报告显示，超四成银行家看好行业发展——

私人银行魅力何在

经济日报·中国经济网记者　郭子源

随着我国居民财富增长以及资产管理意识提升，尤其是“新生代”高净值人群涌现，私人银行这一原本稍显神秘的业务正在获得越来越多的关注。未来，精准捕捉客户需求、精致设计服务内容、精细完成服务过程将共同构成私人银行的核心竞争力

提及“私人银行”，你的第一反应是什么？私密？高端？还是个性化定制？随着我国居民财富增长以及资产管理意识提升，尤其是“新生代”高净值人群涌现，私人银行这一原本稍显神秘的业务正在获得越来越多的关注。

中国银行业协会发布的《中国银行家调查报告（2018）》显示，41.5%的银行家看好私人银行业务发展。另外，根据多家商业银行披露的2018年年报，多数商业银行的私人银行业务保持了较高增速。其中，招商银行私人银行管理的客户总资产排名第一，截至2018年末达2.039万亿元，较上年末增长7.03%；户均总资产2795.92万元；私人银行客户数达72938户，较上年末增长8.19%。

私人银行究竟魅力何在？它可以提供哪些具体金融、非金融服务？未来，随着客群结构持续演化，私人银行将如何服务高净值客户代际财富传承？为此，经济日报记者采访了多位商业银行的私人银行部负责人。

提供私人定制服务

如果将私人银行业务简单地等同为“升级版”“高收益”理财产品，这无疑缩小了其内涵。

多位业内人士表示，私人银行业务是从个人、家庭、企业3个层面满足高价值客户的多元化需求，为其提供包括投资、税务、法务、并购、融资、清算等在内的专业、全面、私密金融、非金融综合服务。

仅就“投资”项目来看，私人银行大类资产配置产品涵盖固定收益、股票、基金、保险等大众投资产品，以及信托、私募股权、家族信托、房地产金融、海外投资等产品。此外，多家商业银行还推出了“私人银行专属”理财产品，起购金额也相对较高。

“高净值人群的理财需求更偏向于财富增值、价值观传承、公益慈善等，具有定制化体验、私密性、信任度等特点。”中国工商银行北京金融街支行客户经理侯倩说，家住北京的李先生今年45岁，是一家上市公司副总经理，其案例颇具代表性。

李先生与妻子两人年净收入400万元，其子女正在读高中且有出国读大学计划。目前，家庭投资主要集中在房地产、股票市场，但股票亏损较多。“投资品种单一，风险意识不足。”侯倩说，建议考虑以下理财方案。一是多样化配置保险。例如，为自己和家人配置意外险、重疾险和养老年金险，除了保障健康，还能有效地隔离家庭与公司资产，避免财务及税务纠纷；二是调整资产结构，分散风险。以李先生为例，可降低存款类低风险品种的投资比例，配置随时申购赎回、T+0日到账的货币基金理财产品，满足家庭3个月至6个月资金需求即可；三是提早规划子女教育金，做足准备；四是根据风险承受能力，尝试组合配置海外资产。

瞄准财富代际传承

当前，日益增长的财富代际传承市场需求正在成为热点。

5月27日，首届“工银私人银行青年领袖计划”在北京正式启动。该课程针对年龄在25周岁至35周岁之间、具有创业意愿及行动的青年精英。

“中国迎来了代际传承时代，青年企业家崛起，他们正在为财富永续传承、民营经济发展带来源源不断的动力。”工行私人银行部总经理张小东说：“我们希望各位年轻人传承父辈企业家精神，用大胸怀、大格局来回馈社会。”

此外，针对上述需求，多家商业银行也推出了相应的创新金融产品。其中，家庭信托备受关注。

招行日前创新推出了更加契合国内中等收入家庭、门槛100万元的家庭信托，使得此类产品不再是令人望而却步的奢侈品。

“目前，在欧美等发达国家和地区，信托传承理念已深入人心，家庭信托业务蓬勃发展。”招行副行长刘建军说，其中针对中等收入家庭的民事信托、遗产信托等他益信托也较为成熟，既具备理财功能，又具备代际传承分配功能。此类产品门槛相对较低，一般为100万元至200万元，较为契合中产家庭的财力和需求。

相比之下，国内市场目前存在两大痛点。一是融资类信托占据主体地位，这类产品仅相当于理财工具，不具备传承属性；二是就家族信托来看，其虽具备传承与隔离功能，但门槛过高，普遍在1000万元以上。“‘金葵花财富信托’的起点设置为100万元，为的就是契合中等收入家庭的财力与需求。”刘建军说。

高度个性化是趋势

金融服务伴随客户需求的变化而改变，这是商业经营行为的一条基本逻辑和要求。私人银行客户恰恰又处在市场前沿，其需求变化趋势正是观察财富管理市场的一面镜子。

“2018年以来，受国际局势及市场波动影响，招行私人银行客户的风险偏好有所下降，权益类配置较上年末有所下降。同时，伴随我国进入创业一代和二代交接时期，财富保障及传承需求不断凸显，保障类配置较上年末有所提升。”招行相关负责人说。

上述负责人表示，《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》发布后，招行私人银行一直着力打造“以投资顾问服务为核心的专业体系”，其优势正在凸显。同时，招行也正在针对专业队伍建设、业务体系架构的设计落地作出前瞻性布局。

实际上，私人银行服务能力反映了其服务核心客户的经营能力。未来，精准捕捉客户需求、精致设计服务内容、精细完成服务过程将共同构成私人银行的核心竞争力。

张小东认为，私人银行客户不同于普通零售客户，他们的需求高度个性化和复杂化。例如，私人银行客户大多是企业主，除了管理个人财富，他们背后的公司与企业也存在巨大的金融需求，但普通金融产品却无法满足此类需求。

“对初心的回归，意味着全面调整零售业务背景下以单一产品价格竞争的经营逻辑，彻底转向以客户需求服务为出发点的综合服务形态和模式。”张小东说，这也极大考验着私人银行机构的专业能力和综合实力。

他表示，目前工行已全面启动新一轮改革，积极整合工银集团优质资源，力求为客户个人、家族、企业的生命全周期，提供商行投行一体化、表内表外一体化、对公对私一体化、境内境外一体化、金融非金融一体化的综合服务。

财富学堂

买保险 谨防四大暗坑

□　江　帆

投资最怕上当，尤其是保险这种类似“结婚式”的投资。保险保费周期长达5年甚至10年，虽然说不上“一失足成千古恨”，但买了保险后才发现有问题，就十分尴尬。退保，明摆着要损失；拿着，心里又堵得慌。所以，买保险要谨防各种暗坑。

今年以来，银保监会加快了保险行业治理节奏。截至目前，已经两次曝光人身保险产品中的多个问题。这些问题无疑是在人身保险产品的“坑”前插上了警示牌。投保者在购买保险之前，要先检查有没有暗坑。

暗坑一，产品责任设计与产品定义不符。简单说，买啥产品享受啥保障。投年金保险，就应该按时领到钱；投重大疾病保险，就应该在出现合同中的疾病时得到理赔。但是，有的保险公司却在合同中增加限制条件。比如，太保安联健康某疾病保险，以急性病发生且身故为给付保险金条件，这与疾病保险定义不符。一个“且”字，就抬高了理赔门槛，将原来应该是发生大病就可以得到理赔的条件，变成了“大病加身故”两个条件同时发生才能得到理赔。

暗坑二，产品保障功能弱化。买保险就是买保障，这是每个投保人都应该明确的观点。只有建立了这种观念，投保人才可能买到真正想要的保障。但是，现在有些保险产品为了吸引消费者，打监管擦边球，在产品设计中将保障比重放得很低，把投资比例搞得相对较高。例如，和谐健康某护理保险，该产品为万能型，其护理责任风险保费占保费整体比例较低，这不符合护理保险产品本意。按目前的相关规定，万能险对于投保时被保险人年龄满18周岁的，在保单签发时的死亡风险保额不低于保单账户价值的20%。

此前，还有保险公司的年金险产品既无保障功能也无储蓄功能，仅是一种理财工具。还有的把医疗保险产品设计为账户管理式，根本没有风险保额。去年5月份，银保监会开出过一份“人身保险产品开发设计负面清单”，其中一条就是医疗保险产品设计异化，无风险保额或保险金额低于保费，严重偏离了保险保障属性，同时还提供保险资金投资增值服务。

保障足不足额，直接关系到保险事故发生时消费者能否得到真正的保障，这也是检验这份保险投资有多大意义的重要指标。因为保险毕竟不是理财，只有真正能够提供名符其实保障的保单才值得投资。

暗坑三，理赔约定不合理。比如，太平养老某意外伤害保险，理赔材料中要求除交管部门出具的事故认定书外，还需提供当次交通工具客票（存根）。这简直有刁难消费者，故意拖延理赔之嫌。其他如人寿保险产品的身故保险金申请材料，在要求消费者提供死亡证明和户籍注销证明基础上，还要求提供火化证明、丧葬证明等；定期寿险、终身寿险产品，在被保险人身故后，不全额给付身故保险金，要按条款约定标准分期给付生存金给保单受益人。这些变相增加的身故保险金给付条件，都属于监管层规定的不合理要求之列。

暗坑四，投资收益假设过高。比如，中融人寿某两全保险利润测试投资收益率假设高于公司过去5年平均投资收益率水平。在这方面，投保者务必要理性判断，特别是购买新型保险产品时，应结合投资背景、公司投资能力、产品历史收益等因素综合考量。

一周短评

多家公司因“涉链”被问询

新闻回放：5月27日，上市公司塞力斯发布公告，披露了上交所下发的监管工作函，要求其对最近的区块链业务合作事宜补充披露。对于前景并未明朗的区块链技术业务，交易所显得尤为关心和慎重。据不完全统计，今年以来，沪深两市有6家上市公司因区块链业务收到监管函，除去塞力斯，恒顺众昇、深大通、安妮股份、梦网集团、精准信息均在名单。

点评：实际上，去年上半年不少上市公司就发布公告称要进军区块链。结果，业务进展没多少，多家“涉链”上市公司就迎来了一轮股价上涨。不过，涨得快跌得也快。随后不久，多家公司股价冲高回落，留下一地鸡毛。因此，交易所对“区块链”谨慎不无道理。整体看，监管部门针对区块链的问询主要集中在区块链技术的营业收入情况以及对主营业务的影响方面。从回复情况看，大多上市公司还处于探索起步阶段，缺乏相应的应用场景，也未产生营业收入，对公司业绩影响也具有较大不确定性。因此，投资者要谨慎看待所谓“涉链”概念，别被忽悠了。

券商提高科创风险等级

新闻回放：近日，中信建投宣布，将调整科创板业务风险等级。自5月20日起，科创板业务风险等级由中等风险调整为中高风险。长江证券也发布公告表示，鉴于科创板业务特有风险及近期市场热度，出于审慎原因，公司将科创板业务风险等级从中等风险提高到中高风险。此外，已有多家券商将科创板业务的风险等级由中等风险（R3）调整为中高风险（R4）。与之对应，投资者的最低风险承受能力也由稳健型（C3）提升为积极型（C4）。

点评：在科创板业务与投资者适当性匹配环节，有券商把科创板风险等级定为中高风险（R4），也有券商将其定为中等风险（R3）。从实际情况看，科创板允许未盈利的企业上市，财务指标不再是衡量一家企业好与坏的主要因素，投资者在筛选企业时有一定的难度。同时，科创板前5个交易日不设涨跌停，股价波动较大。加之科创板实行“最严”退市原则，退市力度相比主板更大。结合多种因素看，科创板的风险要高于一般股票业务，提高科创板业务风险等级很有必要。

保本基金退出开始倒计时

新闻回放：近日，南方基金管理股份有限公司公告称，已于2019年4月17日发布了《南方避险增值基金2019年5月到期份额的到期操作公告》，决定从2019年5月17日至2019年5月30日执行南方避险增值基金2019年5月到期份额的到期操作。这意味着已运作16年的保本基金将在本月末退出历史舞台。据统计，在2019年到期的53只保本基金中，已经有28只保本基金实施转型，有2只基金实施到期赎回清盘，另有23只基金尚未实施到期处置方案。

点评：为避免投资者形成对保本基金产品“刚性兑付”预期，2017年1月份发布的《关于避险策略基金的指导意见》要求将“保本基金”名称调整为“避险策略基金”，并相应取消了连带责任担保机制，存续保本基金就此开启了到期处置进程。2018年4月底，资管新规再次明确资产管理业务不得承诺保本保收益，保本基金再度首当其冲。那些依赖于渠道、牌照资源生存的公募基金，或将面临不小的压力。但是，因为可以选择赎回基金份额或者是选择基金间转换，所以保本基金退出对投资者影响并不大。

（点评人：孟　飞）

货币市场基金规模缩水，收益下降——

“宝宝”掉队

本报记者　周　琳

□　目前货基市场已经有60余只货币基金7日年化收益率低于2%，占比超过一成

□　货币基金投资标的是现金、银行协议存款等资产，其收益受货币市场利率走势影响明显

曾经是资产管理业明星产品的货币基金，如今正遭遇短暂尴尬境地。

中国证券投资基金业协会统计数据显示，截至2019年一季度末，货币市场基金总规模为7.86万亿元，比今年2月底减少5082亿元。与此同时，受一系列新货币基金产品审批和发行接近停滞影响，市场已经连续数月未迎来新产品。

Wind数据显示，截至5月28日，331只货币基金（AB份额合并计算）平均近7日年化收益率为2.57%。其中，货基A类收益率为2.41%，货基B类为2.63%。2.57%的收益率水平，相比今年初和一季度末的收益率分别下降超过100个基点和50多个基点。具体来看，目前货基市场已经有60余只货币基金7日年化收益率低于2%，占比超过一成。万份基金单位收益率最低的不到0.2元，也意味着投入1万元，当天收益率不足0.2元。

曾经风光无限的互联网“宝宝”货币基金，收益率也大不如前。融360大数据研究院监测的78只互联网宝宝数据显示，2019年3月份，3%以上收益率的互联网“宝宝”产品仅占总数量的一成，最高收益率仅为3.28%。其中，30日年化收益率排名第一的为“润金宝1号”和“幸福添利”，对应的货币基金均为“博时合惠货币B”，30日年化收益率为3.28%，；位列第二的是“金腾通”，30日年化收益率均为3.23%。收益率在3%以上的互联网宝宝仅有9只，占比为11.54%。

为什么货币基金规模减少？收益下降是一个原因。金牛理财网分析师宫曼琳认为，货币基金投资标的是现金、银行协议存款等资产，其收益受货币市场利率走势影响明显。近期，货币市场因为隔夜拆借利率创下1.1%的极低利率，给货币基金的收益带来了一定影响。5月初，银行间同业拆借利率（Shibor）、银行间质押式回购利率（DR001）等多个隔夜利率指标快速下行，创下2015年6月份以来新低。自4月30日以来，Shibor隔夜连续5个交易日大跌，5月8日报收1.14%，5个交易日利率猛降95个基点，创2015年6月份以来新低；1周、2周、1个月、3个月期限的Shibor单日下跌6.3个基点、3个基点、3.2个基点、1.2个基点，分别报收2.29%、2.37%、2.74%、2.91%。

多位业内人士认为，隔夜利率走低大概率是阶段性现象，预计低利率现象不会持续太久。

融360大数据研究院分析师杨慧敏认为，在资金面松紧适度的趋势下，银行理财收益率下行速度较货币基金相对缓慢，两者的差距不断拉大，加之在银行各种创新型管理工具的竞争下，货币基金对个人投资者的吸引力逐渐减弱。

2019年一季度，各类公募基金规模均有增长，其中货币基金规模增长最小，其增长主要来自机构投资者，作为其流动性管理工具。未来，货币基金规模难言乐观。一方面，利率并轨趋势加强，货币市场利率和存款利率的差距会更加缩小，货币基金收益率相较于银行理财和其他存款类创新产品越来越无优势，对个人投资者的吸引力会进一步减弱；另一方面，从今年其他市场“资金分流”效应看，股票型基金和混合型基金会对货币基金产生一定影响。

除了货币基金规模增速以稳为主外，其收益率未来也不会出现较大波动。一方面，二季度货币市场流动性可能面临一定收紧压力；另一方面，央行货币政策将仍以稳健为主，未来货币市场利率维持低位或窄幅上调的可能性较大。