

银行业专业人员财富管理师高级教材



私人银行 理论与实务

中国银行业协会 私人银行业务专业委员会 东方银行业高级管理人员研修院 著

2017年版



中国金融出版社

银行业专业人员财富管理师高级教材



私人银行 理论与实务

中国银行业协会 私人银行业务专业委员会 东方银行业高级管理人员研修院 著

2017年版

 中国金融出版社

责任编辑：董 飞

责任校对：孙 蕊

责任印制：程 颖

图书在版编目 (CIP) 数据

私人银行理论与实务 (Siren Yinhang Lilun yu Shiwu) /中国银行业协会私人银行业务专业委员会, 东方银行业高级管理人员研修院著. —北京: 中国金融出版社, 2017. 4

ISBN 978 - 7 - 5049 - 8898 - 0

I. ①私… II. ①中…②东… III. ①私人投资—银行业务 IV. ①F830. 35

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 031243 号

出版 **中国金融出版社**
发行

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 北京市松源印刷有限公司

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 17. 75

字数 295 千

版次 2017 年 4 月第 1 版

印次 2017 年 4 月第 1 次印刷

定价 55. 00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 8898 - 0

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

财富管理师高级系列教材

指导委员会

主 任：潘光伟

副 主 任：李文泓 李云泽 郭宁宁 许罗德 朱克鹏
侯维栋 郭党怀 刘建军 林云山 李 杰
潘卫东 任永光 陈锦光 蔡兴发 王贵芝
张庆修 冯丽华 顾 颢 王勇杰 高 峰
苏薪茗 黄润中 胡忠福 张 芳 白瑞明
张 亮 古 瑞 郭三野 赵 濛 金淑英

委 员：马 健 印金强 刘 敏 黄先俊 李朝辉
康 静 王 菁 孔庆龙 樊 巍 高 红
边肖洲 薛瑞锋 林曼云 吕诗枫 赵 峰
聂俊峰 田春慧 黄 凡 倪 雪

本书编审人员

编写人员：廖文亮 徐小乐 姚彦 田露阳 刘开富
陈波 刘小瑞 刘涛 王慧瑾 吴晓卉
田野 宋晓恒 许力 陈琳 吴春江
孙健彬 黄菡 鲁文龙 谭业峥 林景怡
曹龙 倪燕萍 张颖 吴飞 粟坤全
尚祖安 丁涛 范晓曼 刘岩

审稿人员：唐绍云 乌云 刘晴 田永庆 宋敏杰
孙聃 邹慧丽 郑锐敏 柴艳丽 李小军
赵沛来 梅雨方 桂泽发 林波 虞红丹
王蕾 刘猛 刘楹 高宏宇 鲁志勇
李戈 薛瑞锋 徐国明 胡技勋 顾怡
彭众阳 常勇 江潇 袁帅 刘琼
周淑媛

编写说明

萌芽于欧洲的私人银行业务，经过数百年的经营发展，已成为金融服务业皇冠上最璀璨的明珠。随着全球化经济的发展，目前中国已成为全球私人银行业务发展潜力最大、增长最快、机会最多的市场之一。

随着行业内部竞争的加剧以及外部挑战者的不断进入，加之高净值客户更加成熟的财富管理需求，国内私人银行业务精耕细作的时代即将到来。在中国经济进入转型升级新常态、利率市场化改革的加速推进下，私人银行与财富管理业务亦成为财富管理机构应对市场竞争和利率市场化、优化业务结构、加速经营转型的重要举措。可以预见，私人银行业务的发展空间非常广阔。与此同时，私人银行领域对专业人员的数量、结构及综合素质提出了较高要求，加强人才培养培养、强化专业人员知识储备的需求更加迫切。

为满足银行财富管理与私人银行的行业发展需求，培养、储备行业高素质专业人才，为从业人员提供职业发展的方向与支持，中国银行业协会启动编写《私人银行理论与实务》教材。本教材主要针对私人银行从业人员以及其他有志于从事相关业务的财富管理业内人士设计，旨在作为私人银行国内外业务发展的普及型读物，帮助读者掌握私人银行业务的产品、服务、流程、风险等整体框架脉络。同时，考虑到国内高净值人群的需求呈现个性化、综合化特征，本教材也着墨于与之配套的跨境资产配置、财富传承与保障、税务规划、法律咨询、企业管理咨询服务等内容，以便不断提升行业私人银行与财富管理从业人员综合服务水平和业务能力，从而更好地推动业务规范健康发展。

本教材的内容框架包括私人银行概述、私人银行客户管理、私人银行产品、私人银行服务、家族办公室、私人银行风险管理、私人银行相关法律法规、私人银行从业人员职业素养与投资者教育等八个部分。教材编写专家组多次集中研讨、严格论证，注重吸收各方意见，除收集和吸纳已成熟定性的理论和实践成果外，在编写上尽量切合私人银行业务发展的实际，做到知识点全面，重点突出，依据严谨，案例翔实，有较强的可阅读性。未来，本教材也拟用作于中国银行业协会财富管理师系列培训及认证工作的培训资料。

中国银行业协会私人银行业务专业委员会和东方银行业高级管理人员研修院共同牵头本教材编写工作，2017年版教材为首次出版。教材的编写审定得到了中国银监会和中国银行业协会各会员单位的大力支持。特别感谢以下机构：中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中信银行、招商银行、中国民生银行、中国光大银行、上海浦东发展银行、华夏银行、兴业银行、平安银行、广发银行、渤海银行、北京银行、江苏银行、宁波银行、德意志银行（中国）、恒生银行（中国）、波士顿咨询公司、国际财富管理标准发展委员会（中国）、对外经贸大学等。中国私人银行业务正在快速发展的进程中，受时间和编写人员能力所限，本教材尚有诸多不尽如人意之处，热忱盼望各方批评指正。

联系邮箱：privatebanking@china-cba.net。

中国银行业协会

2017年4月7日

目 录

第一章 私人银行概述	1
第一节 私人银行的起源和发展	1
一、私人银行相关定义	1
二、私人银行起源	3
三、私人银行业务发展现状	5
第二节 私人银行业务概述	14
一、私人银行业务特点	14
二、私人银行业务模式	15
三、私人银行业务盈利模式	19
第二章 私人银行客户管理	22
第一节 客户需求驱动的私人银行业务	22
一、行业竞争日趋激烈	23
二、金融市场发展和创新	23
三、可投资资产规模庞大	24
第二节 私人银行客户关系管理原理	25
一、私人银行客户关系管理定义	25
二、私人银行客户关系管理策略	26
第三节 私人银行客户分析	27
一、私人银行客户界定	27
二、私人银行客户特征	29
三、私人银行客户需求分析	32
第四节 私人银行客户关系管理流程	33
一、基本流程	34

二、“聆听”阶段注意事项	34
三、“建议”阶段注意事项	41
四、“实施”阶段注意事项	44
五、“检视”阶段注意事项	45
第三章 私人银行产品	46
第一节 产品体系	46
一、基础类产品	47
二、结构化产品	51
三、实物类产品	58
第二节 产品分类	60
一、现金管理类	60
二、固定收益类	63
三、权益投资类	69
四、另类投资类	73
五、跨境投资类	80
六、保险类	84
第三节 产品形式	86
一、概述	86
二、私人银行产品的特色形式	90
第四章 私人银行服务	94
第一节 资产配置服务	94
一、资产配置服务相关定义	94
二、资产配置服务分类	96
三、资产配置步骤	98
四、资产配置方法	100
五、私人银行资产配置服务案例	107
第二节 财富传承与保障服务	108
一、财富传承与保障重要性	109
二、家族信托	110
三、家族基金会	115

四、慈善安排	118
第三节 跨境金融服务	122
一、私人银行跨境金融业务在中国发展的背景	122
二、国际上私人银行跨境业务发展的现状	124
三、私人银行跨境业务发展的现状	125
第四节 法律和税务咨询服务	128
一、法律咨询服务	129
二、税务咨询服务	130
第五节 企业管理咨询服务	133
一、企业管理咨询服务定义	134
二、私人银行企业管理咨询服务的形式	134
三、私人银行企业管理咨询服务的作用	135
四、私人银行客户相关的企业管理咨询服务	135
第五章 家族办公室	140
第一节 家族办公室概述	140
一、家族办公室的定义和目标	140
二、家族办公室的起源与发展	141
三、家族办公室的服务与特点	143
第二节 家族办公室模式	145
一、基于客户财富管理水平划分	145
二、基于服务对象划分	147
三、基于功能划分	149
第三节 家族办公室服务	151
一、家族办公室的组织结构和治理	151
二、家族办公室与外部服务提供商	154
三、家族办公室的创建	155
四、家族办公室典型服务与流程案例	157
第六章 私人银行风险管理	167
第一节 私人银行业务风险	167
一、私人银行业务风险的定义	167

二、私人银行业务风险的主要特点	168
三、私人银行面临的主要风险	168
四、私人银行业务风险管理	172
第二节 私人银行业务的信用风险管理	182
一、财富管理类产品涉及的信用风险管理	182
二、向私人银行提供信贷服务涉及的信贷风险管理	185
第三节 私人银行业务的市场风险管理	186
一、销售理财产品的市场风险管理	186
二、引入第三方发行产品的市场风险管理	188
第四节 私人银行业务的操作风险管理	188
一、私人银行业务操作风险识别	188
二、资产管理服务的操作风险管理	189
三、顾问咨询服务的操作风险管理	190
四、客户增值服务的操作风险管理	191
第五节 私人银行业务的其他风险管理	192
一、合规风险管理	192
二、声誉风险管理	193
第六节 私人银行反洗钱管理	195
一、私人银行业务与洗钱风险密切相关	195
二、中国私人银行业务洗钱风险的特征	196
三、反洗钱措施	197
四、私人银行业务反洗钱管理实例	199
第七章 私人银行相关法律法规	208
第一节 我国私人银行业务相关法律及政策现状	208
一、私人银行业务主要涉及的法律及监管规定	208
二、提供私人银行服务需了解的相关法律	213
第二节 境外私人银行业务相关法律制度	217
一、瑞士私人银行业务相关法律制度	217
二、美国私人银行业务相关法律制度	218
三、新加坡私人银行业务相关法律制度	219

四、中国香港私人银行业务相关法律制度	221
第八章 私人银行从业人员职业素养与投资者教育	223
第一节 准入条件、范围和岗位分类	223
一、基本准入条件	223
二、范围和岗位分类	224
第二节 私人银行从业人员道德规范	229
第三节 私人银行内部道德风险及控制	231
一、私人银行从业人员的道德风险	232
二、道德风险的成因	232
三、防范道德风险的具体措施	233
第四节 私人银行业务投资者教育	233
一、投资者教育的内涵、功能和内容	234
二、私人银行客户的特殊性和投资者教育重点	237
附录	241
案例一 私人银行综合案例	241
一、客户背景介绍	241
二、客户需求分析	243
三、资产配置规划	246
四、私人银行服务	255
五、私人银行服务资源与专业支持	259
案例二 上市公司股东服务流程案例	261
一、客户背景介绍	261
二、客户需求的发掘	261
三、客户需求满足	263
四、营销效益	269
五、提供私人银行服务体会	269

第一章 私人银行概述

学习目标

通过本章学习，首先需要明确私人银行的定义、溯源及其在境内外的发展情况。其次，要了解私人银行业务特点、业务模式及盈利模式。

第一节 私人银行的起源和发展

一、私人银行相关定义

私人银行，本书表述为私人银行业务。私人银行业务的定义有多种，本书认为私人银行业务是私人银行为高净值客户提供专业化、个性化、综合化金融服务和全方位非金融服务的经营行为。

开展私人银行业务的机构或组织，既包括以有限责任公司或公司形式出现的大型综合金融机构，也包括一些小型的私有专业化机构。这些机构可以称为私人银行机构，或者直接称之为私人银行。大型的综合金融机构能够利用其在金融市场中掌握的信息、渠道和资质等优势，为其私人银行客户提供个性化的综合金融服务。专业化机构则通常凭借其在特定领域的高度专业化的产品和服务及其与其他相关机构的密切联系，高效率地调动各类资源来满足私人银行客户的个性化需求。从私人银行的发展历程来看，大多数私人银行业务是由传统的商业银行或者投资银行中某个特定的机构或部门开展的，而其所提供的服务通常是金融类服务，所以才有“银行”二字。但是，随着金融市场的发展和信息技术的进步，越来越多的非银行金融机构以及非金融机构也在开展私人银行业务，并且业务规模越来越大。

能够成为私人银行客户的，通常是拥有金融资产规模达到或超过一定水平

的自然人，才成为高净值客户。但是，私人银行服务的对象不局限于自然人，通常还延伸至其家庭、家族及其所拥有或控制的企业机构等主体。在认定私人银行客户时，不同的地区、机构通常有不同的标准^①。在此基础上，私人银行机构通常还按照一定的标准将符合标准的私人银行客户细分为一般高净值客户和超高净值客户^②。除了金融资产规模之外，一些私人银行机构还对潜在客户的非金融状况有一定的要求，只有满足某些特定要求才能成为真正的私人银行客户。

总体而言，私人银行服务可以分为资产配置服务、财富传承与保障服务、跨境金融服务、法律和税务服务、企业管理咨询服务等五个类型^③。不同类型的私人银行服务在性质上互不相同，但是其功能可以归纳为财富创造、财富增值、财富保全和财富传承四个方面。为提供以上几类高度专业化的服务，需要建立专业化的业务团队，并与各类专业化金融和服务机构保持深度合作，或者倚靠大型的综合金融机构来开展业务。

无论是资产配置服务，财富传承与保障服务，还是跨境金融服务，都在不同程度上依靠各种类型的私人银行产品。私人银行产品是金融机构为满足私人银行客户在金融方面的特定需求而提供的各类金融工具。私人银行客户在金融方面的需求通常有不同程度的差别，金融机构只有掌握众多类型的私人银行产品，才能满足私人银行客户个性化的金融需求。按照产品功能的差别，私人银行产品可以分为现金管理类、固定收益类、权益投资类、另类投资类、跨境投资类和保险类等六个类别。按照产品结构的差别，则可以将私人银行产品分为基础类产品、结构化产品和实物类产品。

私人银行并非财富管理的升级版，私人银行与财富管理至少在服务理念、服务内容、服务范围三方面存在显著差异。私人银行重在根据客户个性化的需求为其量身定制产品和服务，达到财富保值、增值和传承的目的，财富管理主要是通过丰富的理财产品满足客户财富增值的需求；私人银行涉及的专业领域

① 在中国大陆境内，根据中国银监会《商业银行理财业务监督管理办法》关于私人银行客户的界定，私人银行客户是指金融资产达到 600 万元人民币及以上的客户。

② 例如，境外的部分私人银行的一般高净值客户的门槛为 100 万美元，而超高净值客户的门槛为 1000 万美元。我国《商业银行理财业务监督管理办法》规定：高资产净值客户是指符合下列条件之一的商业银行客户：（1）单笔认购理财产品不少于 100 万元人民币的自然人；（2）认购理财产品时，个人或家庭金融资产总计超过 100 万元人民币，且能提供相关证明的自然人；（3）个人收入在最近三年每年超过 20 万元人民币或者家庭合计收入在最近三年内每年超过 30 万元人民币，且能提供相关证明的自然人。

③ 根据中国银监会对私人银行业务的许可，私人银行服务分为财务管理服务、资产管理服务、顾问咨询服务、私人增值服务和跨境金融服务。

除传统的理财业务外,还包括家族信托、全权委托等创新业务,而财富管理则主要集中于商业银行的传统产品领域;私人银行的服务范围不局限于客户本身,还延伸到了客户的家庭和家族企业,为客户提供除金融服务之外的法律、税务、企业管理咨询、全球置业等专业服务,而财富管理则主要集中为客户个人提供服务。

私人银行机构内部的从业人员通常称为私人银行从业人员。按照职能的不同,私人银行从业人员有不同的类别。其中,直接面向私人银行客户并作为私人银行客户代表的从业人员,通常称为私人财富规划师。之所以有此称谓,是因为大多数私人银行服务在本质上是为了解决私人银行客户财富创造、财富增值、财富保全及财富传承等综合而又复杂的问题。

二、私人银行起源

(一) 国外私人银行历史悠久

私人银行起源于瑞士日内瓦。16世纪,法国一些经商的贵族由于宗教信仰原因被驱逐出境,来到日内瓦,成为第一代瑞士的私人银行家,提供理财、借贷等金融服务。欧洲的皇室高官们享受了这种私密性很强并且卓越的金融服务。最初,私人银行专门服务于拥有资产在200万美元以上的超级富翁家族,后来逐步演变为向众多的高资产净值客户提供更多产品和更多内容的金融服务。因此,私人银行起源于一种专门提供给贵族和富人阶层私密性极强的金融服务。

国外私人银行业从产生到发展,主要经历了四个阶段。

1. 起源发展阶段(16世纪至19世纪50年代)

私人银行业起源于16世纪,是为满足寻求资产保护的瑞士富豪的需要。到18世纪,伦敦成为世界贸易与个人财富中心,当地的银行开始向富豪提供财富管理的特殊服务。富裕人士为了避免通货膨胀的影响和高税收造成的私人财富损失,对财富保护的需求越来越大。此时,金融服务形式的创新和专业化的产品促进了离岸投资的快速发展。

2. 稳定成长阶段(19世纪50年代至20世纪80年代中期)

国际私人银行业此时处于一个较为稳定的阶段。此时,美国私人银行因战争期间财富的迅速累积而蓬勃发展;欧洲也已成为全球最成熟的私人银行市场,除了大型集团之外,世袭传承、特色经营的私人银行在市场上也占有一席之地。

这一时期的私人银行业务主要依靠银行所建立的客户关系、世袭遗产以及私人关系网络和推荐，行业间开始出现联合金融、法律、会计等专家为特定家族打理财产的“家庭办公室”的顾问咨询经营模式，但行业信息的披露较为匮乏。地域上也各具特色，欧洲投资风格较为保守，以财产继承和降低税负为主；美国则因客户组成中不乏创业致富的一代，风险承受能力高、更注重短期目标实现，私人银行和客户联系密切，替客户进行频繁的交易与证券买卖，形成美国独具特色的经纪商模式。

3. 初步变化阶段（20 世纪 80 年代中期至 90 年代后期）

20 世纪 80 年代中期开始，国际私人银行业开始呈现初步变化。其一是经济快速增长和资本市场全球化的影响使客户对私人银行的核心要求表现为对债券和股票资产组合的建议与管理。其二是随着财富在 20 世纪 90 年代的快速增长，“新生富裕人士”产生，其特征为年纪较轻，短时间积累了财富，对未来期望较激进，更愿承担风险，因此对对冲基金、风险融资等产品的需求显著增加。其三是几家大型银行开始通过自身发展或合并扩大其私人银行业务规模。其四是第三方专业服务迅速崛起，很多服务都外包给专业服务商经营管理，例如对冲基金公司、风险投资基金、私人银行业务咨询公司等。这种对价值链的分解有助于银行集中精力专注于自身相关的资产和事务管理。

4. 调整变化阶段（2000 年至今）

进入 21 世纪后，国际私人银行业务经营环境发生了微妙的变化，主要体现在三方面。其一是客户结构发生变化。新一代私人银行客户主要是年轻的企业家和财富继承人，他们具有较多的金融知识，主要需求从以往较注重财富的保密性和安全性转变为较注重投资表现和服务，且对银行的忠诚度较低，通常希望寻求较多、较新和较复杂的投资产品及顾问意见，以及在竞争激烈的市场中，通过比较、使用多家银行和金融机构完全不同的服务模式后进行选择。因此，银行和金融机构集中销售自身产品的模式不再适合，而为客户提供充分的选择成为对高净值客户提供服务的重要内容。其二是科学技术变革。互联网的发展和应用给予私人银行客户更多的选择。一些客户通过互联网，可以在管理本身资产方面发挥更主动的作用，获取专业的信息，比较服务供应商的投资表现等。其三是监管政策变化。由于各国监管机构加强打击洗钱活动，许多国家的税收趋于一致，加上私人银行客户对保密性的需求减少，从而对离岸私人银行业务发展带来一定的压力。例如，瑞士银行近两年离岸私人银行业务的资产增长慢于在岸业务的资产增长。传统的私人银行服务模式已难以适应市场的需求，私

人银行必须不断创造新的服务模式方可获得新的发展。

（二）国内私人银行从无到有

私人银行业务在我国起步较晚，近几年才得到长足发展。最初，外资银行在中国大陆境内开展私人银行业务；随后，中资银行的私人银行业务也迅速发展起来。2005年9月，美国国际集团旗下的瑞士友邦银行获得中国银监会批准，在中国大陆境内设立私人银行代表处，成为我国大陆境内出现的第一家私人银行。随后，爱德蒙得洛希尔银行、花旗银行、法国巴黎银行、德意志银行、渣打银行、汇丰银行和东亚银行等先后在中国推出私人银行业务。瑞银集团（中国）有限公司也在2013年起着重布局和发展中国市场和私人的财富管理业务。

2007年之前，中资商业银行的零售业务主要为面向各个层次的个人客户开展的个人理财业务，未开展私人银行业务。在短短的三、四年时间里，伴随中国经济的发展和资本市场的复兴，商业银行的个人理财业务取得了突破性进展，也为私人银行业务的开展打下了良好基础。2007年3月，中国银行与苏格兰皇家银行合作推出私人银行业务，标志着首家中资私人银行的诞生，而2007年则成为中国私人银行发展的元年。

三、私人银行业务发展现状

（一）境外私人银行发展现状

境外私人银行业经过数百年的发展，已经有了成熟的业务模式，拓展了广阔的市场空间。无论在欧洲、北美还是亚洲，都有各种类型的私人银行机构在开展业务。对于大型的综合金融机构而言，由于其大多属于公开上市公司，所以涉及其私人银行业务的信息披露相对较多。根据波士顿咨询公司的数据，表1-1总结了截至2014年末全球范围内主要金融机构的私人银行业务开展情况。

表 1-1 主要金融机构的私人银行业务开展情况

公司	近年管理资产（十亿美元）	海外私人银行覆盖的国家数（个）	主要管理资产地区
瑞银集团	2035.2	50	亚洲、欧洲、中东和非洲
摩根士丹利	2025	35	美国、欧洲、中东和非洲