



热门文章

用多元线性

何加强会计

国外汇储备

间借贷利率

国衍生金融

章

章

品市场竞争

业银行走混

国存款保险

国创业板市

华夏并购案

[2008年7月]我国私人银行业务发展的SWOT分析

【字体：大 中 小】

作者：[辛俊杰] 来源：[本站] 浏览：

私人银行业务是商业银行为高资产净值客户提供的以财富管理为核心的顶级专业化的一揽子业务来讲，就是根据客户需求，由专家团队为其提供量身定做全面的金融服务，服务涵盖资产、信托、税务及遗产安排、收藏、拍卖等广泛领域。从2005年9月瑞士友邦银行进驻上海，银监会首批批准的境外私人银行中国代表处开始，花旗银行、摩根斯坦利、瑞士EFG私人银行等多家外资银行纷纷在中国展开私人银行业务推广活动。与此同时，国内商业银行也跃跃007年3月28日以来，中国银行、招商银行、中信银行等也相继推出私人银行业务。从国际银展趋势来看，私人银行业务已成为当今国际先进商业银行的战略核心业务之一。发展私人银中国银行业改革及商业银行经营转型、加快金融创新的需要，也是应对外资私人银行竞争的SWOT分析法是一种能够客观准确地分析和研究一个单位现实情况的方法。SWOT四个英文字母表：优势（Strength）、劣势（Weakness）、机会（Opportunity）、威胁（Threat）。从整体上看，利用这种方法可以从中找出对自己有利的、值得发扬的因素，以及对自己不利的东西，发现存在的问题，找出解决办法，并明确以后的发展方向。SWOT分析实际上是将部和外部条件各方面内容进行综合和概括，进而分析组织的优劣势、面临的机会和威胁的一我国私人银行业务发展的SWOT分析，就是以我国商业银行为单位，积极审视银行发行私人银身的优势与劣势，同时洞察私人银行发展外部环境的机遇与威胁，认真分析有关情况，为私务发展的决策提供依据。

一、我国私人银行业务发展的竞争优势（Strength）

近年来，国内银行财富管理业务发展十分迅猛，业务量年均增长18%以上。截至2007年底，产品募集资金量达到8,190亿元。因此中国私人银行业务的市场需求早已出现，并且中资银行行业务方面拥有一些竞争优势。

首先，私人银行业务对于本土银行来说，最有价值的地方在于它是一种个性化、区域化的业银行与客户的文化和价值观更接近，可以更好地把握客户理财偏好、特点和需求。在这一点中资银行胜出外资银行提供了一个很好的机会。而且，品牌效应也是中资银行的一个重要优势看中客户经理背后中资银行响亮的品牌，因为他们相信依托于整个国有大银行的服务，其水有所保证的。从文化地缘优势来看，中资银行植根于本土文化，经过数年积累，品牌和形象人心。中资银行特别是四大国有商业银行多年来一直投入巨大的精力对客户资源进行维护，好的信任关系。其次，与外资银行相比较，中资银行在客户基础、网点数量上占据较大优势资银行来说，巨大的客户基础和网点优势在私人银行业务竞争中占据重要地位。中资银行拥客户资源、扎实的客户基础。

因此，中资银行应平衡心态，在开拓私人银行业务时扬长避短，尽可能地发挥自身优势，尽间内缩短与外资竞争对手的差距，不断提高自身的核心竞争力。显而易见，随着银行业改革不断深化，中国商业银行私人银行业务将会取得长足的进展。

二、我国私人银行业务发展存在的劣势（Weakness）

（一）投资产品品种单一

国内银行推出的产品种类比较单一，投资组合和解决方案简单，同质化现象严重，也没有注产品的选择、购买与改进。发展私人银行业务，必须为客户提供多元化的金融产品，特别是品和结构性产品。在构建丰富的产品体系方面，国内银行任重而道远。

（二）专业人才的匮乏

从事私人银行的一般都是资深银行业人士，在相关领域有出色的经历及口碑，他们十分熟悉本运作的环节，并且能够根据客户对资金的要求，充分利用金融领域知识和其他各种积累为适合的量身定做的方案。为客户提供优质服务的是客户经理和投资经理，他们需要具备良好的素质，如全面的金融知识、较强的分析与综合能力，高超的沟通技巧与应变能力等。资深的客被称为私人银行家（Private Banker）或财务顾问（Financial Consultant）。由于国内银在转型改革之中，各项操作流程及法律法规与国际接轨时日不久，精通银行业的本土专业人还处在积累阶段。外籍银行专业高官在本地化中面临着漫长的磨合期，专业人才的匮乏给私发展带来了一定的障碍。二是人才素质。目前国内银行从事财富管理业务的客户经理，大多务或储蓄业务的转岗人员，知识结构和专业技能远无法适应高端客户的金融需求，理财建议与传统储蓄业务相关的服务上，对于财富规划、税务规划等增值服务更是鲜有涉及。国内银行需要积极培育包括以理财规划师为标准的产品经理队伍，以及熟悉外汇、证券、基金、保险等方面的投资专家队伍在内的两支专家型理财队伍，需要在财富管理领域的产品研发、市场营销和风险管理等方面加大引进国际化优秀金融人才的力度。

（三）外汇管制仍然比较严格

私人财富能否自由投资、自由出入、自由兑换、自由地在全球范围内流动都是私人银行业务全球化配置资产、有效规避金融风险的关键。尽管近年来中国国内资本市场的投资回报率并不比海外市场低，国内理财增值状况良好。但从长期来看，任何经济体、任何资本市场迟早都会面临周期性波动风险，中国所实行的较为严格的外汇管制政策，将使得国内缺乏完善的对冲产品市场，不能将客户的资产在全球范围内进行配置，以实现风险的分散和对冲。而私人银行提供的各类高端金融服务——如信托理财、境外投资和各类金融衍生产品等，既是内地高端客户的正当需求，也是今后中国银行业发展的方向。

（四）缺乏有效的营销服务体系

随着信息化、电子化进程的加快，个人金融产品尤其是私人银行产品往往具备一定的技术含量，由于国内银行过分依赖固定的柜台服务来推销产品，没有专门的营销部门与专业的市场营销人员以及完备的营销网络来进行个人金融产品的销售，从而缺乏有效的营销服务体系，与此同时，当前银行业正处在一个以客户为导向的新时代，收集富裕人士的客户信息并充分挖掘、调整，设计出高附加值、个性化的金融产品是私人银行经营的核心所在。了解客户的信息越多，私人银行就越能更好地预测潜在的业务，通过交叉推销来提供更多的服务。但目前国内银行业的管理信息系统建设普遍还处在初始阶段，结构化数据的存储、挖掘和处理技术仍未得到根本性解决。

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...

The WORLD MONEY SHOW

insights... investment boutique discover

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...

The WORLD MONEY SHOW

insights... investment boutique discover

### 三、我国私人银行业务发展面临的机会 (Opportunity)

当前,我国私人银行业务发展拥有难得的历史机遇和有利条件:

#### (一)我国私人银行业务市场潜力巨大

拥有众多的富裕人口是开展私人银行业务的客户基础。改革开放30年以来,随着我国经济迅速发展、经济总量持续高速增长,居民的总体收入也在快速增长,我国富有家庭数目增多、财富增加,富裕阶层不断扩大。我国富人阶层的崛起为私人银行业务的发展提供了良好的环境。根据美林集团和凯捷顾问公司发布的《全球财富报告2007》和《亚太区财富报告2006》显示,2005年中国富裕人士共计拥有财富量1.6万亿美元,占亚太地区富裕人士财富总量的20.9%。中国富裕人士平均每人拥有资产500万美元,远高于亚太地区富裕人士资产的平均水平(320万美元)。且近年来中国富裕人士的绝对数和增长率均在稳步攀升,2006年中国内地持有流动资产(含现金、有价证券、非自住住宅)超过100万美元以上的富裕人士数量为34.5万人,比上年增长7.8%中国的财富状况呈现出高度集中的状况,0.4%的中国家庭拥有70%以上个人财富,也就是说,大约150万户家庭拥有中国70%以上的个人财富。那些拥有富裕资产和稳定高收入的个人群体,尤其需要有专业的银行机构为其提供全方位、专业化、个性化的资产管理服务,确保私人资产保值升值,这为商业银行拓展私人银行业务提供了广阔的市场前景。同时,在宏观经济稳定发展的大背景下,政府将会陆续出台有关私人银行业务管理的行政法规,这将会从多方面规范、促进私人银行业务的发展。另外,电子计算机技术和网络经济的发展为私人银行业务提供了广阔的发展机会和空间。

#### (二)政治稳定为私人银行业务的发展提供有力保障

政治稳定、社会和谐是中国发展私人银行业务得天独厚的条件。从国际经验来看,瑞士私人银行获得成功的重要基础就在于瑞士属于中立国,拥有政治中立、政局稳定这一良好的环境,有助于实现客户对私人银行良好安全性的判断,从而使得不同身份的客户都公认瑞士的私人银行是首选的私人财富管家。中国在新一代领导人的带领下,坚持走和平发展的道路,社会政治稳定、经济快速发展。特别是十七大报告中提出“财产性收入”的概念,这也为私人银行业务的发展提供了更多的政治理论支持。

### 四、我国私人银行业务发展的外部潜在威胁 (Threat)

#### (一)缺乏正确的金融服务和金融消费理念

在中国社会财富格局发生较大变化的情况下,发展为富人理财的私人银行业务在人们观念上还存在着一定阻力。“私人银行”这一新生事物在网络中就引发了不小的争论,在传统的“仇富”心态导向下,矛盾焦点集中在私人银行服务对象——富裕阶层上。从国内文化传统看,长期以来很多人形成了“富不外露”的思想观念,更愿意进行财富的自我管理,对依托私人银行进行家庭财富管理的信任程度还不高,这也导致私人银行业务开展时面临一定的难度。

#### (二)分业经营所带来的业务限制

由于中国目前实行的是分业经营、分业监管的法律制度,使得银行不能为客户提供全方位的金融服务,不能直接涉足证券、保险等直接投资领域,银行、保险、证券三个市场处于割裂状态,客户资金只能在各自独立的体系内循环,有限的金融衍生工具使得银行无法利用其他两个市场实现理财增值,产品的创新范围和创新深度也十分有限,所推出的理财服务主要还停留在咨询、建议或者方案设计水平上,并不能为客户提供真正的增值服务。这不仅限制了私人银行业务向其他市场的交叉和延伸,限制了私人银行业务提供投资产品组合的品种,也极大地削弱了产品组合的回报率和吸引力。而无法提供高度个性化投资产品组合的私人银行业务将难以获得高端客户的青睐。

#### (三)私人银行业务风险管控困难

私人银行业务涉及的投资产品日益复杂化,市场风险、操作风险、信用风险、交易风险以及声誉风险也逐步扩大,风险控制对于私人银行来说有着特殊的意义。在国外,私人银行风险控制比较成熟,销售经理和私人理财师是分开的。一些国际先进银行(如荷兰银行)还针对私人银行业务成立专门的风险管理委员会来为银行控制风险。然而,在中国由于私人银行相关法规不健全,银行采用分业经营,所能够投资的范围狭小,私人银行所能够投资的无非是股票、房产、基金,缺乏投资工具、对冲困难,因此风险不易分散,给私人银行业务风险管控带来了很大的风险。因此,要建立健全私人银行业务管理制度,包括操作规程、管理办法和内控制度的建设和完善,保证私人银行业务在规范和低风险状态下稳健运行。

#### (四)外资银行的进入对我国私人银行业务的发展是个巨大的挑战

国内的私人银行业务刚刚开展,而外资银行在私人银行业务方面有着卓越的品牌、高效的管理技术、丰富的管理经验和完善的管理体系。因此外资银行则更能体现出全球优势。如渣打利用与全球各类知名金融机构和商业银行的合作资源,以帮助客户提供优质服务和创新产品。据介绍,目前渣打已与15家投行结为投资伙伴,并与40家供应商签订合作协议。与此同时,私人银行业务也不仅仅局限于个人的资产服务中。在一些私人银行的业务中,针对客户特点所推出的公司金融服务、投资银行服务也囊括其中。如在花旗的私人银行业务中,如果客户具有境外上市、收购及融资的需求,私人银行理财顾问亦可以提供企业银行或者投资银行的服务。对于外资银行旗下的私人银行业务中心来说,丰富的产品资源与成熟的运作经验是他们的长项。这都是对我国商业银行的私人银行业务的巨大挑战。

总之,当前我国发展私人银行业务既有优势,也有劣势;既面临许多发展机遇,也存在一些潜在威胁。要使我国私人银行业务得到健康发展,一方面,需要国家不断健全相关的法律法规;另一方面,银行也要以市场为导向、以客户为中心,以效益为目标,根据客户需求和经营环境的变化随时调整产品和服务,只有如此才能在竞争中取胜。

#### 参考文献:

- 【1】王元龙 罗军等 中国私人银行业务发展研究 [J] 学术研究 2007 11
  - 【2】中国银行业监督管理委员会 中国银行业监督管理委员会2007年年报 [EB/OL] <http://zhuanli.cbrc.gov.cn/subject/subject/niobao2007/zwqb.pdf>
  - 【3】美林集团和凯捷顾问公司 亚太区财富报告 2006 [EB/OL] <http://www.ml.com/media/71580.pdf>
  - 【4】延红梅 积极开展商业银行私人银行业务——访中信银行行长陈小宪 [J] 中国金融 2008 1
  - 【5】薛和生 杨佩丽 论我国私人银行业务发展 [J] 上海师范大学学报(哲学社会科学版) 2007 3
  - 【6】连建辉 余小林 私人银行业务:国际经验及现实启示 [J] 中国金融 2008 1
- (作者单位:云南财经大学经济研究院)

【评论】【推荐】

评一评

正在读取...

【注】发表评论必需遵守以下条例:



笔名:

- 尊重网上道德,遵守中华人民共和国的各项有关法律法规

 评论:

发表评论

重写评论

[评论将在5分钟内被审核，请耐心等待]

- 承担一切因您的行为而直接或间接导致的民事或刑事责任
- 本站管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容
- 本站有权在网站内转载或引用您的评论
- 参与本评论即表明您已经阅读并接受上述条款

Copyright ©2007-2008 时代金融



EliteArticle System Version 3.00 Beta2

当前风格: [经典风格](#)

云南省昆明市正义路69号金融大厦