

中图分类号: F832.39 文献标识码: A 文章编号: 1004-8634(2007)03-0045-(07)

论我国私人银行业务发展

薛和生, 杨佩丽

(上海师范大学 商学院, 上海 200234)

摘要: 私人银行业务在国外已有超过 900 年的发展历程, 作为金融服务领域的一个重要部分及商业银行高利润的分支业务, 私人银行业务已在西方国家得到了蓬勃的发展。中国的改革开放及经济的稳步增长, 带来了社会财富总量的扩大和个人财富的高度集中, 已形成私人银行客户群, 同时中国银行业和汇率制度的改革等因素都为发展私人银行业务提供了广阔的空间。在中国银行业已全面开放的背景下, 中外资银行都已瞄上大陆的私人银行业务, 我国商业银行必须抓住这一难得的历史机遇。

关键词: 私人银行业务; 银行零售业务; 贵宾理财业务; 中端理财服务; 富裕阶层

私人银行业务是现代商业银行开发的高端个人理财服务业务。2005年, 中国银监会将其定义为“商业银行代理客户进行有关投资和资产管理操作的综合委托投资服务”。^[1] 借鉴国际社会的经验可知, 我国已开始步入私人银行业务迅速发展的阶段, 研究私人银行业务, 已成为我国金融工作的当务之急。

一、私人银行业务的国际发展

私人银行的产生和发展都与战争相关。900 多年前的欧洲十字军东征, 大批贵族带兵出征, 巨额财产管理的需求催生了最初的私人银行业务。18 世纪末、19 世纪初, 世界各地战火不断, 私人银行业务得到了进一步发展。当时精明的日内瓦银行家们推出了专门针对富人的综合理财和资产管理服务, 以保障富豪们的财产本金安全、投资获

益、将尽可能多的财产留给后裔的需求。这些服务逐步完善, 演化成为今天真正的私人银行业务。

私人银行业务位于银行零售业务金字塔的顶层, 是在银行零售业务基础上发展起来的一种面向高端客户的业务, 其涵义要远远丰富于一般的存款、贷款业务。按照目前国际上对银行个人理财服务的四级划分法, 私人银行属于第三等级。第一级为“大众银行 (Mass Banking)”, 主要为个人金融资产 10 万美元以下的客户提供低端个人理财业务。第二级为“富裕银行 (Affluent Banking)”, 主要为个人金融资产 10 万美元至 100 万美元的客户其中端个人理财服务。第三级就是“私人银行 (Private Banking)”, 为富有阶层的个人财产投资提供管理服务, 客户门槛为个人金融资产至少在 100 万美元以上。第四级是“家庭办公室 (Family Office)”, 能享受这种顶级服务的个人或家庭金融资产一般不低于 1.5 亿美元, 属于

收稿日期: 2007-01-21

作者简介: 薛和生 (1949-), 男, 江苏启东人, 上海师范大学商学院教授, 主要从事金融理论与金融创新研究。

杨佩丽 (1983-), 女, 上海人, 上海师范大学商学院产业经济学硕士研究生, 主要从事现代商业银行研究。

超级富豪的极少数人群。

从境外私人银行的业务来看,其范围相当广,涵盖了规划投资、合理避税、遗产管理、教育信托、现金管理、继承人教育安排等。其主要服务对象是各个地区的富裕阶层,而非一般的客户,开户门槛一般在 100 万美元以上。比如瑞士友邦银行、汇丰银行、瑞士银行及花旗银行对开户资金的最低要求为 100 万美元;世界知名私人银行摩根大通、高盛、美林等的开户最低要求为 500 万美元;在摩根士丹利私人银行部,最低净资产限制是 2500 万美元,客户还必须拥有 1000 万美元的流动资产,开户的最低限额为 500 万美元。

私人银行业务与传统的贵宾理财业务的不同主要体现在以下几个方面:(1)私人银行金融产品的个性化服务程度更高。贵宾理财业务是针对一群人的需求设计金融产品,私人银行则针对每个客户的特性和条件单独设计产品,提供相应的专业支持和服务。(2)私人银行业务涉足的资产全球化程度,是银行贵宾理财业务无法达到的。全球化配置资产是私人银行服务的重要内容之一,其目的是为规避国内单一市场的风险,在实践上主要通过投资离岸基金(offshore fund)来实现。(3)保护客户的私密,与客户保持良好的长期合作关系。很多私人银行长期管理某些家族的资金,私人银行良好的保密性、稳定性及持久性等特点吸引了全世界大批富人,他们都非常热衷于将家族资产托管给私人银行。

20 世纪 80 年代以后,随着信用环境的不断变化,西方发达国家的商业银行逐步将它们的理财业务重点转向私人银行业务领域,倾注了大量人力、财力、物力开发高盈利产品。1990 年代以后,私人银行业务在商业银行业务中的比重更是与日俱增,并成为它们的主要盈利性业务。据统计,私人银行业务已经成为国外商业银行业务领域最重要的组成部分。从发达国家私人银行业务的发展趋势来看,私人银行业务以其批量大、风险低、业务范围广、经营收入稳定的特点正日益得到各家商业银行的青睐,并得到迅猛发展。全球私人银行 2004 年共管理着约 4.5 万亿美元的资产,分布在日内瓦、苏黎世、伦敦、纽约、迈阿密、新加坡和香港等金融中心。据统计,在 20 世纪末的几年中,美国的私人银行业务每年的平均利润率都

高达 35%,年平均盈利增长 12%~15%,远远优于一般的银行零售业务。2004 年,全球范围内私人银行经营利润急剧增加,全球 32 家私人银行的税前收益增长了 24%,总利润高达 95.6 亿美元。其中,瑞士银行(UBS)保持最大私人银行机构的地位,旗下管理着 1.295 万亿美元的收费资产;美林(Merrill Lynch)排名第二,旗下管理的资产达 1 万亿美元;瑞士信贷(Credit Suisse)保持第三的位置,管理的资产为 5287 亿美元。^[2]2005 年花旗集团全球私人银行业务盈利为 12 亿美元,大约占集团全部利润的 8%,同年,花旗在香港的私人银行业务盈利占到了花旗在当地全部盈利的 20%。1994 年,美国花旗银行 34 亿美元的总收入,有 18 亿是私人银行业务的收入。花旗私人银行业务的客户资产规模在 2004 年达到了 2240 亿美元,比上一年增长了 15%。2004 年花旗集团环球财富管理的资产总额预期将按每年近 14% 的复合增长率迅速上升。^[3]全球主要私人银行状况见表 1。

表 1 全球私人银行资产总额排名 2000~2001

公司名称	2001 年排名 / 金额		2000 年排名 / 金额	
	10 亿美元		10 亿美元	
瑞士银行私人银行	1/433		1/416	
摩根士丹利	2/292		4/193	
瑞士信贷私人银行	3/265		2/286	
摩根大通私人银行	4/245		5/166	
高盛	5/230		/N/A	
德意志银行私人银行	6/196		6/178	
花旗集团私人银行	7/150		7/149	
美林国际银行	8/136		3/200	
汇丰私人银行	9/135		8/103	
法国巴黎银行	10/92		10/100	

资料来源:Scopio Partnership; 袁铭良:《跨国私人银行服务中国富人》,《新财富》,2002 年 10 月号。

西方私人银行国际化的同时也带动了亚洲本土的私人银行发展。目前,已经有 80 多个私人银行机构在亚洲市场展开激烈竞争,他们在亚洲地区所设的分公司大多集中在香港和新加坡。

随着各国经济的稳定增长,互联网技术的广泛应用,西方发达国家私人银行业务发生了一些新的变化:

(1)服务方式的变化,利用网络技术拓展私人金融业务。随着互联网技术在银行业的逐步深入

应用,一系列新的服务方式,如 ATM 机、电话银行、网上银行应运而生,并成为传统营业柜台的有力补充和服务的重要手段。

(2)组织机构的变化。传统银行对私人客户的服务由多个部门分开经营,世界上著名的商业银行如美国的美洲银行、花旗银行、英国的国民西敏寺银行、渣打银行、德国的德累斯登银行等都纷纷成立私人银行业务部门,集中设计、开发和办理私人客户的金融服务。

表 2 私人银行业务明细

服务项目	相关产品
资本流动性管理	
银行服务	各国货币存款 信用存款 在岸与离岸服务 货币转换/兑换
资金与外汇	
交易风险管理	外汇 货币掉期与期权 利率 期货、上限期权与双限期权 货币期权挂钩存款
投资管理	
全权代管	股票
顾问咨询	债券
交易执行	共同基金与单位信托
研究服务	替代投资与对冲基金 结构化产品 货币市场工具 场外/上市交易期权 贵金属
税务/房地产规划与管理	
	私人信托 基金会 离岸架构
信贷安排	
个性化服务	投资借款 结构化贷款 住宅按揭 担保

资料来源:HSBC Republic 2004

(3)业务重点发生变化。由于现代商业银行更加注重客户对银行的贡献度,因此私人银行业务正在从以产品管理为主转向以客户管理为主,从无差异服务转变为差异化服务。需要更密切地关注较富裕客户的需求,提供更贴身的服务,按客户需要制定战略计划,对不同层次的市场提供不同的专业化服务。现代私人银行基本业务见表 2。

二、发展我国私人银行业务迫在眉睫

1. 我国发展私人银行业务的客观条件

中国的改革开放及经济的稳步增长,造就了一个国内的富裕阶层,这一阶层的私人资金管理需求为国内银行开展私人银行业务提供了客户基础。同时,我国银行业许多传统业务的市场发展趋缓,甚至出现了较大萎缩,因而迫切需要寻找新的利润增长点。

统计数据显示,近 20 年,我国居民金融资产存量增长了 200 倍,年均增长率远高于同期 GDP 的增长速度。^[4]社会财富总量的扩大为发展私人银行业务提供了广阔的空间。高储蓄率及银行业革新是支撑我国私人银行业务发展的主要因素。

中国富裕阶层拥有的巨额金融资产不仅诱惑着外资银行,也让中资银行兴奋不已。根据波士顿咨询集团和摩根士丹利近期发表的研究报告,“私人银行业最大的增长潜力将来自中国,特别是那些资产在 100 万至 500 万美元之间的新兴富人。”2004 年,中国内地富裕人士(资产净值不少于 10 万美元)委托管理的资产超过 9100 亿美元,而其中的 5300 亿美元由“百万富翁家庭”(委托管理资产最少达 100 万美元)所拥有。“中国内地拥有百万美元资产(不包括个人居住的房产、收藏品及耐用消费品)以上高收入人群比上一年度增加了 4.3%,总数已近 30 万人,这些人将成为外资私人银行竭力争取的对象。^[5]中国内地“中、高收入家庭”,即家庭年收入为 4300 美元以上,大约为 3000 万户;其中的 4%,即 120 万户家庭,拥有高达 10 万美元以上的存款。这些富裕家庭的存款实际上已占中国个人银行存款的 50% 以上。^[6]波士顿咨询集团也发布了相似的报告结果:中国内地不到 0.5% 的家庭,拥有约 1.44 万

亿美元的资产,占全国个人财富总额的 60%,而在这些拥有超过 10 万美元可投资资产的富有家庭中,又有 70% 的财富掌握在那些可投资资产超过 50 万美元的家庭中。^[7] 报告还预计,中国富裕人士的资产在未来几年,还将以 13% 左右的比例增长。

正在崛起的中高收入阶层的家庭财产迫切需要管理,如果中国的银行家漠视这个有无比想像力的市场,外资银行必然会乘虚而入。花旗集团就表示,新开设的上海分行将向那些资产不少于 1000 万美元的人士提供服务,预计大约有 1000 名 ~ 2000 名中国人符合他们的客户标准。

随着国内金融市场的发展及家族财富的积累,富裕阶层对于金融产品的个性化服务及专业化高端资产管理服务的要求更加凸现,对私人银行业务有迫切的需求。这种新兴富裕阶层客户的特点是:注重各种形式的财富增值胜于简单的财富保值。他们需要专业人士精心设计个性化的金融投资和管理服务,而不是银行提供的一般意义上的股票、基金、保险的贵宾理财。

另外,由于中国资本市场的长期低迷和近期的剧烈波动,投资者对资产安全性的考虑远超过对回报率的追求,大量资金因此流向了跨国私人银行。富裕阶层不再一味追求高风险的投资,着重考虑的是财产的安全,私人银行的业务特长与优势因此显现出来。新兴富裕阶层更加偏好于低风险、保障回报的替代性投资与结构化金融产品。所以,现在的中国比以往任何时候都需要私人银行业务。

私人银行业务从诞生到目前经历了 200 多年的发展,海外私人银行业务相对比较成熟,积累了一定的经验和教训,这对国内银行业来说就是后发优势。同时,国内个人金融业务还显稚嫩,存在着业务概念狭窄、品种单一、无法满足客户的需求以及业务员队伍的素质参差不齐等问题,但由于具备了后发优势,跨越这一步并不困难。尤其是对想要成为国际金融中心的上海,非走这一步不可。

2. 我国私人银行业务发展的现状

国内银行由于受到分业经营等方面制约,对全球资产运作的的能力还有所欠缺,私人银行业务刚处于起步阶段。短短一两年时间内,商业银行

在市场上推出的本、外币理财产品已达 20 多个品牌、上百种理财产品品种,个人客户理财资金已有上千亿元的规模。但是,限于金融制度、金融监管以及金融市场发育程度等多方面的制约,商业银行个人理财业务的发展一波三折,始终处于不确定状态。

(1) 中资银行的“贵宾理财”

中资银行把面向高端私人客户的金融服务称之为“贵宾理财”,与真正意义上私人银行业务是有差别的。自从招商银行 4 年前率先推出国内首个真正意义上的贵宾理财品牌——金葵花理财以来,越来越多的中资银行都先后推出了自己的准私人银行业务,或者说是“贵宾理财”。目前,中资银行在贵宾理财上,存在着业务概念狭窄、品种单一、无法满足客户的个性化需求等问题。尽管中资银行的贵宾理财业务已经发展了 4 年,但其提供的高端理财产品与私人银行业务相比仍有本质区别,主要体现在对象客户及提供业务范围上:

A. 门槛差异

目前国际通行的高端私人客户门槛,一般都在 100 万美元以上,这一标准远高于目前我国商业银行贵宾理财业务的门槛。正是由于门槛的不同,才在相当程度上造成目前中资银行在高端私人业务上较为零散、缺少系统性服务的局面。在 2004 年至今的 2 年里,工商银行推出理财金账户,要求持有人在工行的金融资产不低于 30 万元;招商银行的金葵花账户的门槛是 50 万元;中信银行贵宾理财则分银卡、金卡、白金卡三个级别,门槛分别为 30 万元、60 万元和 100 万元。^[6]

B. 业务范围

目前中资银行的贵宾理财仅局限于以存款为主的货币理财,以提供理财产品为主,并配以机场等场所的贵宾服务、生活紧急援助服务等,即只是向中高端客户提供一些零售银行业务的一揽子产品及服务。而真正意义上的私人银行服务却不限于此,对投资规划、合理避税、遗产管理、教育信托、现金管理、继承人教育安排等,都有所涵盖,并且为客户提供量身定做的个性化财富管理,以满足客户对收益与风险的预期。

(2) 在华外资银行的私人银行业务发展

与中资银行私人银行业务低水平发展相比,

外资银行的起点高得多。2005年9月,作为首家进入中国市场的外资私人银行,瑞士友邦银行上海代表处正式开业;2006年1月,首家进入国内的外国家族私人银行法国爱德蒙得洛希尔银行在上海设立代表处;2006年3月28日,美国花旗银行上海分行内地首家私人银行部开业;法国巴黎银行、瑞银集团等国际知名私人银行也将先后在华开展私人银行业务。

花旗将其私人银行业务的客户资产定位在1000万美元以上,其在中国的大部分顾客都是成功创业的企业家。爱德蒙得洛希尔银行对其目标客户群设置了100万美元的个人财产“门槛”。

三、我国发展私人银行业务面临的问题与障碍

中国日益激增的富裕阶层正吸引国际私人银行机构加速涌入,但是专业人才的匮乏,政策方面的限制,以及灰色的资金来源都成为开展私人银行业务的棘手问题。

1. 政策方面的限制

虽然中国金融业已经正式对外开放,但是在这一过程中,由于政策及监管方面的限制,外资私人银行目前能提供的服务仍有局限。例如,花旗私人银行目前能提供的服务局限在一个较小的范围之内,如经核准的外汇和人民币服务及产品。另外,私人银行在中国所受到的政策限制还与我国的外汇制度密切相关。由于中国目前对外汇的自由流动实行控制,所以,一些较高层级的服务目前在内地仍缺乏外部环境。对于一些满足客户对资金转移的私密性要求,通过运作投资基金参与国际金融市场,为客户带来较高收益等,目前在内地的银行还做不到。

2. 国内不完善的金融市场和运作制度

目前国内缺乏完全的金融产品创新环境和完善的金融市场,并且人民币是非自由兑换货币,即使是外资银行也面临着同样的问题,即投资范围有限、无力开发多样化的理财产品及理财规划。国内不完善的金融市场和运作制度限制了私人银行的理财产品的多样化和创新。

3. 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,他们十分熟悉银行及资本运作的环节,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客户提供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综合素质,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。资深的客户经理常被称为私人银行家(Private Banker)或财务顾问(Financial Advisor/Financial Consultant)。私人银行成功的关键还在于如何保持和提高客户经理的专业水准,要不断学习与提高,以跟上或超前于金融环境和市场的发展。

由于国内银行业仍处在转型改革之中,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士的储备还处在积累阶段。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人银行的发展带来了一定的障碍。

波士顿咨询集团的调查报告称,总部设在亚洲的私人银行,正首次为新雇用的顶级银行家支付高达100万美元的薪酬,并预计私人银行客户关系经理们今年年终奖金的平均升幅为40%。奖金的大幅飙升,反映出亚洲私人银行业人才的稀缺。^[8]

4. 灰色资金风险

灰色的资金也是开展私人银行业务的一个十分敏感的问题。灰色的资金来源加大了私人银行的风险。中国处在转轨时期,腐败、走私等违法行为产生的大量黑钱,非常希望借助私人银行的网络渠道流向国外。这种情况为私人银行设下了陷阱,稍不留意,就会成为非法资金外逃的帮凶,而遭到中国政府监管机构的打击。

四、我国商业银行发展私人银行业务对策

1. 引进战略投资者或战略伙伴模式

通过引进战略投资者或战略伙伴,借鉴外资私人银行的发展模式和经验,发展适合自己的发展模式。加入WTO 5年来,有20家中资银行业金融机构引进27家境外战略投资者,入股资金达

181亿美元。^[9]外资银行参股中资银行的浪潮一直持续不断,截止到2005年,中国银行业通过参股方式吸引的外资银行战略性投资高达200亿美元,其中包括美国银行(Bank of America)以30亿美元收购建设银行9%的股份,以高盛集团(Goldman Sachs)为首的财团投资30亿美元收购工商银行10%的股份,苏格兰皇家银行(Royal Bank Of Scotland)斥资31亿美元收购中国银行10%的股份等。^[3]

引进战略投资者是目前国有银行改制的重要手段之一,同样也适用于私人银行业务的拓展。中国银行也传出与苏格兰皇家银行合资成立私人银行公司的消息。建设银行也于2005年6月专门成立了高端客户服务部,和美洲银行结成战略合作关系,双方签署的七大协议中就有“发展零售银行”的内容,私人银行业务包涵其中。同时,工行、农行、交行等国内主要商业银行,都已经开始有准备地发展私人银行业务。

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、区域化的业务,相对于外资银行来说,本土银行与客户的文化 and 价值观念更接近,可以更好地把握客户理财偏好、特点和需求,在这一点上,它为中资银行胜出外资银行提供了一个很好的前提条件。

2. 把中端理财服务作为切入点

目前国内很多银行已经在开展“贵宾理财”业务,根据前文的分析,虽然这种中端理财服务在客户对象及业务范围上与真正的私人银行业务仍有区别,但是对于从未接触私人银行客户的国内银行而言,这无疑是一个很好的切入点。先降低门槛,从满足中端客户的理财需求入手,进一步了解市场,通过“贵宾理财中心”开发各种外汇高端理财产品,为未来开展私人银行业务预热。并且利用这个契机完善及发展内部监控、产品开发及专业人士培养计划,为今后高端理财服务做好必要的铺垫。

3. 进一步宽松政策和法律环境

2006年12月11日,中国银行业实现全面开放,这表示外资银行获准全面开展人民币业务。另外,中国银行业的改革及对外资政策的放宽为发展私人银行业务提供了健康的发展平台。目前

国内分业经营以及利率汇率管制的逐步淡化,为金融创新提供了很多的机会,这对私人银行业务来说也是一个良好的契机。

早在2004年2月,中国银监会正式发布《金融机构衍生产品交易业务管理暂行办法》,鼓励国内银行和外资银行针对个人高端客户推出理财产品,这只能算是私人银行的雏形。去年5月下旬,中国银监会出台了《商业银行个人理财业务管理暂行办法征求意见稿》和《商业银行个人理财业务风险管理指引征求意见稿》,政府鼓励并有意规范私人银行业务在中国的存在和发展。前不久正式实施的《商业银行个人理财业务风险管理指引》和《商业银行个人理财业务管理暂行办法》,意在松绑对商业银行个人理财业务的诸多限制。上述逐步宽松化的法律法规,为我国私人银行业务的良好起步创造了外部环境,进一步宽松的政策和法律环境是私人银行加速发展必不可少的条件。

4. 专业人士的培养

对我国银行来说,当务之急是应该加快建立一支高素质的私人银行业务从业队伍,由于私人银行业务涉及的业务范围十分广泛,具有很强的专业性和技术性,因此,各家商业银行应高度重视培养这方面的专业人才,在学习和引进国外先进经验的同时加大培训力度,积极抢占私人银行业务的人才高地。目前国际私人银行业务中的许多产品都涉及相关的专业人才,如证券人才、会计师人才等。要积极引入和完善国际个人理财规划师(CFP)资格认证制度,并通过多种途径培养一批具有现代管理意识,负有责任感,并且熟悉各种金融产品功能和具有较强市场研究和客户开发管理经验的个人客户经理队伍。

新加坡为培养本土私人银行人才的做法很值得称道,新加坡金融管理局将在未来两年内拨款250万元推行培训计划,着力培养本地的私人银行人才。

5. 灰色资金的有效监控

联合国2003年1月发表的题为《转移非法来源资金,尤其是腐败行为所得资金问题》的全球研究报告中专门提到:“私人银行业务是构成不透明障碍的另一个例证。这种服务对腐败收益的

洗钱是有特殊意义的。私人银行业务给洗钱活动提供了易于利用之处,会被腐败的官员所利用。”如何在保证快速发展的前提之下,有效地监控和杜绝灰色资金是影响私人银行发展的重要问题。同时,更重要的是在反洗钱的同时还要解决如何保证私人银行业务私密性的问题,这些都将成为未来我国私人银行业务健康发展的关键。

外资银行都已瞄准了大陆的私人银行业务,在这历史发展的关键时候,中国银行家的片刻犹豫,将带来今后几十年甚至上百年的发展落后。发展我国私人银行业务迫在眉睫。

参考文献:

- [1] 中国银行业监督管理委员会令. 商业银行个人理财业务管理暂行办法 [Z]. 2005年第2号.
- [2] 连建辉,孙焕民. 私人银行业务:高端财务管理的发展趋势 [J]. 经济导刊, 2006, (1).
- [3] 陶锐. 2006中外银行对决贵宾理财 [J]. 投资有道, 2006, (3).
- [4] 张正华. 国际私人银行要“傍”中国大款 [Z/OL]. 金时网 www. financialnews. com. cn, 2005 - 09 - 21.
- [5] 美林集团. 2005年度全球财富报告 [R/OL]. www. de. capgemini. com /m /de /tl/world_Wealth_Report_2005. pdf, 2005 - 08.
- [6] 唐韵. 中外资银行暗演理财大战 [J]. 中国经济周刊, 2006, (2).
- [7] 波士顿咨询公司研究报告·中国理财市场振奋时刻指日可待 [Z]. 2005 - 12.
- [8] 起薪 100万创新高,亚洲私人银行求贤若渴 [N]. 国际金融报, 2006 - 12 - 06.
- [9] 郇丽. WTO生存报告 [J]. 中国新闻周刊, 2006, (46).

Towards the Development of Our Country's Private Banking Business

XUE Hesheng, YANG Peili

(Business College, Shanghai Normal University, Shanghai 200234, China)

Abstract: Overseas private banking service has undergone an evolution of more than nine hundred years. As an important and high - return component in the realm of financial services, private banking has witnessed a rapid development in western countries. China's sustained and rapid economic development since the introduction of reform and opening up has resulted in dramatic expansion of national wealth and high - centralization of individual wealth, which has constituted the customer base of private banking service. And other positive factors, including the reform of financial system and exchange rate mechanism, also promise a bright prospect for the development of private banking. Against the background of overall opening up of China's banking system, both domestic and foreign banks are aiming at tapping private banking business in Mainland China. Therefore, our domestic banks should make great efforts to seize this golden historical opportunity.

Key words: private banking, retail banking, premier financing service, mid - end financing service, the affluent

(责任编辑:苏建军)