

私人银行十五年

编者按自2007年中国开展私人银行业务以来,至今已有15个年头。经过15年潜心磨砺,私人银行业务在中国突飞猛进。中国银行业协会公布的数据显示,中资私人银行的资产管理规模从2019年的14.13万亿元,增至2020年的17.26万亿元,增长率达22.09%。随着城商行、外资银行厉兵秣马竞相进军中国私人银行业务,券商、信托等非银机构对财富管理市场的虎视眈眈,私人银行业务的竞争日趋白热化。叠加高净值人群对财富管理需求日趋综合化和多元化,私人银行服务内容和质量被提出更高要求。

整合企业家服务新生态 打造私人银行发展新业态

访中国工商银行私人银行部总经理李宝权

本报记者 张漫游 北京报道

2022年是“十四五”规划全面实施的关键节点,作为高质量发展的微观基础,敢于创新、勇担责任、服务社会的中国企业正在迎来最好的时代。“实体经济作为新发展格局的

根基,承担着产业兴国的使命愿景,我们希望能与企业家携手,借国家政策之势,扬工行专业之优,与优质企业和企业家合作共建银企生态,构建向上驱动、可持续发展的私人银行发展新赛道。”中国工商银行私人银行部总经理李宝权在接受

《中国经营报》记者专访时说。在李宝权看来,工商银行作为大型国有商业银行,以服务工商企业立行,始终坚持客户至上、服务实体,与民营经济相生相伴,且财富管理市场同业竞争激烈,日益呈现客户主导、存量博弈、专业制胜

的买方市场特征。在此背景下,私人银行应作为融入新发展格局、服务高质量发展和促进共同富裕的生态整合供应商,持续优化对企业家个人、家庭及其企业的金融服务,切实赋能企业长远发展的顶层设计和长期服务。

私银竞争日趋激烈

《中国经营报》:从上市银行的情况看,多家银行私银客户数量和资产规模较年初增幅均超过10%。你怎样看待私人银行市场的发展潜力?

李宝权:讨论私人银行市场的发展,一定要从中国改革开放40多年来,中国经济取得举世瞩目的成就,国民财富也实现了爆发式增长。叠加全球低利率时代的长期开启和资产多元化趋势,财富管理成为最具确定性的发展方向和最具爆发增长潜力的行业之一。而处于零售、对公、投行业务“交叉点”和整个零售金融生态顶端的私人银行,则成为商业银行决胜财富管理大时代的战略性要地。

相比西方私人银行的数百年历史,中国私银业务起步至今仅有十几年,却已快速崛起为全球第二大在岸私人银行市场。从2010年前仅几家国有行和招商银行开设私人银行业务,到2010~2014年间多数股份行加入战局,再到2015



李宝权

中国工商银行私人银行部总经理

年之后城商行和农商行涉足该业务令竞争日趋激烈,中国私人银行业务凭借轻资本、低波动、高价值、抗周期等特点,实现跨越式发展。

2021年,中国人均GDP已超过1.2万亿美元。党的十九届五中全会提出到2035年人均GDP达到中等发达国家水平,意味着“十四五”期间我国人均GDP平均水平按不变

价格计算,人均GDP将达到1.5万亿美元左右。在这样的背景下,我国的高净值人群结构正发生巨大的变化,无论是老一代的企业家,还是新一代的财富持有者,都需要解决资产增值和财富延续等一系列问题。满足他们对财富、守富、传富的根本需求,有利于实体经济长期稳定发展,也对市场多层次直接融资体系提供了重要补充,从多个角度展现了私人银行的核心价值。

《中国经营报》:截至目前,中国工商银行、中国农业银行、交通银行和兴业银行四家是持牌经营私人银行的商业银行。从工行实践看,单独持牌对从事私人银行业务有哪些影响?要持有私人银行牌照需要具备哪些“硬实力”?

李宝权:工银私人银行部是国内首家经监管机构批准持牌经营的私人银行业务专营机构,充分体现了监管部门对于工行的信任。工行私人银行部作为总行直属机构,是全行私人银行业务发展的中枢,负

责顶层设计和战略推动。

从我们的实践来看,单独持牌,一是有利于提供更差异化的服务。作为独立业务线,我们更加专注地研究高净值客户的需求,并围绕需求设计私银客户专属产品、服务和保障体系,进而为私银客户提供有别于零售以及财富客户的差异化综合服务。

二是有利于更加专业化的经营。我们在全行组建了专业化的产品遴选团队、财富顾问团队、投资顾问团队以及风险管理团队等,形成了专业化的资产配置和增值服务体系;另一方面,可以依托集团优势推动多业务板块,尤其是对公业务板块协同,推进高效率获客和综合化服务。

三是有利于更为合规化的发展。持牌私人银行在经营模式上相对独立,并直接接受监管,有利于业务的规范发展。通过专营机构模式进行运营,既可以独立核算,又能与总行实现业务协同。

私银客群呈现新变化

《中国经营报》:在众多私人银行客户中,企业家客户数量繁多。你认为,目前企业家客户的主要需求有哪些?

李宝权:的确如你所说,在我们的客户中,70%以上为民营企业家。2021年12月,工行私人银行成功发布“工行企业家财富健康指数报告”,构建起国内首个面向企业家的财富健康管理体系。我们的报告在专题调查研究的基础上,结合量化模型进行了深入分析,发现企业家财富健康主要有以下六个主要特征。

一是稳中有进。稳健是受访企业家的主要特征,稳中有进成为优势,主要体现在企业控制权“稳”,运营“稳”,投资“稳”,企业家持家“稳”。

二是转型升级。家族企业健康成为企业家财富健康的核心挑战。在经济增速放缓、产业结构转型升级的宏观背景下,与中国经济共同发展起来的民营企业同样面临新的机遇与挑

战,超50%受访企业家认为企业存在转型升级的需求。

三是重视传承。60岁是企业传承的分水岭,然而受访企业家真正开始传承计划的比例不足30%。目前企业家年龄集中在50~59岁,知易行难,实际需求和行为存在较大反差,“时间紧,任务重”,将是未来十年民营企业传承的重要特征。

四是积极乐观。企业家对于宏观环境和自身发展较为乐观,超过三分之二的企业家认为家族拥有共同的价值观,62%的企业家家族成员愿意为共同利益牺牲个人利益。

五是需求多元。关注点不局限在企业和金融财富在代际间的传递或转移,人文精神财富、家族治理的传承也愈发受到关注,法律、税务、二代培养等课题也越发受到重视。

六是财富向善。受访企业家的捐赠领域不断拓宽,捐赠对象从教育、扶贫、医疗等民生基础领域,不

断拓宽至基础研究、技术创新、人才培养、高端人才引进等有利于国家发展和提升人类福祉的领域;企业家参与慈善公益意愿不断增强。

《中国经营报》:如何看待私人银行满足企业需求、支持企业家发展的意义?

李宝权:在共同富裕的大背景下,无论是做大“蛋糕”还是分好“蛋糕”,作为发展经济、创造财富、扩大就业的主体,民营企业都发挥着不可替代的重要作用。企业家作为实体经济的掌舵人,是经济发展的最宝贵资源和财富。面对企业转型升级与代际传承的双重挑战,中国的民营企业能否进行有效管理和平稳传承,不仅关系到企业家自身的财富健康、基业长青,更是关乎中国经济增长、全社会就业状况,以及构建三次分配基础性制度安排的重要问题,是大国和小家在中国经济发展新阶段下迈向共同富裕的关键点。

私银业务升级路径

《中国经营报》:未来私人银行发展的趋势如何?

李宝权:从总体来看,国内私人银行业务有五大发展新趋势:一是财富管理日趋专业化,包括资产配置方案设计、金融产品平台建设、依托客户资产规模盈利等“专业陪伴能力”显得越来越重要;二是集团联动更加高效率,依托集团优势推动多业务板块,尤其是对公业务板块协同,推进高效率获客和综合化服务;三是金融服务突出全周期,针对客户生命周期不同阶段需求特征,提供适配的金融服务,尤其家族服务受到高度关注;四是非金融服务体现个性化,在消费者主权的时代,非金融服务需要能够突出服务尊享感,快速树立品牌认知,提升客户黏性;五是科技融合日益智能化,互联网工具和数字技术在客户识别、营销、服务过程中扮演越来越重要的职能。

《中国经营报》:基于私人银行业务发展的趋势,你认为,银行的私银业务应该进行哪些升级,来满足客户的需求?

李宝权:从工行的实践看,面对这样的市场发展态势,工行私人银行在集团“第一个人金融银行”战略指引下,建立差异化、精细化、场景化的私银客户服务生态,深刻把握客户在财富管理、企业发展、家业传承领域的需求痛点,围绕财富、企业、家业、品牌、智能“五大服务升级”,推动高质量转型发展的持续攻坚战。

在财富服务升级方面,以资产配置能力为核心。工行私人银行的财富服务升级,即推动从单一产品销售向以资产配置为核心的全产品组合服务方案的升级。坚持买方投资思维,基于客户动态需求识别,逐步完善全集团配置、全市场遴选的产品体系,建立“开放+共享”的财富

管理新生态,是从“以我为主”到“与客户共建”的全方位转化。

在企业服务升级方面,以公私联动能力为核心。企业服务升级,即要从偏重零售金融服务向发挥集团优势,提升与公司、普惠等部门联动的核心能力进行升级。2021年9月,工行私银推出“企业家加油站”共享服务平台,全面提升企业家客群服务,并在当年实现了100家分行“企业家加油站”挂牌。这一服务载体打通了投融资两端,构建公私一体化服务场景,以企业家为支点强化民营企业经营赋能,服务实体经济,架起联通银行和企业家的“高速路”。

在家业服务升级方面,以综合顾问能力为核心。工行私人银行的家业服务升级,即从客户个人服务向以综合顾问能力为核心的家业综合化服务升级;服务家族育才期望,助力“少有所学”;服

务为企业和企业家提供高质量金融服务,是工行私人银行融入新发展格局的重要路径。

经济好才能金融好,百业兴才能银行兴。工商银行作为大型国有商业银行,始终坚持客户至上、服务实体,与国家经济发展相生相伴。工商银行以服务工商企业立行,向全球超过950万企业客户提供全面的金融产品和服务。作为高净值客户企业、家业服务的枢纽,工银私人银行秉承“诚信相守、稳健相传”的经营理念,聚焦民营企业这一核心要素,推动“家业、企业、产业”一体化发展,助力中国经济转型升级。同时,工银私人银行的企业家服务立足集团优势,打破传统私银业务边界,通过“以公带私、以私促公”的良性内循环,搭建“场景+智联”的企业家服务生态和公私双向荐客、集团一体响应的企业家服务平台,开辟了一条客户经营和业务发展的全新赛道。

务家族养老需求,保障“老有所依”;服务家族传承愿景,实现“财有所托”;服务家族国际视野,确保“行有所循”。

在品牌服务升级方面,以阶梯式非金融服务体系为核心。品牌服务升级,即从分散式权益服务向阶梯式、体系化的非金融服务升级。秉承“诚信相守、稳健相传”的经营理念,形成高净值客户标准化、超高净值客户特色化、极高净值客户定制化的差异化、阶梯式体系,增强品牌辨识度,力争确立企业家客群服务市场首选品牌。

在智能服务升级方面,以科技赋能为核心。智能服务升级,即增强数字化思维,激发数字运营新动能。依托“智慧大脑”“君子智投”等工行特色的智能化系统,加强科技与业务融合,推进“金融+数字”双向赋能,为客户提供随时随地无感的数字化服务生态。

居民中长期贷款首现负增长

房贷政策调整下一步

本报记者 张漫游 北京报道

3月15日,国家统计局发布数据称,前两个月商品房销售额15459亿元,住宅销售额下降22.1%。

与这组数据相对应,中国人民银行发布的2022年2月金融统计数据,居民中长期贷款出现单月负增长。这是居民中长期贷款自2007年有统计以来首次出现负增长。

居民中长期贷款的主要构成是房地产按揭贷款投放。市场分析认为,商品房销售数据

及2月社融数据都表明,居民购房意愿较弱,这从侧面说明,当前房地产的形势较为严峻。业内人士认为,政策效果当前在不同城市间分化较大,除了政策时滞外,也与市场预期转变需要时间有关。

关于房地产下一步的发展方向,中共中央政治局委员、国务院副总理、金融委主任刘鹤主持国务院金融委会议研究当前形势时指出,要及时研究和提出有力有效的防范化解风险应对方案,提出向新发展模式转型的配套措施。

为何出现负增长

房地产金融环境已经回暖,监管层明确表达了对房企合理融资需求的支持态度。

央行公布的数据显示,居民部门贷款减少3369亿元,短期贷款和中长期贷款分别减少2911亿元和459亿元。中国民生银行首席研究员温彬指出,短期贷款减少在部分年份的1、2月份较常出现,2016年以来的2月都是减少的,但中长期贷款减少为2007年有数据记录以来的首次。

《中国经营报》记者了解到,为了支持按揭贷款的市场需求,2月份多地银行下调了房贷利率,且放款速度加快。

贝壳研究院披露的数据显示,2月103个城市中87城房贷主流利率环比下调,较1月增加28个,无利率提高的城市,包括一线城市在内的30个城市房贷利率随LPR下调5个基点;在放款速度方面,目前103个城市平均放款周期不足40天,包括北京、深圳在内近四成的城市放款周期不足一个月。

某国有银行地方分行授信部人士告诉记者,目前该行按揭贷款利率还是维持前期的水平,不过因为在开门红期间,规模额度还是比较充足的。“一季度信贷规模一般都是有保障的。”

在此基础上,居民中长期贷款为何还会出现负增长的情况?

同策研究院研究总监宋红卫告诉记者:“居民中长期贷款出现负增长的情况比较罕见,说明目前整个市场购房需求低迷,春节因素不是核心影响因素,主要受到调控政策下市场持续下行趋势及房企债务违约导致项目违约的恐惧心理影响。”

中国银行研究院资深经济学家周景彤认为,政策效果当前在不同城市间分化较大,除了政策时滞外,也与市场预期转变需要时间有关。

温彬告诉记者,目前在坚持“房住不炒”的前提下,政策落地是“因城施策”,各个城市在房地产市场的首付比例、利率、限购限贷等方面的政策都是有差异的。

“2021年10月以来,房地产金融环境已经回暖,监管层明确表达了对房企合理融资需求的支持态度,但当前楼市依然处于‘寒潮期’。”东方金诚首席宏观分析师王青谈到。

中信证券首席经济学家明明说,银行放贷一般滞后于地产销售,地产单月销售面积增速从2021年三季度开始进入负增长,因此2021年12月居民中长期贷款同比减少的问题延续至今。

各地推动楼市回暖

在“房住不炒”政策基调下,房地产信贷政策整体趋稳。

谈及下一步引导民中长期贷款稳定发展的政策方向,东方金诚高级分析师冯琳认为,接下来的重点是推出更多有助于楼市回暖和房地产行业良性循环的政策组合,加大执行力度。其中的核心是将居民房贷利率适度下调,同时各地根据自身情况合理放松各类行政性调控措施,推动楼市回暖。“这是引导居民中长期贷款稳定增长的根本所在。”

中国银行研究院研究员梁斯表示,《政府工作报告》提出“支持商品房市场更好满足购房者的合理住房需求,稳地价、稳房价、稳预期,因城施策促进房地产业良性循环和健康发展”,当前政策基调是促进房地产业健康发展,不会单方面放松。

“3月MLF利率不动,市场降息预期落空。考虑到当前消费偏弱、地产遇冷局面仍在持续,降息仍在央行的政策工具箱内,不排除二季度MLF利率再度下调10个基点的可能。如果届时降息落地,5年期LPR也会以相同幅度下调,进而释放‘稳楼市’的清晰信号。”王青告诉记者,“我们判断,若政策及时到位,下半年房地产行业有望结束‘房价下跌、投资下滑、销量负增’的被动局面,居民中长期贷款也将恢复稳步增长过程。这是今年稳定宏观经济大盘、顺利实现‘5.5%左右’经济增长目标的一个重要支撑点。”

梁斯认为,在“房住不炒”政策基调下,房地产信贷政策整体趋稳,不会出现明显放松。但另一方面,居民合理的住房需求

需要得到满足,预计居民中长期贷款有望稳定增长。

明明分析称,未来地产调控会更加灵活精准,会继续“因城施策”和“良性循环”,并且会加快保障性租赁住房计划的落地和推进,预计房地产的宏观指标今年在二季度和下半年陆续出现拐点,需求端也将随之改善。“随着监管层政策的陆续落地,居民中长期贷款需求、对房地产市场的信心也会恢复,以达到稳定房地产市场的目的。居民中长期贷款的需求也会回升。”温彬如是说。

从政策层面看,3月16日,国务院金融稳定发展委员会专题会议指出,“关于房地产企业,要及时研究和提出有力有效的防范化解风险应对方案,提出向新发展模式转型的配套措施。”

随后,多部委密集发声。央行表示,坚持稳中求进,防范化解房地产市场风险;银保监会表示,鼓励机构稳妥有序开展并购贷款,重点支持优质房企兼并收购困难房企优质项目;证监会表示,积极配合化解房地产行业风险;外汇局表示,配合有关部门促进房地产市场、平台经济健康发展。财政部表示,今年内不具备扩大房地产税改革试点城市的条件。

从银行层面看,梁斯认为,一方面,需要贯彻国家关于“房住不炒”的政策精神,令居民树立正确的购房理念;另一方面,金融机构是资金的供给方,需要做好审核关,把握和监督好资金流向,确保居民中长期贷款稳步增长。