

记者从可靠渠道获悉，东莞本土某股份制商业银行近期将成立私人银行，这为东莞私人银行又添一生力军。

众所周知，东莞是享誉全国的金融绿洲，富人出奇的低调，隐秘性极高的私人银行正符合东莞富人圈的需求。据胡润研究院发布的《2014中国高净值人群养生白皮书》显示，东莞约有1.8万名千万富翁，这也是诸多银行重点关注的对象。

1

千万富翁呈现增长态势

中国人民银行东莞市中心支行2015年6月金融统计数据报告显示，6月末，东莞中外资银行业机构本外币各项存款余额9972.6亿元，存款总量稳居全省各地市第4位，位列深圳、广州、佛山之后。可见，东莞的财富效应越发明显。

在金融行业，普遍存在“二八定律”，即两成客户为银行创造了八成的

利润，正因为此，银行业早前已经逐渐提升金融服务管家形式的“私人银行”，服务于金字塔顶层的富有阶层。

据了解，建设银行东莞分行、招商银行东莞分行、中国银行东莞分行等先后成立专门的私人银行。此外，工商银行、平安银行等也纷纷开设财富管理中心。

其中，东莞建设银行是首家在东莞设立私人银行的国有银行，该私人银行位于南城体育路，占地面积超过1400平方米。走进银行内，其装修较为豪华，会客厅的摆设也较为考究，摆放着各种书画、茶饼等收藏品，以及多个奖牌。

作为首个落地东莞的私人银行，建

行出于对东莞的造富效应而规划，现在建行的私人银行在寮步、常平、虎门等地都有设点。据建行分析，近年来，东莞的千万元以上的富人呈现直线增长的趋势，每年的上涨幅度达8%—10%。

东莞招商银行私人银行提供的数据，显示该行千万元的客户接近千人，客户群遍布东莞城区和发达镇区。

2

各大机构瞄准“富人私人定制”

随着东莞财富的持续增长，为富人私人定制的资产配置金融机构也越发增多，除私人银行和银行的财富管理中心外，第三方财富管理机构也瞄准了这块蛋糕。

第三方管理机构东莞才智财富也

提供家庭财富管理方案、家族传承业务等，且没有资金门槛的要求。该公司总经理杨柳根说：“私人银行主要针对高净值、身家上千万元的银行VIP客户，第三方财富管理机构则对客户没有门槛的要求。”

记者了解到，私人银行主要针对高净值的客户，譬如建行、招行等私人银行的客户门槛需要达到1000万元，其他银行的财富管理中心也是设定了相应的门槛。在此情况下，第三方财富管理机构嗅到了商机。随着这类型机构

的增多，其服务质量也在逐步提升，优质的客户资源也会成为被拉拢的对象。

对此，东莞建行私人银行理财顾问万辉斌认为：“与第三方财富管理机构相比，私人银行有背后强大的银行集团作背书，有强大的品牌效应。”

3

提供个性化金融服务

不过，万辉斌也指出东莞多个银行纷纷涉水富人私人定制业务，业务呈现同质化现象。“如何吸引客户，得有自己的特色服务。”

一位商业银行私人银行投资顾问也坦言：“银行的产品和服务是最容易同质化的，客户很难就此判别市场的优劣。因此，我们会针对高端客户，提供个性化的服务和产品。”

“若在与客户沟通做资产配置时，盲目为客户加大增值服务的比例，并以此获得客户的认可，这是不科学的。”万辉斌说：“所谓羊毛出在羊身上。譬如，每家银行都有高尔夫球增值服务，砸钱便能做好，但是无法凸显自己的优势。”

据介绍，东莞多家私人银行推出了个性化的服务。建行私人银行针对客户的实际需求，为其量身定做服务方

案。譬如，在企业方面，可为客户提供其企业的融资配套服务和优惠政策；在家庭方面，则为其子女教育及家族企业发展作安排。招商银行私人银行在近期也推出“全权委托”业务，就是在授权范围内私人银行不再需要逐笔向客户核实交易细节，

而是可以直接为其配置金融资产和投资产品。

除了服务的优化外，团队也发挥重

要的作用。万辉斌说：“在同质化的服务当中，私人银行如何取胜，团队的软实力显得至关重要。因此，东莞建行私人银行成立四年以来，一直在培训自己的团队，截至目前，东莞团队有100多人。另外，一直以来我们坚持“1+1+1+N”服务模式（即1名私人银行客户经理，1名财富顾问和1名客户经理助理，N名产品经理协同配合），这也是我们的优势。”

4

未来或可融入“互联网+”元素

今年全国两会，“互联网+”首次亮相，成为最为热门的词汇。“互联网+私人银行”是否也能被催生？

事实上，随着互联网金融发展，互联网的理财产品形式多样，譬如，一些互联网金融机构推出100万元门槛的信托产品、私募产品、新三板基金等。而私密性较强的私人银行是否也可以试水互联网？

“互联网+私人银行”的模式是指以

互联网为载体，通过大数据分析，对投资者消费习惯、风险偏好、财富需求、家庭财务诊断、资产配置进行风险评测，确定其投向，为客户提供定制化的私人财富服务。

对此，业内人士持不同的意见。有些人认为，富人对私密性要求非常高，互联网的透明性和公开化会让其不适应；有人认为，互联网将颠覆金融行业的发展，互联网+私人银行将是时代的

潮流。

关于私人银行是否能融入互联网的因素，东莞招商银行私人银行相关负责人表示：“招行积极拥护和拥抱互联网。”

万辉斌对于私人银行融入互联网持观望态度，他说：“移动互联网可以衍生服务，或能赢取更多的市场份额。以前，私人银行更多的服务是在线下完成的，若通过互联网的传递，私人银行确

实可以把部分业务转移到线上，譬如富人对产品的选购、投向等操作，均可以在线上完成。届时，更多的人力会被解放，投资顾问可以兼顾其他财富层次的投资者，为其定制私属的资产配置。”

不过，他也抱有担忧：“毕竟富人更喜欢面对面的服务，对‘互联网+私人银行’的概念尚不熟悉，在短期内或不能迅速接受。该业务是否能推广，要经过时间的检验。”