

财富新贵 爱上私人银行

发端于欧洲的私人银行,至今已经有上百年的历史了。中国在过去30年中崛起的高净值人士阶层,俨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。如今,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。

■记者 刘永涛 通讯员 胡冉华

准入门槛600万元—1000万元

名贵的油画、精致的古董……走进宽阔的大厅,私人银行的优雅就扑面而来。但要推开环绕大厅那一扇扇厚重的木门,走进门后那个绝对隐私的空间,还必须拥有千万身家。

私人银行并不是私人开设的银行,而是银行推出的一种高端财富管理业务,是专门针对财富人群进行的一种私密性极强的服务,为其提供个人财产投资与管理。

记者了解到,目前多数银行对私人银行客户的门槛界定在“金融资产达到800万或1000万元以上”。比如,中行、工行、农行的私人银行门槛均为800万元,中信银行的标准为100万美元,建行、招行、民生、光大银行标准略高定为1000万元。而交通银行门槛则设置得最高,私人银行客户需要达到200万美元的可投资金融资产标准才会成为客户。

不过,越来越多的银行加入到

富人争夺战中,挖掘私人银行客户的难度正在加大。记者获悉,有银行原本私人银行客户门槛为800万,但实际操作中,600万以上的客户就可以视同为私人银行客户,不过服务却不会打折。

财富新贵成私人银行主力

“刚收到私人银行客户经理小汪的投资建议书,很实用,我准备调整一下最近的投资项目。”在长沙芙蓉路一幢高档写字楼里,温先生打开电脑邮箱里的邮件,仔细地阅读着。

温先生的公司做商贸、物流等多元化业务,身价数亿。他接触私人银行,是由长沙的一次红酒品鉴会开始的。“那是一个私人银行举办的红酒品鉴会,私人银行为客户所提供的个性化的服务吸引了我。”

记者从招行、中信等银行获悉,他们的私人银行客户中,像温先生这样的财富新贵占了相当大的比例。“现在的客户已经包括企业家、上市公司高管、各领域富裕人

群、社会各界知名人士以及职业经理人、专业投资者等,还有一些是财富继承人。”招行长沙分行财富管理中心总经理胡凯透露。

享受财富管家服务

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。在服务模式上,长沙的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。

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。

“私人银行可以根据客户的需求量身定做解决方案,提供风险管理、资产配置、子女教育以及留学移民规划、信托、PE投资等一系列的深度专业服务,帮助客户实现财富的长期保值、增值。”胡凯如此诠释私人银行。



专家点评

私人银行 就是客户的管家

私人银行就像是客户的一个管家,要随时关注客户财富状况的变化。他不仅是私人银行客户的脑袋,同时还是客户的手、脚、眼睛、鼻子。你不一定什么都有,但是通过你什么都能找到。

湖南目前有多少私人银行客户?这个不会有权威的统计数据,但估算起来应该不低于1000人。

湖南的私人银行客户集中在制造业、外贸业、矿产、房地产、原油等领域。从年龄上看,主要人群集中在40岁至55岁之间。从去年开始,80后的客户也逐渐多了起来。

本期专家:招行长沙分行财富管理中心总经理 胡凯



手机银行成贴身“金融管家”

想去招行办理业务的市民李莉用手机操作几下后,得知松桂园的招行网点目前只有两个人排队。原来李莉开通了招行Android版手机银行,可在手机上查询招行营业网点地图和实时排队情况。记者调查得知,目前多家银行开通了手机银行业务。随着产品的不断升级,手机银行演变成贴身服务的“金融管家”。

■记者 梁兴 通讯员 胡冉华

能省钱,也能挣钱

手机银行不仅能查询信息,还有支付功能。工商银行湖南省分行工作人员李志文告诉记者,手机支付的步骤很简单,只要登录手机银行,预约一定消费限额,设置预约码,然后在商户的POS机上输入手机号、预约码及银行卡消费密码就可以了。

费用方面,李志文表示,很多银行都有免费开户、免年费等优惠措施,手续费上也有不同程度的优惠,工商银行的手机支付等手续费是柜台费用的5折。记者调查得知,各家银行的手机银行费用一般是银行柜台的1~5折。

手机能帮你省钱还能帮你挣钱,有的银行还推出了手机银行理财产品,比如工行近期推出的一款名为手机银行专属理财产品,跟同期的其他理财产品相比,收益率平均要高0.3%左右。而招行、农行等则能通过手机银行购买所有理财产

品。农行相关工作人员告诉记者,客户登录手机银行可以选购农行所有理财产品。

手机绑定借记卡,能无卡取现

万一钱包丢了或者忘带了,用手机就能取现金,那多方便?

记者走访多家银行发现,目前工行、交行、广发银行推出了无卡取现业务。以交行为例,用户可登录该行手机银行,选择“预约取现”功能,按提示进行操作后就会收到一条临时密码短信。用户可以在自己设定的有效时间内,到就近的交行ATM机,输入手机号、预留的“预约码”和银行发送的临时密码等信息,就能取款。

交行湖南省分行手机银行产品经理肖庆荣告诉记者,交行手机银行无卡取现每日上限为2万元,在2012年无卡取现手续费是全免的。不过,需要提醒的是,通过手机银行预约取现的指定账户,只能是借记卡账户,而且该借记卡必须是通过

银行柜台添加到手机银行,并开通对外支付权限。

密码不外泄,以保安全

目前利用银行卡作案的手法多样,比如摄像头偷窥密码、掉包银行卡等。使用手机银行预约取现业务,由于取款无须带银行卡,就不容易发生密码被偷窥、银行卡被掉包的情况。

也有用户担心,万一手机丢失,在已经办理了手机银行预约取款业务但还没取款的情况下,会不会遭遇盗窃。

推出该业务的一家国有银行湖南省分行电子银行部蔡先生认为,只要手机银行的密码、银行卡的密码没有泄露,被盗取的情况就不会发生。蔡先生提醒,用户平常要保护手机银行、银行卡等相关密码,避免信息外泄,发生被盗取的情况。

另外,业内人士提醒,一些骗子往往会利用银行新推出的一些业务,搞出新的诈骗花样,用户应加强防范意识,避免上当受骗,从而造成不必要的经济损失。



长沙多家银行开通了手机银行业务。



专家点评

手机银行刚推出时,年轻时尚的群体最易接受,但随着手机银行功能不断强大,很多人群都加入进来,特别是商务人士。手机可最快浏览新闻、随时购物订餐、出行订票订酒店,功能当然也包括金融的手机银行转账汇款零费用。未来,手机银行平民化趋势会越来越明显。

现在,招商银行手机银行独家推出“金融助手”特色服务,无论是否是招行客户,无须登录即可查阅最新的金融资讯:包括存贷款利率、基金净值、外汇实时汇率、黄金市场行情、理财产品净值等,更有按揭贷款计算器、国债计算器、外汇计算器、贷款计算器、存款计算器等一系列理财工具,仿佛让您随时随地拥有一位金融小秘书。

本期专家:招商银行长沙分行零售银行部产品经理 张强