

探秘私人银行： 千万富豪俱乐部都玩啥

文/本报记者 宋珊珊 孟艳 片/本报记者 杨宁

私人银行是什么样的,让富人们在此日赚斗金?打理富人资产的客户经理也应该是个富人?在很多人的眼中,私人银行具有神秘的色彩,甚至连桌椅、接触过私人银行的人都被披上一层神秘的面纱,近日,记者走入岛城几家私人银行(青岛)中心,为读者揭开这神秘的面纱。

私人银行 不在银行本部

“我们的客户至少是拥有千万金融资产的,每个人家里可能都要比银行好,因此我们不要求多奢华,而是尽量舒适和隐秘。”

23日,记者与招商银行私人银行(青岛)中心总经理籍彤约好,要去探秘一下这个青岛最早的私人银行。记者了解到,为了给客户提供私密、安全、舒适的环境,私人银行并不在招行大厦里,而是选址在了香港中路一家高档写字楼里。“主要是不临街,别没有任何要求。”籍彤说。

23日,记者踏入招商银行私人银行,隐秘感油然而生。阳光透过落地窗照射进来,奥帆中心海域一览无余,厚厚的地毯、舒服的沙发、青花瓷座椅,搭配上欧式家具和沉稳的油画,给人一种舒适的感觉。端起一杯咖啡、红茶或者饮料,静静地品尝,眺望着奥帆中心海景,忘却外界喧嚣的纷扰,让人感觉心底的宁静,也感到内心的隐秘。

私人银行大门敞开,没有彪形大汉样的保镖,只有两名穿着紫色套装、带着甜美笑容的女工作人员。她们客气而稍显生疏的询问,“请问有什么可以为您服务的,有预约吗?”

等待几十秒后,记者跟随工作人员进入籍彤的办公室,面积并不大,却干净明亮,让人感觉舒服也觉得踏实。

记者了解到,岛城其他私人银行装修也都不一般,中国银行山东分行私人银行设在49楼,除了装修考究,还有旋转餐厅,让人感觉像五星级酒店。

“我们的客户至少是拥有千万金融资产的,每个人家里可能都要比银行好,因此我们不要求多奢华,而是尽量舒适和隐秘。”籍彤说。

净资产千万 才能进

不是所有的有钱人都可以进入私人银行,“我们对客户也有选择,比如看一下背景等。”

记者了解到,招行之所以设置私人银行(青岛)中心,是因为千万净资产以上客户超过一百人,“省内其他地区也都有私人银行,只是客户数量未超过这个标准,所以青岛先设立了中心。”籍彤说,私人银行的门槛是个人月均拥有千万金融资产,包括基金、保险、现金等。

招商银行是最早在青岛开始私人银行业务的银行,私人银行青岛中心去年7月正式挂牌成立。从2003年开始,招行为50万元以上客户开设贵宾区,随着经济增长,有钱人越来越多,2009年7月份,当招行千万资产以上客户达到100人时,就从各个支行集中起来,开设了私人银行,目前客户增至180多人。

“其实刚开始有客户来时,也不清楚私人银行是做什么的。”籍彤说,有的客户以为加入私人银行,就可以“牟取暴利”,“私人银行不是赚钱的,而是帮助客户护财。”籍彤说。“我们的客户都是本

地人,也有一些是省内其他城市的,但是已经在青岛定居了。我们原则上不接纳外地客户,因为我们怕距离使得服务不到位。”籍彤说。这180多名客户,男女比例比较均衡,不过有一些是男士赚钱,让太太来打理资产的。

这些有钱人多是民营企业老总,通常经历了一个资本积累过程,大部分来自于青岛本地的传统行业,如外贸、航运、水产品加工和纺织服装业,也有几名律师。因为对投资理财不了解或不专业,而愿意把钱交给私人银行的专业经理人来帮忙打理。

不是所有的有钱人都可以进入私人银行的,记者采访发现,虽然各家银行有门槛,但是过了门槛也不一定会成为客户。“我们对客户也有选择,比如看一下背景等。”籍彤说。



私人银行内部装修得像五星级酒店。

客户经理 成为客户“朋友”

客户把千万家产交给陌生人打理,这也需要双方之间的信任,“有些客户在交往中,真的能成为非常好的朋友,比如客户经理会帮他们接孩子,甚至把孩子送到医院看病。”

记者了解到,招行180多名客户的私人银行,只有3名客户经理负责。客户经理一天的工作量非常大,涉及的内容也非常多。每天早晨8点,他们会到办公室,对前一天的市场进行分析,从股市、外汇、期货市场,到国家信贷政策、经济调控政策等都要分析到。“这是基本功,作为客户经理必须保持对市场的高度敏感。”籍彤说,而这些工作通常是在前一天晚上做好资料收集的。

接下来他们要对客户的重要活动进行梳理,做客户维护工作,比如在客户的生日、客户家人的生日等一些有纪念意义或比较重大的日子做出一些礼节性拜访。“要管钱,首先要取得客户信任,所以就必须跟客户打成一片,有时客户委托我们帮忙接孩子上学放学,我们也要完成。”籍彤说。

客户经理不光要懂得怎么投资,还要成为“百度”,随时解答客户提出的各种问题。客户把千万家产交给陌生人打理,这也需要双方之间的信任建立,“有些客户在交往中,真的

成为非常好的朋友,比如客户经理会帮他们接孩子,甚至把孩子送到医院看病,或者随时出去一起打高尔夫球。”籍彤说,也有很多客户,一直是把你当银行的工作人员,这样可能就不是银行重点发展的客户。

三个人掌管几十亿的资金,客户经理的收入应该可以成为一名私人银行客户了吧?这是记者也可能是不少读者的疑问。籍彤表示,客户经理都是从底层做起的,开始可能是做50万客户的经理,一步步做到千万客户的经理,“他们没有提成,只有基本工资和绩效奖金,收入没有大家想象的那样。”

目前私人银行在中国才是刚刚起步,还没有像欧美国家一样完善。投资的产品也还比较单一,有很多要探索。“但他们都是看好这一行业的发展前

的,而是以与客户建立长期的密切关系为目的,让客户对我们产生信任,才是我们工作的首要。”籍彤说。

招行有3个客户经理负责这180多个有钱人的资产管理。每个客户来后,他们都要做4个基础工作,先了解客户背景和基本喜爱,然后出具投资建议,与客户讨论,然后修改建议,接下来就是执行,并随时跟踪反馈投资情况。

他们一般帮客户设置严格精细的资产配置计划,包括现金管理类、固定收益类、投资类还有个性化投资类。这些资产配置产品中大部分是招行的自有投资产品,也有代销的基金和信托产品,还有阳光私募。如果客户某个投资产品配比高出风险评估的话,他们都会陈以利弊,客户如果坚持购买的话,也要总经理签字才能购买,以对客户负责。

“我们有些产品收益率达到6%、7%,但是也不是客户想买就可以买的,这得根据客户的资产配置情况来看,如果高风险项目客户已经买很多了,我们会劝客户不要再买。或者如果客户年龄较大,喜欢稳健风格,我们也不推荐,主要还是让我们的专业人员为客户服务,但对资金的掌控还是让客户自己决定。”籍彤说。

喝着红酒,坐着游艇,享受着一切美好的事物,是影视作品中常有的描述有钱人生活的场景。在私人银行里,有一种另类投资,不仅让客户赚钱,还让客户享受到高品质的生活。

招行就有一项红酒投资,投资30万一桶的高档年份酒,灌装300瓶,2年后客户可以选择要酒或者选择变现。“变现的话一般收益率为5%,客户多选择要酒,那就赚得更多。”籍彤告诉记者,除了能够选择葡萄酒抛售时机外,投资者还能选择是否享用所投资的葡萄酒。投资者可以与家人、朋友或事业伙伴一同分享名下的葡萄酒。

此外,现在大热的房地产信托也是投资回报比较高的产品,回报率达到了7%-7.5%。万科、绿城、中海等大鳄也都到这里来寻找资金支持。

部分私人 银行“门槛”

22日,青岛市金融办主任白光昭介绍,目前,青岛市《建设区域性财富管理中心研究报告》已初步完成。11月20日,农业银行的私人银行在青岛正式开业。11月26日,工商银行私人银行开业,这样岛城的私人银行将会达到6家。此前,2009年7月,招商银行最先挂牌,8月份交通银行私人银行挂牌,2010年1月,中国银行私人银行开业,2010年4月建设银行青岛银行开业。

中国银行私人银行:
800万人民币金融资产或等值美元

交通银行私人银行:
200万美元金融资产,能提供相应资产证明及在交行季日均金融资产500万人民币以上的客户,也可以成为交通银行的私人银行客户。

招商银行私人银行:
1000万人民币金融资产
建设银行私人银行:
1000万人民币金融资产
农业银行私人银行:
800万人民币金融资产

工商银行私人银行:
青岛私人银行即将开业,暂不知道门槛,其他城市门槛为800万人民币金融资产,500万到800万人民币金融资产客户可以体验私人银行,期限一年。

景的,现在他们多是30多岁,十年后,才是他们的黄金年龄,也是这个行业开始收获的时候。”籍彤说。

投资产品 外人买不到

这些客户可以购买的很多投资产品,是信托或私募形式,一般不公开发售,具有隐秘性和对内性,如果不成为私人客户,是无法购买到的。

其实给客户送礼物、请客户吃饭等事情,都是客户经理不刻意去做的事情,刻意去做的都是专业的理财。“千万家产的客户,不是你送礼、请客就能留住的,重要的还是专业理财服务。”籍彤说。

这些客户可以购买的很多投资产品,是信托或私募形式,一般不公开发售,具有隐秘性和对内性,如果不成为私人客户,是无法购买到的。

籍彤介绍银行业务时总是低调地称,他们只是帮客户管理财富,并不是单纯帮客户赚钱,但是手握几十亿元的私人资金,总是引来很多私募基金的追逐。“我们不是以卖产品为目的

