

招行总行私人银行部总经理王晏蓉：

# 打造私人银行平台化服务 构建大财富管理新生态

●本报记者 齐金钊

招商银行日前披露数据显示，招行私人银行管理客户资产规模(AUM)已经突破3万亿元，客户数量站上10万户大关，在国内商业银行中遥遥领先。伴随高净值人群数量不断增长和投资需求日益多元化，私人银行业务的战略价值和专业化需求凸显。

招商银行总行私人银行部总经理王晏蓉日前接受记者采访时表示，招商银行正在提升私人银行客户服务能力，为高净值客群提供个性化的个人服务，同时满足与其强关联的企业投融资需求，依托招行大财富管理服务体系服务客户。

## 私人业务切换“三级火箭”

在王晏蓉看来，自从2007年招商银行首设私人银行业务以来，已经完成两次“航道”和动能切换，如今正在向“三级火箭”切换。

“站在3万亿元AUM这样一个新起点和平台上，我们发现目前的经营环境和竞争态势也发生了较大变化。”王晏蓉表示，当前资管业务不断向净值化转型，高科技、新动能企业大量涌现，资本市场不断发展扩容，银行以及各类金融机构纷纷抢滩私人银行业务这块大蛋糕。身处其中，如何让招商银行的私人银行业务继续保持优势，需要在总行战略下寻找新的发展动能。

王晏蓉介绍，推动招商银行私人银行起步的“一级火箭”建立在强大零售体系内的链式获客基础上，这一阶段的业务特点是发现更多的私人客户，以及给私人客户提供更优质的服务。“二级火箭”则是随着资管业务大发展，提供给客户更多、更好的产品选择。在这一基础上，招商银行私人银行现在要接入“三级火箭”——构建私人银行业务新生态的平台化驱动力。

“私人银行业务在招商银行大财富管理蓝图中具有独特地位。”王晏蓉表示，招商银行今年提出“大财富管理价值循环链”工作主线。在

这条主线上，私人银行业务横跨个人金融和企业金融两端，一头连着高净值客户个人的投资需求，另一头是其背后企业的一些融资、并购类需求。同时，私人银行还能非常有效地串联起财富管理、资产管理和投资银行的服务链条。

## 打造私人银行服务新生态

“我们将打造私人银行服务新生态。”王晏蓉介绍，在私人银行的下一步新“打法”上，融合客户个人财富管理和企业多元化需求的新生态平台化服务将成为最鲜明的特点。

王晏蓉介绍，招商银行私人银行涵盖的领域和业务拓展脉络可以归纳为“人、家、企、社”四个层面。经过14年实践创新，招商银行私人银行服务从早期仅仅关注客户个人资产配置延伸到客户的家族治理、家族传承等文化领域。接下来，私人银行还要融合客户背后企业的多元化服务。

“一旦我们关注到客户背后企业的需求，

以及客户为社会创造价值的诉求，我们就不仅仅是在为客户资产保值增值，也不仅仅是为客户家庭理财进行良好规划，而是在更高层次上支持实体经济发展。”王晏蓉表示。

“未来，私行业务不仅是私行部门在做，也不仅仅在零售体系内部做，而是依托招行大财富管理服务体系服务客户。”王晏蓉表示，在总行提出的“大财富管理价值循环链”中，未来私人银行业务展现的社会意义不仅仅只是服务高净值客户。

## 升级“1+N”财富管理生态

王晏蓉介绍，作为行业标杆，招商银行私人银行打造的“1+N”专业投顾服务模式一直备受关注。其中，“1”是指一位资深私行客户经理，一对一服务私人客户。“N”是指每位私行客户经理背后的支持团队，包括投资顾问、法律专家、税务专家等。

“在新打法下，牵头的‘1’既要关注客户

个人的需求，也要捕捉背后企业的需求；‘N’则要面对客户背后企业产生的投融资、并购、海外布局等需求。”王晏蓉表示，新的私行服务团队一定要既懂零售也懂企业。此外，由于很多客户背后的企业身处新动能行业，与传统企业需要的资金结算、信贷服务不同，新动能企业在股权投资、投行服务等方面需求更大，这些都对客户服务团队提出新的要求。

在王晏蓉看来，在升级后的“1+N”财富管理生态体系下，私人银行部门的职能将发生明显改变，也将给从业人员带来新的挑战。私人银行部门需要打造更全面的能力。同时，私人银行部还要为客户搭建更加开放的产品平台，强化从全市场去选择适合产品的能力，这要求私行服务团队要具备更强的风险识别能力，以及产品和客户适配能力。此外，私人银行部还要加强线上化、智能化服务能力，更加精准、简洁、高效率地捕捉客户需求，让服务界面更加友好，持续提升客户体验。

# 美联储“鹰”声乍起吓坏黄金 过度反应还是大势已去

美联储近日公布的点阵图暗示美联储或提前加息，这一消息“吓坏”了黄金。Wind数据显示，COMEX黄金期货主力合约6月16日、17日连续大跌，从1860美元附近一度跌至1770美元下方。

展望后市，金价将何去何从？有观点称，在美国通胀预期较高、美股市场风险不断累积的时点，这一波黄金价格回落明显是市场反应过度。但也有观点认为，金价上涨的支撑力度在减弱，后市大概率低位震荡。

●本报记者 周璐璐



新华社图片 数据来源/Wind 制图/王春燕

## 我国首个国际化期权产品上市

●本报记者 周璐璐

6月18日，我国首个国际化期权产品——棕榈油期权在大连商品交易所（简称“大商所”）挂牌上市。上市首日，棕榈油期权运行平稳，境内外企业参与积极性较高，市场各方对棕榈油期权服务全球产业发展充满期待。

大商所党委书记、理事长冉华表示，大商所率先在棕榈油这个全进口商品上实现期货期权、场内场外和国内国际全覆盖，能够更好地服务棕榈油产业融入以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。

## 上市首日成交3.7万手

棕榈油期权上市首日共推出10个系列360个合约。统计数据显示，当日棕榈油期权成交3.7万手（单边，下同），成交额为1.0亿元，持仓量为2.0万手。其中，看涨期权与看跌期权的成交比为1.35，持仓比为1.20。当日棕榈油期权成交、持仓量最大的系列为P2109，成交量、持仓量占棕榈油期权比分别为76.8%和71.7%。

从当日棕榈油期权运行情况看，看涨平值期权合约P2109-C-6700开盘价为340.5元/吨，收盘价为355.5元/吨，全天上涨4.4%；看跌平值期权合约P2109-P-6700开盘价为300元/吨，收盘价为355元/吨，全天上涨18.3%。

方正中期期权研究员冯世佃表示，棕榈油期权交易首日表现优异，在各期权合约的隐含波动率均处于合理范围。其中，成交量最大的2109系列平值期权隐含波动率基本处在35%-40%的水平，略高于历史波动率，全天基本保持稳定，并且各期权系列的价格序列完全满足单调性和其他价格关系，期权合约定价合理，波动率曲面较为平滑，无明显套利机会。

冯世佃指出，当日棕榈油期权成交量PCR（看跌看涨比率）为0.7，持仓量PCR为0.8，棕榈油期货价格虽然下跌，但投资者并未集中在看跌期权交易，表明市场并未出现明显追涨杀跌行为。

南华期货表示，棕榈油期权上市首日的成交价格较为合理，流动性适中。从波动率期限结构来看，棕榈油期权波动率呈现近高远低状态，表明市场近期不确定性较高，远期不确定性偏低。

## 境内外企业参与热情高涨

作为我国首个对外开放的期权合约，棕榈油期权上市吸引了境内外企业的目光。

中商外贸（新加坡）有限公司通过时瑞金融服务有限公司（简称“时瑞金融”）委托新湖期货参与了棕榈油期权交易。该公司董事总经理张杨表示，棕榈油期权上市能够与期货形成合力，提供更多管理风险的手段和策略，既有利于稳定公司日常生产经营，也有助于促进含权贸易模式在油脂行业的发展。

境内企业北京合益荣投资集团总裁周世勇告诉中国证券报记者，目前公司进口棕榈油贸易几乎都会参与期货套保，棕榈油贸易基本上以基差交易模式开展，近年来还参与了棕榈油场外期权交易。他认为，棕榈油期权上市有助于促进含权贸易模式在油脂行业的进一步发展，为油脂企业提供更多的交易机会，能够为场外业务提供更为公允的价格参考体系。

冉华介绍称，从2007年上市棕榈油期货，到目前国内70%的棕榈油现货贸易采用大商所期货价格作为定价基准，国内外粮油龙头企业广泛利用期货市场进行风险管理；从2017年试点棕榈油场外期权，2018年推出棕榈油商品互换，到今年在场外平台引入棕榈油基差交易，再到挂牌棕榈油场内期权；从去年12月引入境外交易者参与棕榈油期货，到棕榈油期权对外开放，大商所率先在棕榈油这个全进口商品上实现期货期权、场内场外和国内国际全覆盖。

## 三家中外资机构在沪集体开业

贝莱德基金系国内首家外资资管公募

●本报记者 高改芳 王可

6月18日，贝莱德基金管理有限公司、展星证券（中国）有限公司、上海金融科技有限公司等3家中外资机构举行集体开业仪式。

贝莱德基金管理有限公司是我国于2020年4月1日取消对公募基金管理人外资持股比例限制后，全国首家获批开业的外资独资公募基金管理机构，也是继上周在陆家嘴论坛期间开业的贝莱德建信理财有限公司之后，贝莱德集团在华发展的又一重磅机构。

展星证券（中国）有限公司是继野村东方证券、摩根大通证券在沪开业后的全国第三家新设外资控股合资券商，也是首家来自新加坡的合资券商。

上海金融科技有限公司是中国人民银行数字货币研究所所在全国布局的重要环节，对提升上海金融科技水平具有积极意义。截至目前，全国已开业的外商控股合资券商共8家，上海有4家；全国已开业或已批筹的4家外资控股合资理财公司全部落户上海；全国已开业或已申请设立的6家外资独资公募基金公司也全部选择落户上海。

## 金价回落至1800美元下方

作为2020年的明星资产，黄金价格波动备受市场关注。

Wind数据显示，自2020年8月创出2089.2美元/盎司的历史高点后，COMEX黄金期货主力合约价格便一路回撤，于2021年3月8日盘中跌至1673.3美元/盎司阶段低点。随后金价反弹，2021年5月8日COMEX黄金期货主力合约价格反弹至1900美元/盎司附近。经过近几日连续下跌，COMEX黄金期货主力合约价格已回落至1800美元/盎司下方。

随着黄金期货价格回落，黄金股也迎来回调。

Wind数据显示，截至6月18日收盘，A股黄金板块本周累计跌超9%；紫金矿业、山东黄金、赤峰黄金、银泰黄金本周股价分别下跌11.18%、4.58%、9.18%、13.23%。在港股市场上，紫金矿业和山东黄金本周股价分别下跌13.48%、8.76%。在美股市场上，截至当地时间6月17日收盘，金田股价一周累计下跌13.17%，巴克莱黄金下跌9.47%。

值得一提的是，去年四季度和今年一季度金价下跌期间，钟情黄金投资的“牛散”王卫列坚定持有黄金股，未出现减持

操作。

与此同时，东方财富Choice数据显示，去年三季度，王卫列大幅增持山东黄金和恒邦股份，截至三季度末，其持有山东黄金2414万股、恒邦股份907.5万股，沪深黄金股持仓总市值为7.44亿元。截至今年一季度末，王卫列持有的山东黄金和恒邦股份持仓未出现任何变动。不过，受金价回调影响，截至今年一季度末，王卫列的沪深黄金股持仓总市值已下降至6.20亿元。

## 短期存利空因素

分析人士称，美联储6月货币政策会议之后发布的点阵图“鹰”声强烈，短期内或增添美元上涨动力、打压金价。

当地时间6月16日，美联储宣布维持联邦基金利率目标区间在零至0.25%之间，符合市场预期。不过，在宣布了“鸽”派十足的货币政策决议后，美联储紧接着发布了“鹰”声强烈的点阵图。该点阵图显示，美联储18名委员中有7名预测2022年加息（3月为4名），13名委员预测2023年加息（3月为7名）。

中信证券首席经济学家诸建芳表示，从点阵图看，美联储2023年利率预测中枢从3月的0.1%抬升至0.6%，这意味着

2023年加息概率明显上升，按照美联储官员预测至少有两次加息操作。

不过，此次会议没有释放任何此前市场担心的缩减购债计划(Taper)信号。对此，诸建芳指出，美联储短期不急收紧流动性的关键在于，过去几个月就业市场表现较弱，美联储可能开始警惕通胀持续性风险。

“美联储可能会基于就业市场变化在8-9月释放Taper信号，四季度公布细节计划，年底或明年初执行。预计6-12个月完成缩减后，通过到期债券再投资维持一段时间资产负债表规模不变，到明年中期再观察通胀持续性风险，2023年初再考虑加息事宜。”诸建芳预计。

分析人士进一步指出，美债收益率上升预期削弱了黄金的避险属性，对金价形成压制。

开源证券首席经济学家赵伟预计，未来伴随流动性支撑力度下降、美国经济修复，美债长端利率新一轮上行或将重启。

## 市场激辩黄金后市

6月11日至今，COMEX黄金期货主力合约价格累计跌超100美元。当前能否抄底黄金？金价是否大势已去？类似争论备受投资者关注。

有观点称，此波金价回落属于市场过度反应；也有观点认为，金价仍有下跌空间。

“未来，黄金定价终将回归到市场对于长端利率以及通胀水平的预期上来。”华泰期货贵金属研究院师橙认为，由于美国政府不断试图推出更多的财政刺激方案，长端利率水平以及通胀预期一同被推高的概率相对较大，两者的攀升孰快孰慢较难衡量，因此对于黄金价格走势的综合影响料将相对中性。短期持续偏高的通胀水平大概率逐渐朝着长端溢出。总体而言，未来黄金价格或许难以延续走强态势，但也难以出现连续大幅下挫局面。

操作方面，师橙表示，在目前金价连续下降的情况下，不宜太过激进地逢低买入，可待行情波动率、美元涨势逐渐趋缓之后再逢低配置，建议重点关注内外盘套利的机会。

汇丰银行首席贵金属分析师James Steel表示，美债收益率和美元指数上涨可能是暂时的，金价进一步大幅下跌不合理。

瑞银集团分析师Giovanni Stauno-vo则对金价前景持消极看法，其预计未来6-12个月金价将跌至1600美元/盎司附近。

# 父亲节激活“爸爸经济” 险企出招打造“特供”产品

●本报记者 黄一灵 薛瑾

6月20日，是一年一度的父亲节。随着这一日期临近，与父亲节相关的营销活动火热起来。瞄准“爸爸经济”，保险公司和保险中介机构放出大招，纷纷打造“节日特供”。

业内人士认为，在父亲节、母亲节、儿童节等节日，针对特定群体应推荐相应保险产品，是险企近年来的获客新手段，体现了险企深耕细分市场的趋势，但此类“定制化”保险产品功能亦需不断完善，从而更契合消费者需求。

## 父亲节专属“礼物”

6月18日，平安人寿在官方微信公众号发文称，推出“父亲宝”保险产品计划。“父亲宝”保险产品计划主要提供男性特定恶性肿瘤疾病保障，投保年龄是18-60岁，涵盖七大男性原发性特定恶性肿瘤疾病保障，保障额度为10万元，最低7元/年起。

6月17日，太保寿险发布父亲节节日

特辑，称用户可为父亲免费加入“太保蓝本”普惠版。太保蓝本是涵盖健康管理、就医绿色通道、高端医疗等在内的高品质健康增值服务。

“对父母而言，最能彰显子女孝心的礼物并不是昂贵的奢侈品。一份保险保障，虽然看不见摸不着，却实实在在地承载着爱与关怀。”某保险经纪公司在官方账号中称。

除了保险公司，也不乏保险中介机构推出父亲节预热营销。例如，小雨伞保险经纪在官方微博账号中称，“大家都知道养老是个大问题，爸爸辛苦了半辈子把我们养大，在养老方面可能不能将就。嘘寒问暖，不如‘打笔巨款’，周日就是父亲节，给爸爸存一笔养老金，让他安享晚年吧！买一份小雨伞增多多闪电版，省下多年父亲节礼物钱。”

近年来，在父亲节、母亲节、儿童节等节日来临之际，险企等机构大多会针对特定人群推出定制化的保险产品或制定个性化营销方案。

## 按需选合适保险

“父亲通常扮演家庭‘顶梁柱’角色，一份适合父亲的保险能让整个家庭减少后顾之忧。”某寿险公司相关人士表示。

“在一般家庭中，父亲往往是最重要的经济支柱。父亲节临近，巧用保险为父亲减压，是时下妻子对丈夫、男人对自己、儿女对父亲最好的馈赠。给父亲投保，要综合考虑年龄及预算。”一位保险经纪人称。

对于年轻爸爸，需要注重高额意外、寿险保障。意外险是高杠杆险种，可有效抵御意外风险对家庭财务的冲击。寿险方面，应优先选择定期寿险，保到退休时，让家庭责任最重期有保险保驾护航。

对于中年爸爸，需要关注健康保障。很多中年爸爸这时候开始体检查出各类疾病，常见的包括“三高”、脂肪肝、痛风等。上述疾病对购买保险有一定影响，重者可能被除外甚至拒保。在经济条件允许

的情况下，人到中年时要配置重疾险、医疗险等。

对于老年爸爸，需要多关注医疗、意外保障。由于身体机能退化，老年爸爸们的意外、疾病风险比较高，最需要保险保障，但正因风险太高，购买保险的选择空间很小。投保时首选意外险，保费与年轻人差别不大。年龄在60岁以下且身体健康，可投保百万医疗险；如果年龄超过60岁或因为身体健康原因没买了百万医疗险，可以考虑防癌医疗险。

还有保险人士提到，养老保险也是重要的配置之一。“有条件的活，为爸爸投保一份终身养老金，让爸爸退休后每年/每月领到一笔养老金，拥有更高质量的晚年生活。”有业内人士建议。

“给不同年龄的父亲配置保障方案也需要因人而异，在实际选择过程中要根据自身家庭情况量身定制。”一位保险经纪人说：“父亲节是给父亲配置保险的大好时机，千万不要因为各类‘促销活动’失去理智，适合的产品才是最好的。”