

私人银行



视觉中国图片

“近一两年来,银行对私人银行业务重视程度空前高涨,以前有些银行只是在战略上喊一喊,现在是真刀真枪地开始干了。”招商银行总行私人银行部总经理王菁日前接受中国证券报记者采访时表示。

业内人士指出,2018年以来,头部私人银行增速在放缓,处于第二梯队的股份行增速强劲,追赶明显。而且,私人银行业务竞争也从国内商业银行内部竞争,逐渐演化成涵盖外资银行、国内银行、券商等不同类型机构之间的角逐。其中,以券商系最引人注目,面对广阔的财富管理市场以及经纪业务下滑的局面,去年以来券商积极向财富管理方向转型,成为银行系眼中的“黑马”。

私人银行业务迎风口 中资行外资行券商上演“三国杀”

□本报记者 张晓琪

竞逐“蓝海”

“我一直跟团队讲,私人银行业务实际上是‘蓝海’业务。根据各家机构发布的数据,中国私人银行家庭至少有250万,如果把头部梯队私人银行覆盖的家庭数量加起来大概在20万-30万户。250万户家庭对应的可投资资产总额至少在70万亿-80万亿元,但中国所有私人银行管理资产总和不到10万亿元。也就是说,广大高净值人群没有把资产交给私人银行打理,无论从客户数还是管理资产总额来看,这都是个‘蓝海’。”平安银行行长特别助理蔡新发日前对中国证券报记者表示。

波士顿咨询公司(BCG)预计,到2020年,中国高净值人群与一般家庭的可投资资产总额将分别达到97万亿元与102万亿元。截至2020年,财富管理行业的潜在空间为150000亿元/年。

国内银行作为境内财富管理的主渠道,竞争不断加剧。“近一两年来,银行同业在战略上对私人银行的重视程度空前高涨。以前有些银行只是在战略上喊一喊,现在是真刀真枪开始干了,投入重兵,布置各种策略,获客态势非常强烈。”王菁表示。

作为佐证的是,头部私人银行增速在放缓,如私人银行管理规模最大的招行(2018年末私人银行规模达204亿元),2018年私人银行规模增速由2017年末的1481%下降至7.03%。处于中间梯队的股份行增速强劲,追赶明显,如民生银行2018年末增长16.75%,远高于2017年末341%的增速。

兴业研究分析师孔祥认为,私人银行业务是零售业务中比较高端的业务,具有两方面优势:一是私人银行业务综合化程度高,增加中收业务机会多,通过管理客户资产、销售资管产品、提供投资顾问等金融服务获取服务管理收入,人均创收能力高于普通零售业务;二是私人银行业务具有典型的轻资本特征,符合银行做轻的趋势。

华泰证券认为,未来银行理财市场从资金端将划分为公募与私募市场,公募投资将聚焦于标准化资产主动管理能力的培育与竞争,总体竞争能力趋同。但私募投资将根据投资者偏好与自身管理能力,通过分层结构设计和差异化资产配置等方式,提供个性化资产管理服务,私募产品供应能力将成为银行资管差异化竞争的关键。

私募产品的供应能力取决于银行资金供给能力与资产配置能力。在资金供给能力上,有充足私人银行客户储备的银行具有先发优势。私募产品资产配置主要为标准化资产配置与包括非上市股权、另类投资在内的非标准化资产配置,私人银行客户具有更强的风险认知能力和主动配置意愿,对于非标准化资产配置具有更大配置需求。

信贷需求有望回升

太平洋证券认为,从存量上看,截至6月

私人银行业务竞争当前已经从国内商业银行内部竞争,逐渐演化成涵盖外资银行、国内银行、券商等不同类型机构之间的角逐。其中以券商系最引人注目,面对广阔的财富管理市场以及经纪业务下滑的局面,去年以来券商积极向财富管理方向转型,成为银行系眼中的“黑马”。

今年3月,山西证券公告称,拟设财富中心作为公司一级部门,为高端客户提供优质金融服务。5月,兴业证券宣布,即将推出财富管理会员服务体系。此前,中信证券、银河证券、华泰证券等机构陆续涌入转型财富管理的大军中。

目前国内高净值人群财富管理渠道主要分为银行系、券商系、资管系(如基金和信托)和第三方独立理财机构等四大类。“券商财富管理业务的崛起值得关注,目前国内很多券商都在布局财富管理业务。做法是在自身事业部之外再拉出一个财富管理板块,把原来营业部的经纪业务进行分层,建立专门的团队从事财富管理业务,未来可能会杀出来一些行业黑马,成为在这个行业里面客

《2019中国私人财富报告》指出,在2016年-2018年金融市场波动和资管新规实施的关键时期,财富管理纷纷回归银行渠道。在各境内财富管理渠道中,高净值人群使用私人银行进行个人境内金融资产管理的比例显著提升,其中股份制银行最受高净值人群青睐,非银行财富管理机构的占比则出现大幅下降。

王菁认为,一个银行的理想状态,就是投行和私人银行都很强并且能相互打通的时候,客户影响力最大,国际大行就是这样的。她说:“国内券商虽然投行能力很强,但私人财富管理业务还没有做起来。投行和私人银行业务性质不一样,我们形容投行‘像去打猎获得客户’,私人银行需要长期的客户关系经营。如果要把投行的客户变成私人银行客户,需要券商同时拥有两个非常强的团队,互相打通,获客同时把客户经营成私人银行客户。要不

券商外资行加入战局

户强有力的争夺者。”王菁表示。

新富人群的崛起更有利于券商获客。招商银行与贝恩公司今年6月联合发表的《2019中国私人财富报告》显示,2019年企业高级管理层、企业中层及专业人士占全部高净值人群的比例由2017年的29%上升为36%,首次与创富一代企业家群体看齐。新富人群大多数在企业中担任董监高,在公司登陆资本市场后,通过股权变现获得第一桶金。券商因为参与上市督导、保荐工作等,往往和拟上市企业关系更加紧密。

兴业证券称,过去十几年,券商行业并未在财富管理领域取得明显的突破。最重要的因素还是在于市场环境与客户两方面的不成熟。过去十年,资本市场的发展始终呈现牛短熊长的特征,缺乏足够的长期财富效应。虽然公募基金的整体管理规模有显著的增长,但增速还是远远慢于银行理财市场。在此背景下,投资者习惯于将自身更为庞大、基础的理财需求交由银行理财或信托产品来完成,习惯了银行理财产品“预期收益+期限”的投资模式。这也迫使证券公司长期以来只能服

股份制银行优势凸显

然,就只能打完猎后放一边,这时候就是我们的机会。”

王菁指出,一方面,招行专注与做投行的券商合作,帮助他们服务高端财富管理客户;另一方面,招行往前端布局,与头部私募股权基金展开合作,帮助他们募资的同时,将私人银行服务延展至被投企业高管。

孔祥认为,券商客户集中了较高高风险偏好和交易类型的客户,过去主要贡献佣金和两融利息,而高净值客户更希望实现财富保值增值。如何把客户从交易属性过渡到财富资金沉淀需要在产品、服务体系上做很大的调整,并非短期能够实现,需要建立多元的产品准入体系和服务体系,打造财富管理的资管平台形象。私人银行业务未来有两大趋势:一是目前宏观经济下,私人银行业务更应关注风险,不能单靠佣金和规模驱动;二是佣金收费方式要进行调整,比如从过去依靠产品销售获得佣金的“后收费”模式过渡到以

机构看好基本面稳健银行股

□本报记者 张焕钧

近期公布的6月份社融数据超出市场预期。6月份新增社融表现好于去年同期,主要靠表外融资回升拉动,而新增人民币贷款同比减少。新增人民币贷款中,企业中长期贷款同比减少,反映出信贷需求不足。上半年累计新增贷款9.67万亿,同比多增6365亿元,其中,一季度新增贷款占比64%。机构人士指出,这表明经济企稳有望,或有助于信贷需求回升,利好银行估值修复。对于行业内标的,基本面稳健的低估值银行是机构推荐的首选。

信贷需求有望回升

太平洋证券认为,从存量上看,截至6月

末,人民币贷款余额146万亿元,同比增长13.0%,增速较上月下降0.4个百分点;人民币存款余额188万亿,同比增长8.4%,增速与上月持平。在货币政策稳健中性的基调下,预计企业信用环境改善将进一步深化,中长期信贷需求有望回升。

天风证券指出,社融增速明显走高,经济企稳有望,支撑银行板块估值修复。银行股龙头年初以来涨幅已不低,短期性价比有所下降,个股上可兼顾龙头及滞涨个股,如低估值、基本面较好的等。

万联证券表示,展望三季度,经济基本面和流动性仍将保持基本稳定,板块业绩增长的确信性较高,净息差收窄已经有所预期,在银行板

块估值稳定的前提下,优选部分处于估值低位的国有大行。而资金对“核心资产”的追逐,将加剧强者恒强的态势演绎。

看好基本面稳健银行标的

近期上市银行将陆续披露中报快报,平安证券建议关注息差环比以及拨备计提情况。目前行业动态PB维持在0.87倍左右,建议关注基本面稳健的个股。

兴业证券指出,目前银行业整体动态估值水平约0.80倍市净率,处历史较低分位数水平。6月流动性关键节点平稳度过,G20峰会利好释放,市场风险偏好或边际改善。后续密切观察三季度金融供给侧改革的推进及尾部风险的边际

务于偏好短线投资的投资者,无法真正服务好更多投资者更普适的理财需求。

目前,这一切正在发生积极的变化。一方面,银行表外资产逐步向表内转移,报价型产品逐步向净值型产品转移,监管套利空间逐步消失。公募基金与银行理财产品,商业银行与证券公司,第一次在财富管理领域站在了相对一致的起跑线上。

另一个重要趋势是境外金融机构明显加大对中国布局。“前些年受制于一些政策约束,比如持股比例限制,外资机构还是谨慎在推进,但目前趋势明显加快。”王菁指出。

贝恩公司全球合伙人欧文瀚认为,境外私人银行进入国内市场有四大原因:一是境外机构希望为客户延续管理国内资产;二是中国有更多的投资工具和投资机会;三是随着越来越多中资私人银行进行国际化布局,海外机构更迫切地想参与中国市场;四是随着境内财富管理理念和方式逐步与国际接轨,境外机构将自身经验放到国内市场来应用。

投资咨询费驱动的“前收费”模式,把重点放在怎么认识客户、给客户供理财解决方案,“前收费”模式下会将绑定客户、沉淀客户资金作为首要方向,在经济增速放缓时期可能是较好的探索模式。

与外资银行竞争方面,中资银行海外市场竞争力也有所提升。一般来说,外资银行财富管理的特色更多体现在更广泛的海外投资产品线以及对海外市场环境、操作规则和金融产品更为熟悉。

分析人士指出,随着过去几年中资银行积极布局境外分支机构,全方位提升服务高净值人群的水平与能力,中资机构在海外市场竞争力提升。中资机构境内外的统一管理为客户带来较强的服务连贯性,同时中资机构基于在境内对高净值人群建立的理解,能够更深入全面地了解高净值人群的需求与风险偏好,有助于帮助中资银行境外机构降低与客户的沟通成本。

变化。若后续经济数据不出现大幅波动,货币政策具有边际放松对冲的预期,银行板块中长期配置价值不改。

中信建投预计,银行中报业绩增速有望延续一季度水平(6%左右),银行股仍属投资确定性强的板块之一,建议配置资产负债策略均衡、资产质量稳健的银行。

申万宏源证券表示,展望未来,基于良好的客户基础和基建项目储备,大中型银行仍将享有更好的有效信贷需求,而中小银行由于制造业、民营企业和居民消费等贷款占比较高,资产短缺现象将更为显著。因此,在经济前景和政策效果尚不明朗的背景下,建议投资估值便宜且有国企背景的大中型银行。

三家银行 上半年净利润增速提升

□本报记者 张晓琪

张家港行、郑州银行、杭州银行日前先后披露2019年上半年业绩快报。其中,张家港行和杭州银行出现营业收入和净利润增速“一减一增”的情况。分析人士认为,2019年上半年银行业净利润的主要正贡献因子来自规模增长,息差下行压力有所加大。

三家银行净利润增速提升

最先披露业绩快报的张家港行2019年上半年实现营收18.03亿元,同比增长25.64%;归属于上市公司股东的净利润4.74亿元,同比增长15.05%。与第一季度相比,营收增速下跌7.76个百分点,归属于股东净利润增速提高1.2个百分点。

与张家港行类似,杭州银行也出现了营收和归属于股东净利润增速“一减一增”的情况。根据披露,杭州银行2019年上半年实现营业收入104.60亿元,同比增长25.74%;归属于股东净利润36.28亿元,较上年同期增长20.21%。与第一季度相比,营收增速微跌近一个百分点,归属于股东净利润增速则提高了一个百分点。

郑州银行方面,在第二季度业务带动下,上半年营收和归属于股东净利润增速明显提高。业绩快报披露,该行上半年实现营收62.56亿元,同比增长21.25%;实现归属于股东净利润24.74亿元,比上年同期增长4.54%。值得注意的是,第一季度其营收增速和归属于股东净利润增速仅为11.71%和-9.35%。

上述三家银行资产质量均有所好转。其中,郑州银行截至6月末不良贷款率为2.39%,比年初下降0.08个百分点;杭州银行不良贷款率1.38%,较上年末下降0.07个百分点;张家港行不良贷款率1.43%,比年初下降0.04个百分点。

息差下行压力渐显

中银国际认为,2019年上半年银行业净利润的主要正贡献因子将来自规模增长,息差下行压力有所抬升,但个体分化持续,资产质量方面预计不良生成环比小幅抬升,拨备计提力度加大一定程度上影响盈利增长。

2019年第二季度息差的下行压力将逐步显现。一方面,金融市场低利率对于信贷端的传导将逐步体现,在企业融资需求较弱的环境下,银行资产端优质资产缺乏,叠加结构性政策引导降低实体经济融资成本,使得银行资产端收益率将步入下行通道。另一方面,今年一季度的全面降准与中小银行高息同业负债的置换是推动上市银行息差改善的主要因素,但随着二季度货币政策边际收敛,整体负债端成本改善幅度降低。不过,基于大小行之间的结构差异,市场化负债占比较高的中小银行依然存在改善空间。

非息收入方面,2019年二季度手续费收入增速预计将从一季度的高位小幅回落(2019年一季度上市银行手续费收入同比增长13%),但较2018年依然有明显改善,全年同比增速预计在10%左右。改善的主要因素来自业务调整压力的消退,投行、资管等业务逐步恢复正增长。此外,过去两年增长较快的信用卡业务仍将是支撑行业增长的重要因素。

中银国际表示,考虑到半年末时点银行核销处置力度的加大,预计上市银行整体不良率环比一季度下行1个基点至1.51%。不过,在整体经济下行背景下,不良生成率仍然存在上行压力。