

打破富不过三代的怪圈 和富豪长久做钱生意

富二代守成,私人银行相助

财富传承、名校体验、领导力培训和社交圈子建立全方位服务

中信银行日前发布公告称,将与西班牙对外银行设立一个独立的私人银行业务合作单元。私人银行业务正成为该行零售板块崛起的突破口。

记者从中信长沙分行获悉,其私人银行业务亦将提速,“要尽早地抢占新兴市场”。

此外,记者还了解到,2009年8月推出私人银行业务的招行长沙分行,最快也将于今年年底之前正式挂牌成立私人银行中心。

“要和顶级富豪长久做钱生意。”一夜之间,私人银行业务仿佛成了整个银行业的香饽饽。

■记者 刘永涛 通讯员 刘琳 高照



私人银行崛起,力争和富豪长久做钱生意。

延伸阅读

财富传承是私人银行的核心

财富积累到一定程度的时候,影响到幸福指数很可能不再是财富能否继续快速增加,而是这个家族的婚姻、学识状况,是第二代第三代的培养。

通俗地说,私人银行除了应为客户生前财富定制规划外,还应为其身故之后的财富做统筹安排。而这,正是对财富的管理和传承。

中信银行私人银行中心副总经理周文以“未来领袖俱乐部”为例,表示做私人银行是做一种文化,做一种气氛,一个圈子,“中国话叫做一个气场,这纯粹依据产品是没法做到的,对于第二代能飞多高更多的决定于你跟谁一块飞,我们一直想致力打造的平台,是要满足对生活质量、社交圈子的提升。”

■记者 刘永涛

国内私人银行门槛

中信银行	100万美元
中国银行	100万美元
交通银行	200万美元
招商银行	1000万人民币
工商银行	800万人民币
民生银行	1000万人民币
汇丰银行	100万美元
花旗银行	1000万美元
渣打银行	100万美元
东亚银行	100万美元

私人银行崛起,抢夺“富人”客户

“私人银行”起源于瑞士日内瓦,为高净值(一般800万元左右)客户提供包括投资建议、现有资产保值增值、退休养老计划及财富传承等专业化的高层次金融业务。

数量可观的年轻富人阶层的出现,使得私人银行这一财富“定制化”管理业务风生水起。金融专家也表示,私人银行业务成本收入比通常高达45%~60%,远高于商业银行的其他业务。

“我们可以为私人银行客户提供比如私募股权、艺术鉴赏、古玩收藏、名酒品鉴、名表鉴赏等诸多领域的专业投资顾问服务。”招行长沙分行财富管理中心总经理胡凯表示。

2007年,中国银行在国内率先

先推出私人银行业务,此后,中信、招行、工行、交行、兴业、民生等积极介入这场“富人”客户争夺战中。

主打富一代,挖潜富二代

一位业内人士估算,湖南千万富豪目前有近2万人。记者获悉,中信、招行、交行等省内的私人银行客户中,长株潭富豪占比最多,其次是郴州等地。富豪以民营私营业主居多,另外是房地产业和制造业从业者,平均年龄四五十岁。

“目前我们的服务对象还是以富一代为主,富二代是潜在客户,我们会通过各种活动强化与富二代的联络,包括金融服务和非金融服务。”长沙某银行人士表示。中信银行私人银行启动一项专门针对高端富裕人士第二代的

“未来领袖俱乐部”,即是一例。

根据富二代的特点和需求,从财富传承、名校体验、领导力培训到才情陶冶、社交圈子建立等方面提供全面服务。

而在此前,中信银行副行长曹彤透露,私人银行今年有两个工作重点:客户的动态财富管理和完成五个俱乐部的建设。

是战略转型,也是盈利需要

“中资银行推出私人银行业务,是出于对自身战略转型的考虑,但也不排除存在盈利压力的可能。”中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇表示,从发达国家的私人银行业务发展历史来看,国内的私人银行业务发展空间和潜力巨大。

“在个人银行领域,我们行5%左右的中高端客户贡献了约75%

的业务。”长沙某银行财富管理中心负责人对记者表示。

有关资料显示,私人银行客户带来的利润能够达到银行普通零售业务的10倍左右,美国的私人银行业务过去几年平均利润率高达35%,年平均盈利增长12%~15%。

中信银行长沙分行一位人士认为,私人银行业务在满足富裕阶层的投资和财富保值需求的同时,必然也会促进银行对理财产品及理财服务不断进行创新,从而推动银行中间业务的提升。因此,私人银行业务不仅能够保障、稳固、推动公司业务的发展,同时也能推动整个银行战略转型。

不过,尽管各银行纷纷在高端财富管理市场上攻城略地,但如何突破产品结构单一、自身人才瓶颈,也迫在眉睫。

易方达开通网上直销定投

本报讯 日前,易方达基金公司发布公告,对持有兴业银行借记卡的个人投资者开通网上直销基金定期定额投资业务。至此,易方达网上直销支持的银行卡有工行、农行、建行、交行、兴业银行、招行、广发、浦发、光大、中信等10多家全国性银行,还对其中的农行卡、建行卡、招行卡、广发卡、兴业卡开通了网上定投功能,每月1日~28日皆可选为定投扣款日。基金网上直销的方便之路渐行渐宽。

通过兴业卡在网上直销定投易方达基金,不仅费率可打4折,还免收跨行转账手续费。

网上直销相对于代销(包括网点柜台代销、网上银行代销)而言的最大好处,一

是费率更低,因为直销避免了代销渠道这个环节。二是赎回时,资金的到账速度可能更快,因为直销节约了资金在代销渠道内部分支机构之间的划拨时间。

不少人对网上直销的概念还很模糊,以为通过自己的网上银行系统买基金就已经是“网上交易”了,并不理解其实网银方式属于通过银行代销,而不是直销。基金公司纷纷大力推广的“网上交易”概念其实指的是“网上直销”,是通过自己网站上的“网上交易”系统,将产品直接销售给投资者。投资者只需直接登录基金公司的网站,在其网上交易系统里开户和下单。

■实习记者 杨斯涵

大专分数线进重点大学 直读硕士

本项目是教育部留学基金委所委托国内重点大学实施人才培养管理的一项人才战略,学生既可感受国内重点大学的学习氛围,又可出国攻读国家承认的硕士学位,因学制设计科学合理,可为家长节约昂贵的学习生活费用。

硕士班应属高中生限招收100名,拟安排在中南大学学习,而向大专生招收50名安排在北京大学学习。高中生直读硕士要求大专分数线,英语成绩好;大专生直读硕士需经过面试考核,择优录取;请广大考生家长索取简章。

香港大学副学士学位少量名额,尽快申报。欢迎咨询!

报名地址:长沙市芙蓉中路二段198号新世纪大厦5015湖南阳光留学服务办公室
报名电话:0731-85812820 85819411 网址:www.ygsxw.com

“火眼金睛”在行动 —— “争当四好少年,相约美好未来”暑假特别活动

寻找“四好少年”争当“火眼金睛”

即日起,你只要通过寻访发现,收集、整理身边符合“四好少年”标准的少先队员相关材料,及时上报活动组委会办公室,择优推荐参加评选。凡符合下列条件之一者可参与100名“火眼金睛”奖的评选:连续发现并推荐“四好少年”候选人5名以上者(作者本人可自荐);有推荐对象被入选《湖南四好少年风采录》者;上报作品被《三湘都市报》公开发表;“火眼金睛”奖获得者将被报社特聘为“小记者”;直接进入湖南省优秀少年儿童人才库;优先参加由《三湘都市报》举办的小记者培训班;优先入选纪念画册《湖南四好少年风采录》。

争当“火眼金睛”,快快行动吧! 详情请见:活动组委会网址www.hnsjshn

主办单位:
省少工委办公室、三湘都市报
活动时间:
2010年7月28日—9月30日
参与对象:
全省少先队员
活动联系方式:
联系人:李老师、陈老师
联系电话:0731-82297302
电子邮箱:xsyq2009@126.com