

境内市场竞争白热化,盈利能力仍然脆弱

中资私人银行火拼海外市场

■ 本报记者 徐丽艳 /文

综合理财规划、医院贵宾服务、不定期的红酒和艺术品鉴聚会,私人银行的客户对这些活动一定不会陌生。然而,客户对于私人银行的要求已不再局限于境内,高端客户的需求开始逐渐“走出去”。

嗅觉灵敏的中资私人银行,正把竞争主战场从境内搬到海外。

“招商银行计划最快于今年上半年在香港永隆银行下设私人银行管理中心。”招商银行零售银行总经理刘建军4月20日告诉本报记者。

此外,4月底中信银行香港私人银行中心将正式成立;农业银行私人银行对外宣布,该行已联手蒙特利尔银行正式推出私人银行服务,为客户提供跨境金融咨询与服务等多领域的服务。

招行及贝恩公司4月20日发布的《中国私人财富报告》显示:“较之外资私人银行,中资私人银行在境外资产配置方面的能力较弱,现阶段对超高净值客户进行定制化服务的能力有限。”

客户主体锁定企业高管

“目前接触到的客户,企业家和职业经理人就占了一多半。这个群体非常注重隐私,特别是涉及到财富方面,只有在建立了较为密切的关系之后,才有机会谈后来的合作。”黄经理告诉记者。

已经有八九家大型国有商业银行和股份制商业银行相继杀入这一市场。

各家商业银行对私人银行的竞争背后,正是中国私人财富的高速增长。来自《中国私人财富报告》发布的数据显示,中国高净值人群(可投资资产超过1000万元人民币的个人)规模正在逐年扩大。2010年,中国的高净值人群数量达50万人;与2009年相比,增加了9万人,年增长率为22%。

“虽然现在富人很多,但是找到客户资源却不是一件容易的事情。”一位股份制商业银行私人银行部客户经理黄经理告诉记者。首先在零售银行部工作了五六年,黄经理明显感觉到这两个部门的巨大差别。“在私人银行跟一个客户,可能谈了一年,业务没有合作成功的案例很多。”

“目前接触到的客户,企业家和职业经理人就占了一多半。这个群体非常注重隐私,特别是涉及到财富方面,只有在建立了较为密切的关系之后,才有机会谈后来的合作。”黄经理告诉记者,他想要尽可能多地接触客户,自己就必须在这一群体中,为此,在北京、上海等地的高端活动中,他都会参与其中。

“各家银行都在推私人银行产品,也都可以定制个性化的服务。银行之间的竞争,并不在于产品本身,而在于对客户了解的程度以及彼此的信任程度,这是未来是否合作成功的前提。”黄经理告诉记者。

面临新的不断升级的竞争,中资私人银行近年来大力投入资金和资源进行品牌建设,几年的市场竞争,中国私人银行从业者已初步摸索到行业的特点,并逐步形成了具有中国特色的业务模式,有部分银行已经开始盈利。

截至2010年底,工商银行私人银行盈利已近亿元。

“去年招商银行私人银行已经实现了600万元盈利,私人银行的前景可期。”招商银行副行长丁伟告诉记者,本来预期5年内实现盈利,缩短了两年时间。在过去的3年,招商银行私人银行客户数量和管理客户总资产均保持了年均35%的增长速度。

但值得注意的是,目前私人银行和零售银行有着千丝万缕的关系,两者之间并非泾渭分明。

一位为多家私人银行做产品开发人士告诉本报记者,私人银行目前所宣称的盈利未必全是由该部门创造。零售银行和私人银行部分成本和业务并没有明确的划分,私人银行中一些传统业务或者是网点服务等成本,并没有明确划分到私人银行或者是零售银行,另外私人银行业务与零售银行业务之间有交集,在成本和业务还未理清之前,盈利也无法厘清。

海外业务难盈利

一位业内专家对于私人银行的海外业务持保守态度。他告诉本报记者,在海外开设业务,主要的客户群体还是来自内地,海外业务很难单独创造盈利。

记者了解到,目前中行、工行、农



为了满足以企业高管为主体的客户越来越多的海外业务需求,中资私人银行开始加强境外资产配置能力和定制服务能力。本报记者 林瑞泉/摄

零售银行和私人银行部分成本和业务并没有明确的划分,私人银行中一些传统业务或者是网点服务等成本,并没有明确划分到私人银行或者是零售银行,另外私人银行业务与零售银行业务之间有交集,在成本和业务还未理清之前,盈利也无法厘清。

“招商银行计划最快于今年上半年在香港永隆银行下设私人银行管理中心。”招商银行零售银行总经理刘建军4月20日告诉本报记者。

此外,4月底中信银行香港私人银行中心将正式成立;农业银行私人银行对外宣布,该行已联手蒙特利尔银行正式推出私人银行服务,为客户提供跨境金融咨询与服务等多领域的服务。

招行及贝恩公司4月20日发布的《中国私人财富报告》显示:“较之外资私人银行,中资私人银行在境外资产配置方面的能力较弱,现阶段对超高净值客户进行定制化服务的能力有限。”

“目前接触到的客户,企业家和职业经理人就占了一多半。这个群体非常注重隐私,特别是涉及到财富方面,只有在建立了较为密切的关系之后,才有机会谈后来的合作。”黄经理告诉记者。

已经有八九家大型国有商业银行和股份制商业银行相继杀入这一市场。

各家商业银行对私人银行的竞争背后,正是中国私人财富的高速增长。来自《中国私人财富报告》发布的数据显示,中国高净值人群(可投资资产超过1000万元人民币的个人)规模正在逐年扩大。2010年,中国的高净值人群数量达50万人;与2009年相比,增加了9万人,年增长率为22%。

“虽然现在富人很多,但是找到客户资源却不是一件容易的事情。”一位股份制商业银行私人银行部客户经理黄经理告诉记者。首先在零售银行部工作了五六年,黄经理明显感觉到这两个部门的巨大差别。“在私人银行跟一个客户,可能谈了一年,业务没有合作成功的案例很多。”

客户主体锁定企业高管

“目前接触到的客户,企业家和职业经理人就占了一多半。这个群体非常注重隐私,特别是涉及到财富方面,只有在建立了较为密切的关系之后,才有机会谈后来的合作。”黄经理告诉记者。

已经有八九家大型国有商业银行和股份制商业银行相继杀入这一市场。

《中国私人财富报告》指出,外资私人银行最能吸引以境外资产配置为主,以资产全球配置为主要理财目标的高净值人士。对于此类客户,外资私人银行提供的差异化服务主要是,依赖自身在不同国家的分支机构对客户资产进行全球配置和打理以及提供跨境资金流动及相关税收、法律方面的增值服务。

该报告还发现,随着中国高净值人士投资多元化的需求增加,其境外资产规模在逐步扩大,境外资产在高净值人士的全部资产占比由两年前的不到10%上升至20%左右。高净值人士拥有的境外收入、境外股权投资、抵押或变现后一部分资金滞留在境外。另外,由于近年来投资移民的需求增加也使得境外资产管理日益重要。

中资银行也注意到了这一市场变化。

“招商银行成立之初的定位是在岸人民币服务,随着这几年市场的变化以及高端客户投资需求的变化,我们在打造离岸金融服务平台。”刘建军告诉记者。

根据招商银行的时间表,招商银行离岸财富管理平台的战略定位,计划最快于今年上半年在香港永隆银行下设私人银行管理中心。

私人银行海外布局的不止招商银行,香港金管局已经批准中信银行通过中信银行国际在香港成立私人银行中心,4月底中信银行香港私人银行中心将正式成立。

4月20日,广东各地多位喜好收藏的农业银行客户带着各自的心爱之物,赶到广州香格里拉大酒店,请文物专家鉴定真伪。

这场客户收藏品鉴赏活动,正式启动了农业银行与蒙特利尔银行私人银行跨境金融服务合作。农业银行私人银行联手蒙特利尔银行,为客户提供涵盖个人财务管理服务、资产管理服务、私人金融顾问咨询服务、私人增值服务、个人跨境金融咨询与服务等多领域的服务。

一位业内专家对于私人银行的海外业务持保守态度。他告诉本报记者,在海外开设业务,主要的客户群体还是来自内地,海外业务很难单独创造盈利。

人才瓶颈是最大短板

“要能够争取企业家、职业经理人这一主要客户群体,客户经理不仅要有专业的金融理财业务素养,而且综合素质也会受到考验,包括全面的知识结构等多方面。”黄经理告诉本报记者。

“和私人银行相比,我更倾向于自己投资。”一位创业成功的企业家告诉记者,他现在是私人银行的客户,每隔两三天,会接到客户经理的短信或者是电话,询问是否参加近期组织的酒会或者是有关法律税务等的问题咨询。

“相对于这些免费的服务而言,我更愿意银行能够提供国际市场的稳健型投资机会。”这位企业家在创业成功之后,在股市、基金摸爬滚打几年,对于高风险的投资有更强的偏好。

《中国私人财富报告》指出,外资私人银行的定位和主要优势是依托全球网络的覆盖和行业的声望,对高端客户提供全球范围的资产配置服务。由于外资银行在境外市场拥有强大的品牌实力、较长的运作历史和对当地市场投资的专业性,因此高净值客户进行境外资产配置时通常首选外资私人银行,而非中资商业银行的境外分支机构。其次,外资私人银行为超高净值客户提供定制化服务能力较强。

黄经理告诉记者:“国外私人银行更注重管理财富,提供真正全方位个性化的服务,这包括对客户及家人的教育、移民等服务。而目前国内私人银行目前主要还是靠产品推动吸引客户。”

另一方面,私人银行在国际市场上已经相对成熟,中资银行出现人才短板,是另一个掣肘该业务发展的因素。

“人才短缺并不是哪一个银行面临的问题,而是目前中资银行发展私人银行业务面临的行业性问题。”招商银行私人银行部常务副总经理王菁告诉本报记者,招商银行率先采用了“1+N”的模式,以一个从业人员为中心,辅以后台“N”个专业团队,力求提供足够人才来解决服务问题。

“要能够争取企业家、职业经理人这一主要客户群体,客户经理不仅要有专业的金融理财业务素养,而且综合素质也会受到考验,包括全面的知识结构等多方面。”黄经理告诉本报记者。

在国外,私人银行从业人员除了基本的理财知识外,还需要拿到律师证、证券从业资格等相关的职业证书。而在我国从业门槛还相对较低,国内实行的是金融理财师(AFP)和国际金融理财师(CFP)两级认证制度。

而现在私人银行也逐渐走向了海外,这对于从业人员有更高的要求。胜利证券有限公司市场研究部主管王冲表示,从业人员不仅要了解海外的操作规范有更深入的了解,还要了解当地的法律监管。

天津速度:企业的力量

(上接第一版)

“渣打银行天津营销中心、腾讯北方研发数据中心等一批项目今年都将投入运营。”天津开发区服务外包产业发展委员会相关负责人说:“今年开发区的服务外包产业将以大项目、龙头项目为切入点,力争打造成为国内承接离岸外包的首选聚集区域。”

“国家超算天津中心世界第一的计算能力,将极大加强滨海新区服务外包产业的发展。”天津滨海新区服务外包产业有限公司副总经理阎伟表示,“依托云计算能力,滨海新区可以在生物医药、图形图像、公共电子政务等领域有所突破。”

能够以世界最快速度运算,对于世界500强企业也有着难以抗拒的吸引力。

4月中旬,全球第二大化学公司陶氏化学、全球领先的信息技术和业务流程外包服务提供商塔塔公司合作成立的陶氏化学天津业务服务中心在天津高新区软件园开业。新成立的中心是陶氏化学在天津投资的第一家外包服务企业,将借助于塔塔公司设在高新区软件园的商务中心,为陶氏客户提供专业、快捷、高效的客户、采购等全方位解决方案。

对于惠普、中石油等新人驻云计算产业基地的企业,天津市委副书记、滨海新区区委书记何立峰寄予厚望:“众多国内外知名企业的入驻,将有利于尽快形成产业集聚效应,推动云计算这一先进技术在更多领域的广泛应用,促进科技成果和市场形成有效对接,进一步提升产业发展的科技化、现代化水平。”

重点突破:大项目锁定大收获

3月24日,天津港(集团)有限公司董事长于汝民在赶赴清华大学“袁宝华企业管理最佳实践讲坛”之前,参加了天津港30万吨级航道一期工程的开工仪式。

对于天津港乃至对于天津市而言,该项目的战略意义非同寻常。

这个总投资达14.32亿元的工程,是天津市今年20项重大市政和交通项目之一。于汝民告诉本报记者,作为进一步提升天津港口等级的标志性工程,建成后将为天津港吞吐量的不断攀升提供保障。

于汝民介绍,作为目前世界等级最高的人工深水大港之一,“十一五”期间天津港已建成25万吨级航道和30万吨级原油码头等重要设施。此次开工的30万吨级航道一期工程,全长33.3公里,疏浚工程总量达到27000万立方米。

目前,天津正在加快建设国际港口城市,滨海新区正在加快建设北方国际航运中心和国际物流中心,这些都需要世界级的港口基础设施支撑。而深水航道是建设世界级大港的一个重要条件。

像天津港30万吨级航道这样的大项目并不鲜见。天津市经信委相关负责人4月18日透露,今年一季度天津市工业固定资产投资累计完成526.6亿元,增长30.6%。

据了解,今年天津市共安排3000万元以上工业固定资产投资1063项,总投资8027亿元。截至目前,已有700余项开工建设,91个项目竣工。建成投产的70项重大项目对全市工业经济增长起到了积极带动作用,一季度新项目新增产值632.6亿元,对全市工业增长贡献率达到61%。

从国际港口到航空航天,从石油化工到装备制造,从生物医药到新能源,天津通过重大项目在各大重点领域均有布局。

王治平说:“天津的航空航天产业从无到有,随着大飞机、直升飞机、无人飞机、大火箭、航天器等重大项目及相关配套项目加快建设,天津正在建设国内唯一的集航空和航天产业于一个城市、全国最大的航空航天产业基地。”

“随着大炼油、大乙烯、国产化等一批龙头项目建成投产,中沙等一批龙头项目和乙烯对接项目的加快建设,天津将形成从石油勘探开发到炼油、乙烯、化工完整的产业链条,成为国家级石油化工和海洋化工基地。”王治平说。

转型升级:产业结构全面调整

2010年新组建的渤海钢铁集团先后与天津港、中冶集团、国电集团联手,进军港口机械装备制造、重型装备制造制造业及风电行业。

“我们的经营触角向这些行业延伸,目的就是通过与战略性新兴产业、市重大工业项目以及市场控制力强的行业等这些最终市场用户的直接对接,实现钢铁产品向精深加工转型,从而带动整个产业升级。”渤海集团董事长吕春风说。

今年一季度,渤海钢铁集团产铁449.9万吨,产钢479.4万吨,钢材515.2万吨,完成工业总产值492.2亿元,同比增长34.5%,万元增加值能耗同比下降8%,再创历史最好水平。

延伸产业链,做好产品精深加工,是渤海钢铁集团进行钢铁产业转型升级的关键。

从去年下半年开始,渤海集团开建港机制造、装备结构和风力发电等精深加工项目。目前该集团还与中船重工、北车集团、渤海石油装备、大型铸锻企业、美国卡特彼勒、韩国SK集团洽谈合作。

渤海钢铁集团正在筹建的特殊环境项目,是国内首家、亚洲最优、世界领先,产品广泛应用于风电、核电、航天等领域,技术水平至少领先行业5年,同时,大芯棒、钢帘线、特种圆棒、焊丝等高科技含量项目也正在加紧推进。

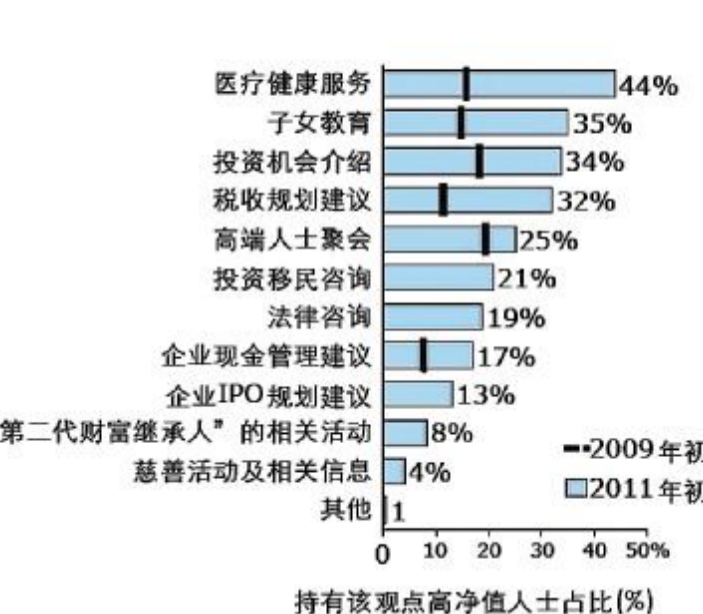
重组之后产能跻身国内钢铁企业10强的渤海钢铁集团,是天津全面调整产业结构的先锋。

王治平说,在结构调整方面,天津围绕构筑高端化、高质化、高新化的产业结构,调高调优第一产业,做大做强第二产业,加快发展第三产业,累积实施了工业、农业、服务业和自主创新大项目、好项目1120项,总投资达到2.1万亿元,培育发展航空航天、石油化工装备制造、电子信息、生物医药、新能源、新材料、国航科技和轻工纺织八大优势支柱产业,占全市工业比重超过90%。

在节能减排方面,天津严格控制高耗能、高污染行业项目,加快淘汰落后产能,加快实施重点节能工程,狠抓工业、建筑、交通、商业等重点领域的节能工作,研发应用海水淡化、污水处理等一批拥有自主知识产权的循环技术成果,工业用水重复利用率达到了94%。

“十一五”期间,天津市万元生产总值能耗下降21%,超额完成了国家下达的任务。”王治平说。

增值服务要求明显提高,医疗健康、子女教育和投资机会介绍成为前三项主要需求



来源:招商银行-贝恩公司高净值人群调研分析