

DOI:10.12361/2661-3263-05-12-125058

# 浅析商业银行私人银行业务发展

徐俊杰

西安财经大学, 中国·陕西 西安 710100

**【摘要】**近些年来,经济的持续发展推动了市场的高速发展,我国私人银行业务的发展离不开财富增长所带来的推动。中国的金融体系逐步从单一框架发展为全面立体结构,在种类繁多的金融市场并存,这意味着独立运行机制下的各部门无法满足投资者的需求,打造全面全方位的金融高端服务将会成为金融业以及商业银行间的发展大趋势,由于私人业务的对象有着典型的特殊性,本身又具有综合性、复杂性,因此对于信息技术和从业人员专业素质有较高的要求。本文以国内外学者关于商业银行私人银行业务的研究理论及研究结论为基础,以及与我国商业银行经营的实际数据相结合,对私人银行业务发展现状、问题及对策进行全方面的分析。

**【关键词】**私人银行; 金融市场; 商业银行

## A Brief analysis of the Development of Private Banking Business in Commercial Banks

Junjie Xu

*Xi'an University of Finance and Economics, Xi'an 710100, China*

**[Abstract]** In recent years, the sustained development of the economy has promoted the rapid development of the market, and the growth of wealth has promoted the development of china's private banking business on the other hand. Over the past 30 years of reform and opening-up, China's financial system has gradually developed from a single framework to a comprehensive three-dimensional structure, coexisting in a wide variety of financial markets, which means that no department under the independent operating mechanism can meet the needs of investors, to create a comprehensive and comprehensive full range of high-end financial services will become a major trend of development between the financial industry and commercial banks, because the object of private business has a typical particularity, itself has comprehensive and complex, Therefore, there are high requirements for information technology and professional quality of practitioners. Based on the research theories and conclusions of domestic and foreign scholars on the private banking of commercial banks, and combined with the actual operation data of commercial banks in China, this paper analyzes the current situation, problems and countermeasures of private banking development.

**[Keywords]** Private Banking; Financial Markets; Commercial Banks

**【课题信息】**双碳目标下自然资源离任审计的绿色治理效应研究(课题编号: 22YC027)

### 1 引言

当前,我国社会金融经济取得了迅猛的发展,人民的生活水平日益提高。对于我国来说,经济持续发展促进了资本市场的高速发展,财富的增长给我国私人银行发展带来了机会。中国的金融体系从单一框架逐渐发展为复杂的结构,意味着独立运作下的各类部门无法满足高端投资者的需求,打造全方位的金融服务业务将成为金融市场的大的发展趋势。对于这样的情况,目前我国商业银行中私人银行业务是根据实际需求开展的,然而,在实践中也能够充分看出,我国私人银行业务在经营发展过程中存在较多的问题,对此需要深究问题的根源,从根源出发找到关键并提

出切实可行的应对对策,以使我国现代商业银行私人银行业务这项核心业务得到充分的完善和优化。

### 2 商业银行私人银行业务发展现状

#### 2.1 私人银行业务的基本概念

私人银行业务是指在与特定客户充分协商和沟通的基础上,主要的商业银行或主要国际金融机构所开展的银行业务活动。签订有关投资或资产管理类型的合同,相关机构按照合同约定的投资计划、范围和方式,代理客户执行有关投资和资产管理操作的综合委托管理及投资服务。

简言之,私人银行业务就是根据客户的需求不同而制定不

同类型的投资理财产品，对客户进行全方面、全过程的投融资服务。包括资产的结构配置、财富管理以及投融资的咨询服务等，包含了财富保障、投资以及其他高附加值服务。通过协调整合各种产品服务资源，加强客户接触点或接触渠道管理，并形成良好的口碑效应。

## 2.2 私人银行业务发展历程

### 2.2.1 国外私人银行业务发展历程

西方大部分国家私人银行业务起步较早，以美国为例，1812年的6月，纽约城市银行正式成立，也就是花旗银行的前身，哪怕到今天它也还是世界上规模最大的商业银行。花旗银行的核心业务就是私人银行业务，创收最高，未来前景可期，发展潜力巨大。当花旗银行的私人银行客户走在世界上任意一个花旗银行网点内，其系统就会做出反应对服务进行调整，它的一举一动也会被相应的客户经理所得知，花旗银行私人银行还会根据自身的平台优势，为高端客户定制例如医疗、行程规划、艺术品鉴赏等非金融增值服务。

由美国私人银行业务的发展来看，国外私人银行业务的发展还是比较超前的，并且发展速度非常迅猛，目前已经成为商业银行各项业务中不可或缺的重要业务之一。

### 2.2.2 国内私人银行业务发展历程

我国国民收入平均水平和居民收入从90年代以来得到了迅速的发展，富裕家庭和人群不断上升，财产资产管理市场也在蓬勃发展，但一直到2007年我们才看到在市场上出现了专门为高净值客户所服务的私人银行业务。历经了多年的发展，中国大陆现有20多家银行针对高净值客户开展私人银行业务，同时，信托、证券、基金等金融机构也纷纷效仿。按照我国经济发展速度，金融市场监管与发展环境逐步完善，私人银行业务的前景十分广阔，与之配套的高水平投资理财顾问需求缺口也随之越来越大。

## 2.3 我国私人银行业务发展现状

围绕私人银行这一块业务的发展，我国央行、银保监会等金融监管部门也出台了一系列配套的监管政策。主要包括市场准入、合规性、风险管理、金融消费者保护和破产保护5个方面。2018年资管市场一系列新法规的出台，为私人银行业务带来革命性的变化。一方面，资管新规致力于让资产管理和财富管理行业回归“受人之托、代人理财”的本源。另一方面，资管新规要求加强投资者适当性管理。在资管新规落地实施后，私人银行业务会面临客户资金重新配置的挑战和机遇。未来在私人银行服务和产品体系逐渐全面化，以及国民财富管理

需求增加的背景之下，我国私人银行市场发展潜力将进一步被释放。

表 2.3 2019-2020 年我国私人银行业务资产管理规模

银行	2020上半年AUM	2019年AUM	较年初增长	户均AUM
工行	18299	15547	17.70%	1732
建行	16743	15094	10.93%	1088
农行	16296	14040	16.07%	1198
交行	6953	6092	14.13%	1301

资料来源：前瞻产业研究院

## 3 商业银行私人银行业务发展中存在的问题

### 3.1 私人银行业务对商业银行产生影响

过去十年，各大商业银行通过比较产品收益率来寻求规模扩大，加上“刚性兑付”的必要存在，使客户风险偏好在很长一段时间停留在“低风险-高收益”状态。在当前宏观经济形势以资源短缺、回报率低、风险增大为特点的情况下，高性能的产品是不可持续的。无论是从客户需求还是从市场容量来看，私人银行业务已经显露出了旺盛的生命力，有助于推动商业银行深化金融改革、完善交易体系、实现零售转型。从社会经济发展来看，私人银行业务的高速发展也证实了我国高端客户人群增多，有利于助推商业银行零售业务转型发展以及我国经济产业的蓬勃发展。私人银行业务在一定程度上促使了商业银行资金链的加快流通，使商业银行的银行业务规模在一定程度上扩大。私人银行业务的发展推动商业银行公信力进一步提升，公信力的提升也有助于商业银行资本规模扩展，从而有助于增加用户流入量。

### 3.2 私人银行业务发展中所暴露的问题

#### 3.2.1 私人银行获取客户能力以及经营能力需要提升

客户是民营企业发展的先决条件，客户来源的稳定性和连续性是民营企业发展的基础。国内目前大部分商业银行私人银行获取客户还是依靠零售部门以及分支行，在已有客户的基础之上来获取目标客户人群，这种零售支付模式有助于在短期内快速培训客户，并降低开发私人银行的初始成本，但并不利于培养和维护客户的粘性，在竞争对手高额利率诱惑下很容易造成客户流失。

#### 3.2.2 从业人员专业能力需要提升

较高的专业水平能够提升金融的创新能力。为进一步提高对专业从业人员的知识和专业能力，经营能力不再是唯一的指标，还需要具有竞争的勇气，富有开拓性，以及商业化的理

解。特别是在私人银行对高层次客户进行综合咨询服务之时,从业人员必须具备税务、投融资、法律等方面的知识,这无疑需要财富顾问具备高度的专业素养。

### 3.2.3 资源投入不足

首先,主要表现在银行内部壁垒重重,各项业务协调不够。比如,在涉及公私互动的业务中,由于绩效考核,业务进展缓慢,审批周期过长,往往难以满足客户需求。表面上的问题是,一个完整的业务链并没有建立起来,但本质上反映了部门之间缺乏协调。其次,理财顾问数量相对较少,业务估值体系有待完善,现阶段,银行正在扩大私人银行的群体,仅靠外包招聘,显然无法完全满足需求。在现行考核绩效和机制下,理财顾问的收入可能低于客户经理,缺乏激励和不认可,并不利于银行间专业人才的建设和培育。

## 4 商业银行私人银行业务未来发展应对对策

### 4.1 树立以客户为中心的发展方向

首先,要从“产品质量中心化”向“客户满意中心化”转变,即以客户需求为中心,设计开发金融产品。制定相应的资产配置方案和组合,最大限度地满足客户的需求,而不是想推销产品。这就要求私人银行关注客户真实的投资意向,并在深入了解以及反复沟通之后做出相应的方案。其次,从“满足顾客的个性化需求”转变为“满足顾客的全部需要”,在需求细化分离的基础之上,广泛的满足客户的各种金融以及非金融目的和需求。以为高端客户提供优质服务为基础,根据客户不同的专业背景,提供针对性的服务,在更大程度上有效地满足客户最多样化、最定制化的需求。

### 4.2 私人银行业务理念创新

为了满足各种类型客户对金融产品和非金融产品的不同需求,以及对不同风险和收益特征的产品的需求,必须不断开发高质量的金融产品。只有推陈出新,随着市场的竞争和吸引力不断提高新产品的开发程度,才能满足客户的个性化需求,避免产品同源化的发生,以保持市场竞争力在同一行业中处于上游地位。同时,改进服务类型,扩大产品功能,积极寻求与其他组织的合作,以促进其他组织的竞争产品。还应当将金融

科技与私人银行业务相结合,需要通过加强从业人员科技手段的应用能力,加强从业人员与产品的沟通、交流以及服务,有效匹配客户风险回报与产品风险回报,提高服务的便捷能力、便利性和速度性。

### 4.3 资源整合与利用

近年来,随着我国民营银行的发展,其产品种类和数量日益丰富。要加强对原有产品结构的适应,有效衔接国内外市场,搭建丰富的产品选择平台。首先必须建立一个合作的制度和机制,包括评价和评价的支持规则和鼓励分裂的措施。与其他私人银行机构相比,商业银行的优势在于拥有更多的资源,通过构建平台建设、整合资源、全方位管理,用以满足客户多样化的需求。其次是根据客户的表现和风险种类的不同所带来的周期性变化,制定长期和短期资产配置计划,以提高产品稳定性、流动性和盈利能力。特别是要将战略配置和战术配置有效结合起来,获得短期资配和长期资配的稳定而又灵活的特性。

## 5 结论

总体而言,从以上分析可以充分看出,目前,中国金融市场发展显著,私人银行业务投资需求进一步增加。要使这一趋势有效地持续下去,各国商业银行决不能满足于现有的业绩,而必须认清自己的短板和不足,积极学习国际银行的先进理念。促进我国私人银行业务健康持续发展,不仅需要同类型商业银行内控的不断努力,而且离不开良好的社会、经济、法律、金融等外部环境。提升我国银行业的整体水平,从而打造高竞争力、高水准的我国现代化私人银行,为国民推动经济做出必要的努力。

### 参考文献:

- [1] 刘轩. 中国银行N分行私人银行业务竞争策略研究[D]. 内蒙古: 内蒙古财经大学, 2019.
- [2] 李润洁. 我国私人银行业务初探[J]. 河南科技学院学报, 2016(5).

### 作者简介:

徐俊杰(1999年2月),男,汉族,陕西西安,会计专业,硕士研究生,西安财经大学,主要研究方向: 财务会计理论与实务。