

近日，恒丰银行私人银行专营机构获上海银保监局同意开业批复。获批持有私人银行专营牌照的银行扩容到5家。

业内人士指出，目前，财富管理市场激战正酣。展望未来，私人银行业务依然是一片蓝海，会继续成为银行机构争夺的战略要地。

恒丰银行获批持有私行专营牌照

截至目前，获批私人银行部的商业银行共计5家。其中，中国工商银行、中国农业银行、交通银行分别于2008年、2010年和2012年获批持牌；兴业银行私人银行部于2021年12月获批开业，成为近10年来股份制商业银行中的首家持牌私人银行专营机构。

中国证券报记者注意到，近年来，凭借高盈利、轻资本的优势，私人银行业务已逐渐成为商业银行的必争之地。

不过，目前国内多数银行发展私人银行业务，主要还是采取大零售模式，即把私人银行业务作为零售业务的组成部分，私人银行部门是零售银行板块的成员部门，只有少部分银行采用总行直属机构的模式（私人银行专营机构）。

据中信建投

分析师杨荣介绍，总行直属机构的模式（私人银行专营机构）是指将私人银行业务独立经营、单独核算、垂直管理，与公司业务、零售业务等并列，成为独立部门体系。

在业内人士看来，选择采用私人银行专营机构模式的银行，大多想解决异地经营的问题。“像恒丰银行等银行设立私人银行专营机构，无疑是想解决异地经营的问题。专营机构被视同为一级分行管理，可以设在异地，一定程度上有助于吸引人才。”招联金融首席研究员董希淼表示。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华进一步表示：“除能够异地展业外，申请持牌专营还有助于银行金融机构内部管理与区域局部金融风险防范。未来，相关市场竞争不断加剧，通过申请独立持牌，能提升经营效率和专业化服务水平，增强创新能力和市场竞争力。”

高端财富管理市场发展迅速

随着资管新规的落地，越来越多的机构积极逐鹿财富管理市场。中国银行业协会副秘书长张亮表示，私人银行已成长为财富管理领域一颗冉冉升起的“新星”，成为商业银行零售转型制胜的关键所在，已经成为高净值人群财富管理不可或缺的途径。

近日陆续公布的银行业半年报显示，作为私人银行领域两大重要参与者，招商银行和平安银行的私人银行业务都在今年上半年继续实现稳步增长。

截至上半年末，招商银行私人银行客户（指在招商银行月日均全折人民币总资产在1000万元及以上的零售客户）130029户，较上年末增长6.53%；管理的私人银行客户总资产36478.77亿元，较上年末增长7.48%；户均总资产2805.43万元，较上年末增加25万元。

截至上半年末，平安银行私行达标客户AUM余额15539.76亿元，较2021年末增长10.5%；该行财富客户120.36万户，较2021年末增长9.4%，其中私行达标客户7.49万户，较2021年末增长7.5%。

丰富产品体系将成未来发展趋势

业内人士认为，未来，商业银行在发展私人银行业务时，需要不断提升自身专业能力，修炼“内功”，从而在资管市场中形成自身竞争优势。

具体来看，董希淼认为，需要从战略定位、发展模式、人才队伍和产品体系等方面着手，“首先要明确战略定位，私行业务发展需要和银行整体战略相匹配和协同。其次要选择合适的发展模式，包括组织架构和运营模式等。再次，私人银行业务对人才要求很高，要大力培养和引进专业的人才。最后，要建立比较完善的产品架构，私人银行产品需要凸显出独特专属的特点，要构建独立于一般银行理财产品的产品体系。”

在周茂华看来，金融机构还需要加强与其他金融机构合作，提升创新能力，丰富产品体系，满足客户的个性化、多元化资产配置需求。

中国证券报记者注意到，2022年，招行私人银行引入合作信托和保险公司，推出集“家族信托、人身保险、养老理财、养老增值服务”四大功能于一身的“养老保障特殊目的家族信托”。

植信投资首席经济学家兼研究院院长连平预测，随着高净值人群对代际传承的需求的持续增长，2022年财富管理机构预计将加快家族信托、慈善信托业务发展。

编辑：郑雅烁