

有人连续多年配置黄金,有人为了财富传承成立家族信托 探密私人银行业务:有钱人开始求稳了

本报记者 吴恩慧

在杭州一家股份制银行的贵宾工作室,私人银行客户经理张洁给面前的客户泡了一杯刚出炉的明前龙井。

“最近一段时间我好几个朋友都在说雪球结构产品收益不错,你能不能给我具体讲讲,好的话我也打算拿出100万元试试。”客户端起茶杯,开门见山地咨询。

“先喝茶,边喝边聊。”随后,张洁开始给客户仔细讲解产品。

这是银行私人银行部与高净值客户交流的一个缩影。随着各大银行年报陆续发布,多家上市银行披露了私人银行业务的相关数据,不少银行在客户数、管理资产规模等方面均比2021年末取得正增长。

近日,记者也走访了杭州多家银行的私人银行部门,并与其中三位资深私行理财经理深入交流,了解背后的隐秘故事。



门槛是600万元~800万元 亿元级别客户也有不少

查询近期陆续披露的银行年报,2022年多家银行的私行业务客户数、资产规模均取得正增长。其中,招商银行、平安银行私行客户数较2021年分别增长了10.43%(13.48万户)、15.5%(8.05万户)。

按照《商业银行理财产品销售办法》,私人银行客户是指金融资产达到600万元及以上的商业银行业务客户,但在具体执行过程中,各家银行会根据实际情况确定其标准,大致在600万元~1000万元之间,例如招行私行客户指在招行月日均全折人民币总资产在1000万元及以上的零售客户,工行则是800万元起步。

记者在采访中了解到,杭州多家银行的私人银行都有不少1亿元以上的客户。“浙江民营经济比较发达,像在柯桥、萧山、余杭,就有不少做实业的创一代,都积累了巨额的财富,所以这些地方都有很多亿元级别的私行客户。”杭州一家国有银行私行部资深理

财经理王丽告诉记者。

“杭州还有很多互联网上市企业,所以10亿元级别的私行客户也有。”张洁透露。

不过,杭州也有银行悄悄调低了私行客户的准入门槛,某银行私行客户本来是800万元准入门槛,今年变为以600万元为起点。

“去年私行业务增速放缓,我们由此想抢占更多客户,打算先降低门槛试试。”上述银行私行部一位负责人说。确实,从整体来看,相对往年,不少银行2022年私行业务发展增速有所放缓。以招商银行为例,2022年的客户数较2021年增长10.43%,但2021年较2020年的增速达22.09%。兴业银行同样也是如此,公司2021年较上年增长19.96%,而2022年这一数据为8.16%。

“私行业务整体增速放缓,行业就会更内卷,我估计还会有银行跟进调低门槛,但不会对外明说。”王丽认为。

不少私行客户追求稳健 有人配置了40公斤黄金

在采访中,多家银行都透露,私行客户资产配置非常个性化,每位客户都有自己的配置要求。不过,黄金是大部分私行客户都青睐的投资品种。

“早几天我看到潮新闻报道有拆迁户囤了300多万元黄金,在私行客户中,这样的例子也蛮多。我有位客户早些年从每克黄金230元开始买,到现在总计已配置了近40千克。前段时间还跟我说,如果金价回调得差不多,他想再大笔买入。”钱江新城一家股份

制银行私行部资深投资顾问李伟说。

王丽也透露说有一位客户每年都买100万元的金条,已经连续好几年了。

黄金作为防守品种,透露出私行客户稳健的特质。杭州多家私行部理财经理普遍认为,这两年受大环境影响,私行客户在资产配置上普遍偏谨慎、保守。

“在收益上,不少私行客户觉得3%~4%的收益也能接受。”李伟告诉记者,这两年不少客户在股市、股权、私募之类的投资收益都不太好,想想还是回到银行,做点安全稳健、保本保息的配置,“你有50万的时候,可能想赚超额的收益,但你有5000万的时候,就会想怎样让资金更加安全、保值。”

“总体来说,资金量比较大的客户还是追求资产的稳健,总资产60%配置保本保息产品的客户也不在少数。”王丽告诉记者。

家族信托业务创新高 忙到加班加点做业务

私行客户追求稳健、规避风险的特质,还从另一款金融工具的火爆上体现出来。从去年下半年开始,王丽发现,前来设立家族信托的客户增加不少,今年1月份,她甚至连续加班在为客户服务这项业务。

家族信托是信托公司接受单一个人或者家庭的委托,以家庭财富的保护、传承和管理为主要信托目的,提供财产规划、风险隔离、资产配置等定制化事务管理和金融服务的信托业务,其金额或价值应不低于1000万元人民币。

由于家族信托在财富隔离保护、财富增值保值、防止后代对财富挥霍等方面的突出优势,近年来,国内多家信托机构联手银行的私人银行部,不断扩大市场份额,成为越来越多私行高净值客户的选择。

从银行年报中也可以看出,家族信托是私行业务重要的增长极。民生银行披露,2022年该行家族信托及保险金信托新增1365单,新增规模76.83亿元,是2021年新增规模的7.19倍;

平安银行家族信托及保险金信托新设立规模546.07亿元,同比增长43.6%;中信银行家族信托产品保有量近550亿元,年销量超130亿元,同比增长近30%。

“根据我们监测的数据显示,2022年建信信托等17家信托公司家族信托业务总规模达5500亿元,较2021年底3494.81亿元增长57.38%。”国内信托研究机构——益信信托研究员帅国让告诉记者,近几年受金融市场的不确定性增大等因素影响,私人银行高净值客户避险情绪有所增强,因此,家族信托作为财富传承和避险的方式,迎来新一轮增长。

进入2023年,这项业务继续高歌猛进。中国信登数据显示,今年1月信托行业新增家族信托规模128.99亿元,较上月增长33.54%,创近一年新高。

“疫情之后,我明显感觉到私行高净值客户,特别是创一代,他们的关注点已由过去的创富,变成现在的守富和传富,所以家族信托起来了。”王丽认为。

最近这项业务猛增 有人买500万元,银行送了100克金条

这几天,杭州不少私人银行部都在忙同一件事,即为客户安排迷你版家族信托——保险金信托。李伟解释道,家族信托起准是1000万元,而不少银行私行客户设立的保险金信托门槛为300万元~500万元,“保险金信托是将人寿保单置入信托,以保险金作为信托财产的家族信托,它有保险与信托制度的双重功能。”

家住萧山区的私行客户王先生透露,早两天他本打算去银行买500万元大额存单,后来跟客户经理一聊,换成了保险金信托,不但收益比大额存单高,银行还送了他100克金条,“我这还不算多的,我一个朋友昨天刚去另一家银行咨询保险金信托,理财经理说买500万元可以返几个点现金。”

“这两天真的是为这个事情忙,不少客户担心接下去保险金信托收益会下降,所以抓紧来办理。”李伟说,上一位客户就办理了总额5000万元的保

险金信托。

据悉,保险金信托以保单受益权作为信托财产,上述两位客户的保险金信托,对接的都是增额终身寿险,保险产品以每年3.5%的复利享受收益。

中国信登官网最新统计,今年1月份,新增保险金信托规模89.74亿元,环比增长67.05%,规模为近11个月新高。

这项业务最近为什么突然暴增?张洁告诉记者,近期有保险公司精算师表示,各险企基本就降低责任准备金评估利率达成共识,有公司建议分阶段调整,比如普通型长期年金的责任准备金评估利率目前为年复利3.5%,可以先降到3%,以后再动态调整。

“尽管具体的调整方案还有待监管研究后出台,但客户担心复利下降,如果时间长的确实是少了很大一笔钱,所以这几天都赶来办这项业务,我每天加班到很晚。”张洁说。

