望远镜看到对面有机会，知道用什么产品和服务可以帮客户将其资产保值、增值。”

（本版摘自《中国经济周刊》）

