楼市调控风暴下财富的生存之道

今年4月中旬以来,中国房地产业迎来极其迅猛严厉的政策调控风暴。恐慌的不只是靠不动产衡量财富的中产阶级,掌握中国80%财富的那20%的人群同样坐不住了——这部分人资产配置中相当一部分是与别墅、城市豪宅等高端物业挂钩的。房产投资渠道暂时被堵,在这样的金融环境中,投资者如何寻找自身财富的生存之道?

财富的烦恼

李先生是南京的一位私营业主,他同时也是工商银行私人银行部南京分部的客户。近期,他频繁出入位于南京市金鹰商场旁边的工行私人银行南京分部,与他的私人理财顾问交流新一轮的资产配置。

今李先生如此着急的正是这轮房地产信贷调控。据了解,已经接近60岁的李先生一直有个想法,即在退休后成立一些慈善机构,因此个人早年积累的财富有30%以上投入了房地产,以作为后期慈善事业的资金保障。恰逢本次房价调整,李先生所持有的不动产又以投资性住宅和商铺为主,他有点着急,想把手中部分房产变现,投向其他渠道。

经过多次沟通,他接受了理财顾问的建议,将手中的普通住宅抛出,继续持有收益稳定的商铺及保值功能更强的高端物业,将手中持有的不动产比重降到了略超10%,同时把转出来的钱购买收益固定、流动性强的金融产品,如工行就为他这类客户设计了一款每周可以交易一次、年化收益率达到4%~5%的产品。

事实上,李先生们烦恼的事远不止这些。还以李先生为例,他之所以会想到在退休后把个人资产主要投向慈善事业,而非扩大再生产,把事业在子孙中继续做大,就因为他一直没能解决子女教育和财富继承的问题。早两年,李先生忙于事业,没有做好儿子的教育,导致自己的事业"后继无人"。等他意识到这个问题时,这已经不在他的控制范围了。

记者从南京几家大银行的财富管理中心了解到,财富的继承已经成为创业型实业家最为重视的一项服务,这也是为什么近年出国留学、企业家培训在国内盛行的主要驱动力。

大银行接单

"在各大银行开始对于零售市场的客户进行分层管理和服务后,居于财富金字塔顶端、怀揣上述烦恼的财富所有者就成为了银行业务的一块新的市场蛋糕,加上外资银行进入后的经验引入,针对高端客户的私人银行业务在国内如雨后春笋般发展起来。"一位银行界高管谈及这块市场时认为,虽然国内私人银行业务仍处于起步阶段,但业务拓展的速度是相当惊人的。

2005年9月瑞士友邦私人银行进驻上海被视为内地私人银行业发展的起点,而中资银行进入私人银行业务始于2007年3月28日中国银行联合苏格兰皇家银行(RBS)率先在北京和上海推出私人银行业务。如今,中国境内已经形成了外资银行和中资银行两大私人银行阵营。

据了解,国内现在建立的私人银行有工行、中行、建行、中信、招行、交行等。仅以南京地区为例,截止到目前,算上渣打银行等外资银行在内,已经有10家左右的银行设有私人银行业务。此外,有消息证实,浦发银行、光大银行等其他商业银行正在筹备,要不了多久就会正式加入这块蛋糕的争夺战。

浦发银行个人银行总部总经理刘以研坦言,中国私人银行发展潜力是看得见的。2009年胡润百富榜显示,全国有825000个千万富豪和51000个亿万富豪,其中,北京市、广东省、上海市、浙江省位居富豪榜前四,千万富翁的数目分别为14.3万、13.7万、11.6万和11.05万。而就江苏地区而言,有数据称千万富翁人数超过3万人,南京地区千万富翁在5000人以上。"浦发银行一直在关注私人银行业务,2008年里已经形成了初步方案,2009年里在其贵宾客户中选择性做过测试,计划今年里找时机正式推出。"他向记者透露。

管家式服务

私人银行是如何为客户提供服务的呢?其实,每个私人银行客户背后都有一个专属的私人银行顾问,他会对私人银行的客户进行全面的了解,然后与投资顾问团队共同制定客户服务方案,满足客户金融投资、融资业务以及银行服务以外的其他需求。

上文提到的客户李先生,每次与他的理财顾问会面都是在工行南京私人银行部的一个独立的安静豪华的洽谈室内。红木圆桌,真皮沙发,细毛地毯,高清投影仪,咖啡,这就是李先生每次享受到的接待。"从客人角度讲,在这种环境中洽谈感受到的是尊重,这种尊重与通常讲的VIP待遇不同,是发自内心的重视。面对他们的需求,一定程度上得视为不存在是否在你的职责范围内。"李先生的私人投资顾问张经理表示。

记者采访中发现,除了上述尊贵的礼遇,量身定做的个性化的金融及增值服务业也是私人银行业务的特点之一。招商银行私人银行中心总经理王庆介绍说,以招商银行为例,其高端客户包括金葵花卡客户、钻石客户、私人银行客户三个层次,其中私人银行客户最高。从金融服务看,针对钻石中心和金葵花中心的客户的理财产品、资产配置基本都是标准化的,而私人银行服务则是定制的个性化服务,其背后实则是团队的服务和投资顾问团的服务。比如,我们的理财经理一对一为客户制定了财务规划方案,后期还会根据经济走势做定期解释和调整。

中行私人银行南京分部相关人士也表示,除了产品研发外,增值服务也是私人银行比较重视的一个方面。比如,除了关注客户的财富外,客户的生活与事业也是私人银行的"职责",包括关于健康、医疗、美食、养生、子女出国、艺术品鉴赏等方面的服务。"其实,私人银行更像是高端客户的私人管家,只不过这个管家是由金融机构搭建起来的社会综合平台。"他说。

瞄准潜力股

曹先生今年26岁,家族名下有一家集地产开发、酒店管理、建筑工程于一体的集团公司。2007年,从国外留学回来后,他正式进入父亲的公司做综合部经理,逐渐接手家族产业。

去年,带着名下3000万元的金融资产,他成为了一家国有银行的私人银行客户,从此频繁往返于该行位于新街口的一家营业厅。这家银行南京私人银行中心的一位客户经理向记者透露,自去年正式推出以来,他们所接触到的客户中像曹先生这样的"富二代"并不在少数。

中行私人银行南京分部一位产品经理告诉记者,目前各家私人银行的客户主要分实业企业家、资本运作者和富二代三大类,从长远看,后者可挖掘的空间更大。因此,不少私人银行专门针对这些"顶级客户"的后代,提供如何理财的培训课程,从小就开始培养其驾驭财富的能力。

"虽然目前'富一代'仍是主流客户,但'富二代'算起来是我们的潜在客户,我们会通过各种活动强化与他们的联络,包括金融服务和非金融服务。"部分银行私人银行部的负责人称,考虑到财富继承的特点,从学校教育介入已经成为银行笼络这些年轻潜力股的一致选择。

例如,光大银行2009年成立了"阳光财富"少年马术俱乐部,为光大的高端客户提供下一代的财富教育和成长教育等服务,除了青少年马术运动体验和培训活动外,也将参与组织一些青少年马术运动赛事。中信银行私人银行则针对这些未来财富的继承人推出"未来领袖计划",包括送客户子女赴美国名校参加培训学习、启动留学咨询增值服务、开展青少年高尔夫运动、培养客户子女的艺术品鉴赏能力等等。

快报记者 刘果

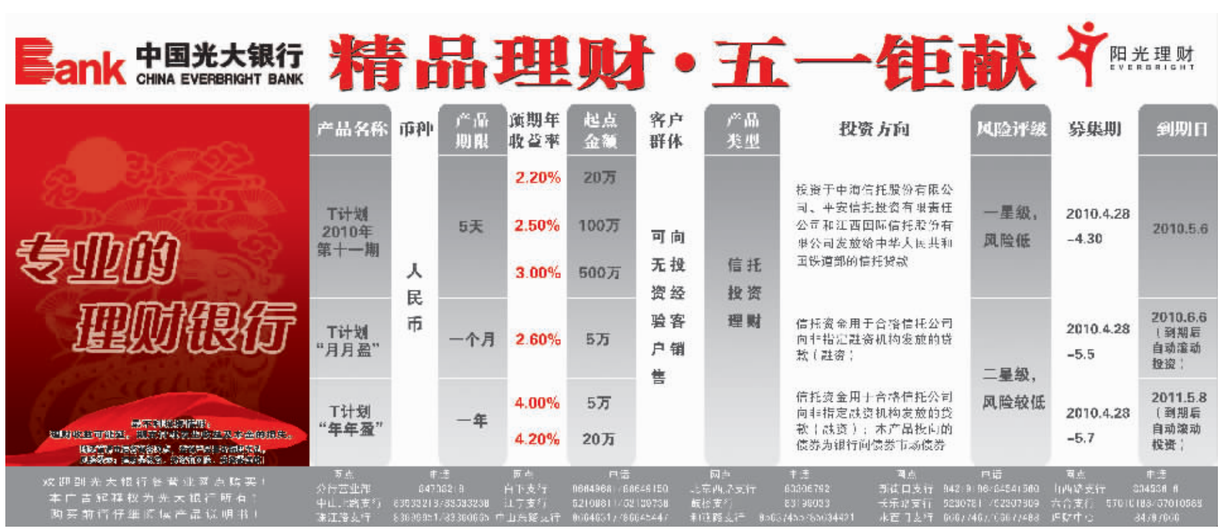
私人银行就像是高端客户的私人管家 资料图片

»延伸阅读

私人银行门槛惊人:100万美元起

在商业游戏中,优质的服务总是伴随着较高的准入条件。与普通的贵宾理财相比,各大行的私人银行的门槛堪称惊人。以外资银行为例,花旗银行是300万美元,渣打银行是800万元人民币,汇丰银行是300万美元。而对于中资银行来说,这种门槛同样不低:中国银行800万元人民币,招商银行、建设银行是1000万元人民币,目前门槛最低的中信银行也要100万美元起。

据了解,这种门槛所说的资产一般指客户在账面上的金融资产,包括本外币存款、第三方存管的基金、信托理财产品等,只要在银行账面上有价值800万以上的资产,就可以申请加入私人银行。

部分中资银行国内私人银行业务表

银行名称	国内首推时间	准入门槛	南京推出时间
中国银行	2007年3月28日	100万美元或800万元	2008年9月8日
招商银行	2007年8月6日	1000万元	2009年5月6日
中信银行	2007年8月8日	100万美元	略
交通银行	2008年2月20日	200万美元	略
工商银行	2008年3月27日	800万元	2009年12月10日
建设银行	2008年7月16日	1000万元	略
民生银行	2008年10月初	1000万元	2009年12月8日