

银行新业务丛书

总主编 李春满

总策划 秦永顺

私人银行业务

主编 李春满 副主编 项 成 陈爱武

NEW
BUSINESS
OF BANKS SERIES

吉林大学出版社

银行新业务丛书

总主编 李春满

总策划 秦永顺

私人银行业务

主编 李春满 副主编 项成 陈爱武

NEW
BUSINESS
OF BANKS SERIES

吉林大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

私人银行业务 / 李春满主编. -- 长春: 吉林大学出版社, 2008.11

(银行新业务丛书 / 李春满主编)

ISBN 978-7-5601-3807-7

I. 私… II. 李… III. 私人投资—银行业务

IV. F830.35

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 165581 号

书 名: 银行新业务丛书

私人银行业务

作 者: 李春满 主编

责任编辑、责任校对: 黄凤新

吉林大学出版社出版、发行

开本: 787×1092 毫米 1/16

总印张: 63.75 总字数: 1200 千字

ISBN 978-7-5601-3807-7

封面设计: 张娜

长春永恒印业有限公司 印刷

2008 年 11 月 第 1 版

2008 年 11 月 第 1 次印刷

总定价: 152.00 元

版权所有 翻印必究

社址: 长春市明德路 421 号 邮编: 130021

发行部电话: 0431-88499826

网址: <http://www.jlup.com.cn>

E-mail: jlup@mail.jlu.edu.cn

前言

当今的中国银行业，涌动着业务创新的激情，谱写着科学发展的诗篇。据媒体报道，2008年7月17日，中国建设银行正式推出了一项新业务：私人银行业务，旨在为金融资产超过1000万元人民币的高净值客户提供资产管理业务。在此之前，已经有工行、中行、招行、交行、东亚、中信、汇丰、渣打等多家银行启动了私人银行业务。这只是万花丛中一点红，更耀眼的业务创新已悄然展开。在北京奥运会期间，中国银行根据北京奥组委提出的要求，并经中国人民银行和国家外汇管理局批准，推出了“奥运临时账户”业务，以满足境外机构在我国各奥运赛区开立账户及其结算等需求；工行与宝钢集团签署《金融合作及投资银行服务协议》，双方将在兼并收购、资产证券化等领域进行合作。

围绕客户需求变化的银行金融产品创新将高潮迭起。例如，针对利率调整的不确定性增加，将加快创新利率衍生金融业务，帮助投资者有效管理短期利率风险；同时针对人民币加速升值，将向出口型企业开发更具针对性的外币保值和现金管理业务；在股票市场和资源品价格节节攀升时，推出更多与股票、股指、黄金、石油等挂钩的理财产品，以提高客户理财收益率；根据公司客户的不同特征，在供应链融资、贸易融资、中小企业融资、票据贴现、按揭贷款等业务领域都将继续推陈出新，注重市场细分的同时加强金融服务品牌塑造。

与业务创新密不可分的是服务手段的创新，如网上开证、电子票据、电子报关、电话银行、银企直连等都将成成为银行提升服务效率、加快业务发展的创新突破口。除了对公贷款、按揭贷款等传统业务领域，近年，快速成长起来的中小企业融资、综合理财、现金管理等新兴银行业务的竞争将进一步升级。在中小企业融资上，随着国家政策的积极鼓励、参与者的不断加入，以及银行自身业务组织架构的

形成，争抢这一曾经被市场冷落的“蛋糕”的时代将真正到来。

银行业务创新，是时代的要求。当今，全球经济一体化步伐加快，信息技术迅猛发展，人类财富迅速增长，社会生活水平不断提高，处处彰显中国经济新景象。新经济的蓬勃发展唤醒了国民的理财意识，催生着新金融，对金融业提出了更高、更新的要求。客户更加关注银行，希望通过银行巧施魔法，使他们的财富保值增值。面对新金融时代的到来，中国银行业迎来了前所未有的商机，业务领域更趋广泛，产品类型更趋丰富，银行服务更趋个性化。

银行业务创新，是竞争的需要。加入世界贸易组织后，中国金融市场对外全面开放，外资金金融机构和各类潜在进入者的全面渗透，使中国银行业的市场集中度被稀释，银行间的竞争更趋激烈，中国商业银行将同时面临更为严峻的挑战，国内商业银行纷纷寻找提升自身竞争能力的有效手段，纷纷研究适应新金融的经营策略。经过几年的摸索与实践，进行银行业务创新成为众多国有商业银行普遍关注和探索的思路，成为强化综合竞争能力的有效途径。

银行业务创新，是股东的期盼。投资要取得利润，投资于商业银行的股东，客观上要求有合理的利润回报。银行必须向股东负责。为股东创造价值，为员工创造利益，是银行经营的目标之一。现代商业银行就像一棵成长的大树，植根于科学管理的土壤，生长出核心竞争力的枝干，繁衍出金融产品的绿叶，最后满足股东、员工和社会公众的需求。没有金融产品，银行无法立足；不创新金融产品，银行也难以发展。金融产品的更新换代，将是银行经营的永恒主题。

对于普通百姓来说，银行业务创新是看得见、摸得着的，从中感受到的好处也是实实在在的。对于银行来说，有了相关机制的保障，才有了源源不断的新产品和不断跟进的风险管理。所以，2006年末，银监会出台了《商业银行金融创新指引》，对金融产品创新的基本原则、运行机制、客户利益保护、风险管理、监督管理等方面进行了规范，以鼓励、支持和指导商业银行的金融创新活动。为了更好地开展金融创新工作，也为有效执行《指引》相关规定，各商业银行都成立了相关部门专门负责此项工作。2007年4月底，中国工商银行总行成立了产品创新管理部，负责组织、推动和协调全行产品创新工作；交行则成立了金融产品管理委员会，完善修订了本行的《金融产品管理委员会章程》及《金融产品管理暂行办法》；北京农村商业银行在总行层面专门增设了行长亲自挂帅的创新工作指导委员会，并指定专门机构专司全行创新组织管理职能，建立起权威、专业、完善的创新工作组织体系；建行已经把流程作为客户服务、产品创新、风险控制和合规操作的

运行基础；招商银行成立新产品开发领导小组，按照零售条线和批发条线设立了新产品开发决策委员会，在多家分行建立了公司银行业务创新工作站，鼓励分行的业务创新与发展。

在金融创新的浪潮中，监管层、银行、金融研究机构都从不同角度、不同层面发挥着积极作用。中国工商银行长春金融研修学院作为总行直属的研究培训机构，一直关注、跟踪、研究银行业务创新及其发展趋势，近几年来，每年都围绕银行业务与经营选择一个重点课题进行研究，并将研究成果公开出版，服务于金融业。2008年，学院选定的重点科研课题就是“银行新业务”，现在出版的这套《银行新业务丛书》就是这一研究课题的阶段成果。这套丛书包括四个业务方向：私人银行业务、投资银行业务、金融租赁业务、法人理财业务。这四个方面，都是银行的新兴业务，是银行管理层和广大银行从业人员密切关注、不断实践并深入探讨的领域。出版这套丛书的目的在于，为业界同仁提供一套系统的学习参考教材，帮助大家拓展新业务，推动金融创新进程。愿银行业务与经济发展共辉煌，祝金融创新与客户需求同成长。

中国工商银行股份有限公司长春金融研修学院党委副书记、常务副院长 李春满
2008年10月 长春

目 录

◎ 第一章 私人银行概述	1
本章导言	2
第一节 私人银行的定义	2
第二节 私人银行业务的兴起和发展过程	3
一、私人银行业务的发展历史	3
二、现代私人银行的特点	7
第三节 私人银行业务在中国商业银行发展中的意义	11
一、私人银行业务在中国发展的现实背景	11
二、私人银行业务在中国商业银行发展中的意义	14
三、中国私人银行业务发展任重道远	17
本章小结	18
本章案例	18
参考文献	20
◎ 第二章 私人银行业务的客户定位	21
本章导言	22
第一节 私人银行客户特征	22
一、高净资产	22
二、理财欲望强烈, 参与度高	23
三、需求多样化	24
四、注重机密性	27
第二节 私人银行业务客户细分	28

一、财富细分	29
二、职业细分	30
三、地域细分	32
四、生命周期细分	33
五、参与度细分	33
第三节 私人银行客户关系管理	34
一、建立客户信息档案	36
二、引导客户的理财观念	39
三、加强沟通与维护	40
本章小结	44
本章案例	44
参考文献	47
◎ 第三章 私人银行客户财务分析与评价	49
本章导言	50
第一节 私人银行客户财务状况分析	50
一、财务报表分析	50
二、财务比率分析	53
第二节 私人银行客户资产配置与投资组合	60
一、客户资产配置	60
二、客户投资组合	65
第三节 私人银行客户资产投资绩效评估	68
一、抵抗通货膨胀的能力	69
二、资产的流动性	69
三、负债水平	70
本章小结	71
本章案例	71
参考文献	73
◎ 第四章 私人银行的核心业务	75
本章导言	76

第一节 私人银行家及投资专家服务	76
一、私人银行家需要具备的素质	76
二、投资专家服务	77
第二节 私人银行业务特征及内容	78
一、私人银行业务的主要特征	78
二、私人银行服务的方式和内容	81
第三节 私人银行的服务体系	84
一、多元化的金融产品	84
二、高水平的专业金融服务	86
三、家庭办公室	88
四、私人银行的业务流程	93
本章小结	94
本章案例	94
参考文献	97
 ◎ 第五章 私人银行业务的客户营销	99
本章导言	100
第一节 私人银行业务的营销理念	100
一、营销与私人银行业务	101
二、私人银行业务的营销理念	102
第二节 私人银行营销技巧	104
一、客户开发技巧	104
二、客户沟通的技巧	111
第三节 私人银行营销模式	112
一、数据库营销	112
二、捆绑营销	117
三、启发式营销	121
四、永续营销	121
本章小结	122
本章案例	122
参考文献	125

◎ 第六章 私人银行与零售银行、财富管理的比较	127
本章导言	128
第一节 私人银行与零售银行	128
一、零售银行的主要业务	129
二、中国银行业个人理财业务发展现状	132
三、中国银行业个人理财业务发展趋势	133
四、私人银行与零售银行的比较	137
第二节 私人银行与财富管理	138
一、准入标准	138
二、从业人员标准	145
三、服务渠道	148
四、提供服务方式	150
本章小结	153
本章案例	153
参考文献	157
◎ 第七章 私人银行发展状况	159
本章导言	160
第一节 高收入人群理财行为与趋向	160
一、全球高收入人群的理财行为与趋向	161
二、中国高收入人群的理财行为与趋向	162
第二节 私人银行业务在中国的发展状况	164
一、中国银行：私人银行业务的领跑者	164
二、中国工商银行：“角力”私人银行	167
三、招商银行：低调而奢华的私人服务	170
四、中信银行：本土起步，后程发力	172
第三节 国外私人银行发展状况	175
一、花旗银行：久负盛名的银行集团	176
二、汇丰银行：建设最优“当地银行”	178
三、瑞银集团：打造全球财富管理的旗舰	183
四、探秘渣打私人银行	188

本章小结.....	192
本章案例.....	192
参考文献.....	194
◎ 后 记	195

第一章

私人银行概述



学习目标

了解私人银行的概念及其兴起和发展过程

深刻理解在金融国际化进程中，加快发展私人银行业务的重要意义



重要术语

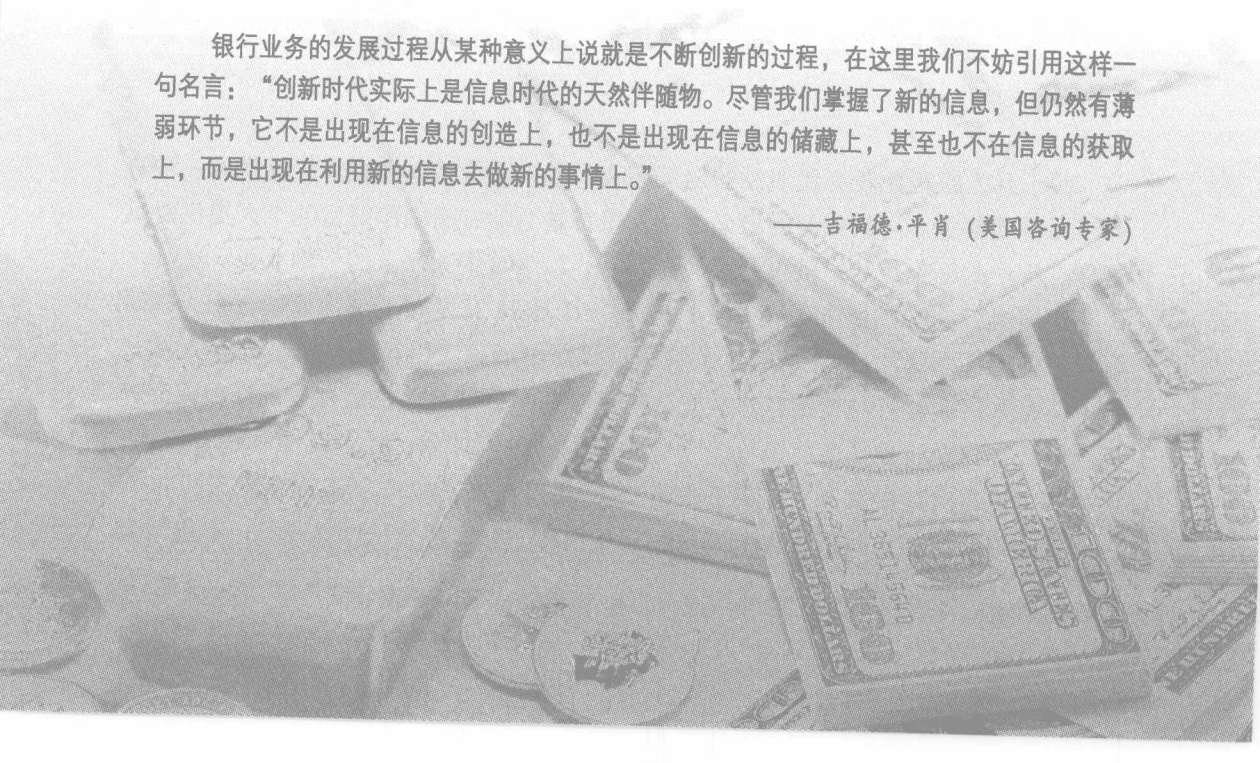
私人银行 高净资产 “一站式”服务 金融百货公司



名人名言

银行业务的发展过程从某种意义上说就是不断创新的过程，在这里我们不妨引用这样一句名言：“创新时代实际上是信息时代的天然伴随物。尽管我们掌握了新的信息，但仍然有薄弱环节，它不是出现在信息的创造上，也不是出现在信息的储藏上，甚至也不在信息的获取上，而是出现在利用新的信息去做新的事情上。”

——吉福德·平肖（美国咨询专家）



本章导言

人类事业的发展进步离不开创新，私人银行业务作为银行业务创新发展过成中的重要内容，对于拓宽银行业务经营领域、保持银行发展的旺盛活力具有重要意义。私人银行业务的产生既是社会经济金融发展的必然结果，也是提高银行业务竞争能力的需要。本章作为引领全书的首要部分，从总体上对私人银行的基本概念及其产生和发展过程给予了概括叙述，重点阐述了私人银行业务的产生和发展过程，将有助于读者对私人银行业务的具体内容的了解和把握。

第一节 私人银行的定义

对于什么是现代私人银行，至今尚没有一个被广泛接受的定义。

在美国，根据众议院有关法律規定，所谓私人银行，就是向拥有高净资产的私人客户提供金融产品和服务，包括接受存款、贷款、个人信托、遗嘱处理、资金转移、开立转付账户、在国外银行开立账户，以及其他不向一般公众普遍提供的金融服务。

关于私人银行比较有代表性的定义还有：私人银行是向富裕客户提供的一种资产组合管理服务。与其相似的定义：私人银行是为拥有高额净财富的个人提供财富管理、维护的服务，并提供投资服务与商品，以满足个人需求的金融业务。

中国银行业监督管理委员会曾于2005年5月25日发布了《商业银行个人理财业务管理暂行办法》，其中的第九条首次正式提出了私人银行的概念，即私人银行服务，是指商业银行与特定客户在充分沟通协商的基础上，签定有关投资和资产管理合同，客户全权委托商业银行按照合同约定的投资计划、投资范围和投资方式，代理客户进行有关投资和资产管理操作的综合委托投资服务。从这个定义可以看出，私人银行业务在此被视为个人理财业务中的一种综合委托投资服务，不包括个

人理财顾问服务。

不难看出,上述对私人银行的定义存在着细微差别,原因在于许多银行都在从事有关资产管理或财富管理服务,而这些业务或服务都属于私人银行业务的范畴。然而,事实上,真正的私人银行不仅仅是资产组合管理和财富管理,还包括防范经济、政治风险的资产保护,这就意味着,若政府不充分尊重银行私密,私人银行业务就难以开展。

但根据私人银行产生的历史渊源,我们对私人银行的概念可以大体上做出这样的描述:即为富有的客户,主要是个人及其家庭,提供多样化、高质量的金融预防性服务及其相关服务。这个概念在原则上秉承了私人银行的古典意义,即为富有的私人提供金融服务。

随着银行业的发展,私人银行业务的概念内涵因服务对象的广泛性而逐步拓展。于是,在现代银行经营体制及运作模式下,比较容易被接受的私人银行业务定义是:私人银行业务是商业银行在经营中,按客户对象划分出的以个人或家庭为服务对象的业务范围和市场,是对居民个人或家庭提供的银行及其他金融产品和金融服务的总称。

第二节 私人银行业务的兴起和发展过程

一、私人银行业务的发展历史

私人银行及私人银行业务在西方国家的发展已经有几百年的历史,时至今日,已成为与商业银行存贷款业务、投资银行业务并驾齐驱的主要银行服务体系之一。

在国际金融业中为人们所熟悉的私人银行最早产生于瑞士,在许多方面,瑞士银行与私人银行甚至是同义语。16世纪中期,法国一些经商的富裕贵族由于宗教信仰原因被逐出境。这些人最终来到瑞士的日内瓦。由于他们的特殊身份,他们的到来同时也带来了与其他欧洲国家权势阶层密切联系的客户关系。正是这些被放逐

的法国经商贵族逐步形成第一代瑞士私人银行家。瑞士的私人银行家的先驱者包括三种人：货币兑换者、贸易商人和资本投资人。他们一开始就区别于那些进行存贷活动的银行业同行。

瑞士国内银行业的发展从时间上看比其邻国要晚，原因在于19世纪中期工业革命之前，国内一直缺乏对公共信用和商业信用的需求以及资本过剩。然而，与此形成鲜明对比的是瑞士私人银行家们享有的卓著国际声誉。在法国大革命之前，瑞士日内瓦就已经是欧洲重要的金融中心了。日内瓦的银行家们为法国王室和贸易扮演着重要角色，并在巴黎、里昂、鲁昂和伦敦等地设有办事处。当时，瑞士的私人银行家们已经是私人投资者与公共投资者的国际资产管理专家了。因此我们可以认为，瑞士私人银行业成为瑞士的国家专长已经有至少300年的历史了。

到了20世纪30年代，瑞士颁布的银行法把私人银行与其他银行正式分开，从而诞生了专业的私人银行。这些真正的私人银行不必公布资产负债表，同时也不必遵守其他主流银行机构必须遵守的资本、储备与资产的比率。但他们不能通过广告来吸收存款，而实际上私人银行一般不想、也不需要去作广告，因为进行广告宣传可能会损害保密性，或者会导致更坏的结果，从而在已经存在的客户中形成信任危机。

承担无限责任是瑞士私人银行的一个极为重要的特征，这意味着假如传统的瑞士私人银行倒闭，无法如数归还客户资金，客户甚至可以拿走私人银行所有者的家族资产。相反，如果一家股份制银行倒闭，其客户只能依据这家银行的账面资产获得部分或全部赔偿。

瑞士最著名的私人银行中，大多数是非上市的家族企业，不少只做资产管理业务。以成立于1805年的私人银行——百达银行为例，其客户囊括了欧洲上流社会前1000位最为知名、富有的家族，经手的资产额高达2360亿瑞士法郎。但它服务的客户群体相当有限，可谓是专注于为社会顶尖富裕阶层服务的私人银行代表。

私人银行发展的另一个比较典型的国家是英国。英国的私人银行有两种不同的流派：第一种即传统的私人银行，第二种则包括商人银行和股票经纪人。英国传统的私人银行于17世纪源自两个相互独立的传统行业——货币誊写业与金匠业。最初是由私人独资或合伙投资经营的非股份公司形式的银行，由于是由私人独资或合伙投资经营的非股份公司形式的银行，因此属于个人所有，由家族控制，一般以私人名字命名。它们维持着在一般人看来高不可攀的门槛，制定了高得惊人的服务成本，利用一批专业理财人员，使客户资产实现保值增值。他们都服务于贵族，与皇

室有着密切的关系。许多英国商人银行和股票经纪人都有提供私人银行服务的传统。然而，不像传统的英国私人银行那样，私人银行业务并不是他们的业务核心。

美林集团和凯捷咨询公司在《2006 年亚太财富报告》中，对私人银行的发展做出了比较全面清晰的介绍。从世界范围来看，第二次世界大战以后，是私人银行业务进入快速发展与扩展的阶段。在重要性方面，相对于传统的表内业务、表外业务、无息业务（如服务、委托业务、投资咨询、资产管理等）都有所增长。特别是由于政治的不稳定性和外汇控制，私人银行的国际业务方面也成长起来。这些方面的努力是提示客户寻求把货币从他们本国转移出去的途径。随着客户要求对他们所继承的财富进行保护，以避免本国通货膨胀和高税收带来的损失，离岸投资者这一概念的重要性增加了。

随着私人银行业的不断演进，现代私人银行的经营理念已经发生了巨大变化，业务范围不但扩大，而且带有许多现代特色，但强调与私人客户的长期、稳定的关系，提供高质量的对私人的服务始终是私人银行奉行的不二法则（经营理念）。高质量的服务组成了私人银行经营理念最核心的部分，主要包括以下关键因素：按客户的要求设计服务、预测客户的需要、建立与客户的长期稳定关系、个人接触和对客户需要的判断能力。私人银行通常是通过客户关系经理或客户关系经理小组与客户建立关系。传统上，私人银行关系经理一般是不变动的，这有助于巩固长期客户关系。

私人银行市场的划分或估计，是一个比较困难的事情。在实践上，私人银行市场非常分散，很难用什么精确的方法去度量。许多私人企图隐蔽他们财富的确切数量，一大部分不仅以秘密账户或信托形式持有，而且以不公开的资产形式持有。更为重要的是，通常很难区分企业家的公司财产和私人财产。

尽管如此，广泛一致的看法是，在 20 世纪 90 年代，全球接受私人银行服务的私人的数量一直急剧上升，特别是经济成长较强的地区（如拉丁美洲和亚洲）是维持私人银行市场成长的重要力量。私人市场的快速发展，意味着进入私人银行业的银行只需要一小部分的市场份额就足以使其具有存在的价值。

在当代，有两个主要的趋势巩固了私人银行市场发展的动力，一个是人口增长，他们是上一辈财富的继承者；另一个是经济自由化和全球化。在拉丁美洲、欧洲和亚洲地区，过去那种阻碍向海外进行财富投资的货币与资产管制已经崩溃。这种自由化使富人在投资方面有更大的选择余地，同时也增加了对来自管理财富的银行和证券公司的投资管理服务需求。

私人银行包括随机资产组合管理、存款、非随机资产组合管理、内部投资基金、信托与公司业务、证券经纪、外汇、贷款、现金管理、衍生品及结构性产品、信用证、贵金属、安全保管箱等许多不同业务，他们所提供的服务及产品的范围是相当宽泛的。

与私人银行业务的发展相伴随，私人银行客户的需求也在经历着重大变化，在既定的私人银行服务定位情况下，私人银行间为争夺新客户业务方面的竞争往往是基于服务质量、良好的客户关系、形象等一些要素条件，而不是金融产品价格。

私人银行的制度也在发生着巨大变化。最初的私人银行主要是合伙制形式。这些私人银行包括了相对较小的、经过长期发展建立起来的银行（如前所述的瑞士私人银行）。以合伙制形式组成的私人银行的最大特征是，它以私人合伙人为支持，每人都承担无限责任。每个合伙人都将自己的财富为抵押作为银行业务经营的安全保证。这样的私人银行家既拥有，也同时经营他们的银行事务，其优点是显著的，它意味着银行有采取谨慎方法去保护合伙人及客户利益的动机。这样的银行不被任何行业或金融集团吸收为成员，他们是独立的。私人银行的合伙者往往对短期经营预期不感兴趣，他们必须追求长远利益以便生存，这与公众持股公司追求短期利益的情况大不相同。

当然，这种纯粹的私人银行随着国际金融的发展、客户需求的创新，也在不断发展变化，其中最明显的表现就是多年以来，私人银行合伙制的数量一直处于下降趋势，他们走向股份有限公司或并入其他大的综合性金融机构，以求适应现代经济社会发展的需要。私人银行制度结构方面的主要发展趋势是朝着引进规模经济和网络全球化经营策略方向发展。现在的市场倾向，有利于那些大规模和全球化的私人银行业务提供者。在将来，如果这种趋势发展下去，私人银行业务服务的供给可能变得越来越趋于两大阵营平分秋色：一方面是小的、传统的、专家的、小环境的私人银行；另一方面是较大的、全球化的私人银行。中等规模的私人银行，如那些没有国际业务背景的零售银行，可能会在这个趋势中损失最大。

目前，国际顶尖的私人银行主要在欧洲，它们在国际金融界与美国华尔街的投资银行分庭抗礼。和其他银行所提供的私人银行业务相比较，瑞士的私人银行最具特色并且具有标准的欧洲绅士风范，其特色可概括为：以欧洲客户为主、充分尊重隐私、银行承担无限责任、拒绝非稳定性增长——这几乎是一种完美的古典私人银行图解。