

揭开中行私人银行的神秘面纱



中行私人银行(北京)的装修风格不是炫目的金碧辉煌,而是胡桃木这样沉稳内敛的色调,油画、青瓷器和中式家具恰到好处地点缀在空间里。

核心提示

私人银行(Private Banking)是针对最高端客户个人情况量身定做的银行服务。它是银行业务中最为顶尖的部分,是为财富金字塔的顶端客户专门服务的,比银行通常的“贵宾理财”还要高一个级别。比如,如果你拥有50万人民币,可以很轻松地成为任何一家银行的贵宾客户,但是在中行的私人银行,你需要100万美元才可以开户。

私人银行这个词汇,对内地公众还有些陌生。私人银行是一类能够提供最高端的理财服务的银行或银行部门。这是一个有着400多年历史的行业,专门处于财富金字塔顶端的富豪们服务。对于这些善于创造财富或天生富贵的企业家、演艺明星、豪门子弟们,他们更需要私人银行家的专业理财,从而保证他们巨额财产的价值增值。

现在,随着中国财富阶层的出现,私人银行也叩开中国内地的大门。国内首家私人银行——中行私人银行部(北京)在京开业已近一年,但其在公众面前仍然笼罩着一层神秘的面纱。在一个冬日的下午,记者来到了位于佳程大厦三层的中行私人银行部(北京),体验了一回百万富豪的VIP待遇,试图揭开私人银行神

秘的面纱。

零距离接触私人银行

秉承私人银行的一贯传统,中行私人银行部(北京)没有招牌,记者只能凭借玻璃门上的中行LOGO才能认出这家银行。然而,走进这个精致的门面,里面却是别有一番天地。

这里的装修风格不是炫目的金碧辉煌,而是胡桃木这样沉稳内敛的色调,油画、青瓷器和中式家具恰到好处地点缀在空间里。门厅里最引人注目的是一圈铺着朱红缎垫的中式红木榻椅,一扇古典的木质屏风静静地立在一角;走进会客厅,中式的条案上摆着青花瓷罐,边桌上的老式留声机散发出怀旧的气息,线条简洁的真皮沙发,让人不禁想坐下来喝杯咖啡。这不是名人富豪的宅邸,也不是高级会所,而是中行私人银行的“第一印象”。

因为考虑富人们对财富管理的第一需求:私密,这里的设施绝不像那些面向公众开放的营业场所和写字楼,而是处处给人居家的感觉。千余平方米的面积,除了门厅和客厅外,还设置了现金区、等候区、会客室等。会客室桌椅整洁,方便客户签署文件,还有齐全的电脑和打印设备,客户经理可以随时在屏幕上向客户演示。现金区里有三个隔间,万一有客人同时办理现金业务,他们也彼此不能看见对方。

走进一间会客室坐定,笑容可掬的私人银行家开始让记者体验私人银行服务。首先,中行的私人银行家从电脑里调出一套测试个人投资风险的系统,通过测试了解客户风险承受能力和财务投资的目标。风险测试内容很丰富,包括有什么投资需要,目前的财务状况怎样,对投资期限的偏好,未来几年的收入预期等一系列题目。“风险测定是量身定做财务计划重要的第一步”,中行(北京)私人银行部总经理王磊告诉记者

者,私人银行家要对客户进行全面的了解,对客户的风承受能力有所判断,才能更整体地提出相关的财务计划和投资建议。

私人银行提供的是服务

“我们提供给客户的不只是理财产品,而是一整套完善的财务规划服务”,王磊告诉记者,私人银行的业务范围与一般的VIP理财服务相比,不仅仅是增开绿色通道那么简单,它更强调资产管理能力,业务范围更广,金融产品的复杂程度更高,它是面向高净资产客户提供的顶级专业化的一揽子金融服务。通常每个客户都可以享受到一个私人银行家加一个投资顾问专门的服务,还有一个私人银行家助理协助。这些私人银行家都经过国际项目的培训,他们的主要工作就是了解客户——了解客户的目标,了解客户迫切的需求,了解客户对风险的接受程度。从而与投资顾问专家一起帮助客户量身制定专属的财富管理解决方案,并决定选择哪些金融市场和金融产品进行投资来管理客户的风险并获得收益。

据介绍,相比一般零售银行业务,私人银行有五个显著不同的特征:一、以高净资产客户为服务对象。以中行私人银行为例,准入标准100万美元,不过目前起步阶段相对灵活。二、以财富管理为核心,包括资产管理、保险和信托等服务。三、以高品质服务为主要经营策略,集中银行、财务、税收和不动产策划、投资、

法律以及会计等领域的一大批专家,帮助客户管理庞大的资产,如投资规划、提供并购建议及标的等。四、特殊服务。私人银行还提供包括艺术品或古董收藏鉴赏与竞拍交易、奢侈品鉴赏与代购、房地产咨询等特殊服务。五、私密性。许多时候,客户根本不用亲往银行,而是私人银行家登门拜访。

“创造财富需要的能力和知识,与管理财富需要的知识和能力是不一样的。”王磊告诉记者,有许多客户大部分精力还在管理企业上,虽然他们拥有大量财富却并不善于管理,而私人银行家能够提供给他们就是专业化的全套理财服务。除帮助客户进行投资理财外,还提供其他很多一对一的服务,如置业、留学、旅游、艺术品鉴赏等等。

王磊强调,理财是一种生活观念。人生的周期分为成长期、青年期、成年期、成熟期和老年期,每个周期都有各自的财务特点和财务目标。所以说,私人银行业务的首要就是了解自己的客户,然后才是量身定制产品。

目前,在产品提供方面,中行私人银行部(北京)为客户提出了量身订制的“中银货币市场增值理财计划”、“中银新股增值理财计划”、“人民币博奕理财计划”、“御享创富—奥运主题基金理财产品”等产品,其中“御享创富”在业界引起极大关注,50个自然人客户认购1.749亿元,成立运行19个交易日就取得了8.78%的收益。

32万户的市场诱惑

在中行私人银行国内首家开业后,招商、中信以及德意志、恒生银行等的私人银行部也相继推出,吸引这些金融机构进入国内私人银行领域的是内地32万名超级富豪。

美林公司与凯捷咨询公司的报告估计,我国内地约有32万名净资产超过100万美元的超级富豪,仅次于日本,位居亚太地区第二位,且每年以20%至30%的速度递增。净资产超过3000万美元的约有4540名,这些富翁主要集中在京、沪、深及东南沿海城市。

普华永道发布的2007年全球私人银行业研究报告也认为,亚太和东欧地区财富增长最为迅速,亚太区为财富管理公司提供了庞大的机遇,全球财富管理行业的未来在亚洲。预计亚太地区管理下的资产规模每年将增长34%。

“32万的巨大市场是中行私人银行部业务拓展的动力”王磊告诉记者,为了拓展私人银行业务,他们准备招聘10名专业人才。这些专业人才的主要职责是,在黄金(外汇)投资、个人税务咨询、基金(证券)投资、个人房地产投资等某一领域提供投资策略(咨询)建议、理财产品评价、客户需求调查分析和投资组合建议;根据客户相关需求提供量身定制的投资理财方案及咨询服务;参与开发相关领域的产品和服务。

据《经济参考报》

副县长辞官的另类人生

本报记者 李明德 文/图

核心提示

执政期间,他在当地被人称为“布衣县长”。主动辞去党政职务后,他被很多人“另眼相看”,觉得他是个不可理喻的人。

然而,时过两年,他用自己的行动改变了别人对他的看法。用自己的行动践行着一个共产党员的承诺,把一个毫不起眼的穷山沟打造成了世界级地质公园、国家级AAAA级景区。书写这个传奇故事的人就是洛阳新安原副县长,现为洛阳新安县的龙潭沟风景区总经理陈建林。

从农民到副县长的人生轨迹

从农民到乡党委书记,再到副县长,最终又回到了农村,这就是陈建林的人生轨迹。看似简单而普通的一条人生线路图,可仔细剖析后,这里面蕴藏了很多艰辛与故事。

陈建林是个敢想、敢说、敢干的人。倔强不服输的性格成就了他的人生,也成就了今天他所做事业。

今年已55岁的他,谈起当年在老家务农时的情景,他仍然记忆犹新。

1971年,高中毕业后,陈建林回到了老家新安龙潭沟的一个小山村,开始了面朝黄土背朝天的务农生活。山沟里的苦日子日复一日,日复一日。无论力气有多大,哪怕磨烂了那双勤劳的手,也难以改变贫苦的日子。

落后、贫瘠的小山村急需有知识的人来当领头羊,带领村民走出贫穷。经村民一致推选,陈建林当上了村里的生产队长,那年他18岁。肚子里有点墨水他发挥所长,与天斗,与地斗,得到村民拥护,很快当上了村支书。

年轻的他寻思着为村民们做更多的事。由于山高路远,乡里一直没通上电,而与乡村搭界的山西地盘,却是灯火通明。陈建林寻思,用本地的电,架线成本太高,希望不大,要是把电从山西接过来,问题不就好解决了?

说干就干,他带着一帮村民跋山涉水,终于把电给接了过来,村里开天辟地亮起了电灯。

“陈建林敢想敢做,他让村民们用上电的轰动,不亚于现在飞船上天。”已退休在家的新安县委原副部长高新政回忆,乡领导看到陈建林架电成功,反过来找他说情,乡政府才用上电。

于是,陈建林从农村众多干部中一跃而出,先后走上乡党委书记、新安县长助理等党政职位。1998年,他当上新安县副县长,先主抓交通,后管文教卫生和旅游。农民陈建林成了老家的骄傲。

布衣副县长辞官创业

陈建林从一个农民能够做到副县长的位子上,他用了20年时间。能够当上副县长,他根本就没想过。从农民到副县长,他开创了新安县先例。

可让更多人感到震惊的却是,他在2005年8月,作出了一个惊人之举:辞去副县长职务,不再担任任何党政职务,领衔开发龙潭沟大峡谷。他所做的这个决定,让很多政府官员都深为震惊。

离职前夕,陈建林向洛阳市委领导坦陈,“我是村干部出身,我已经在乡村干了10年,在县里干了10年。现在,我想把自己的第三个10年献给农民。”

陈建林之所以做出这个选择,他有着自己的想法。那是他在担任副县长主抓旅游工作时,到新安县石井乡龙潭沟村调研工作,发现村边的一条大峡谷景色绝佳,风景宜

人。一心想把旅游工作搞好的他觉得这里可以大做文章,回去后立即请来了多位专家详细考察。

专家们经过论证,认为龙潭沟U形大峡谷为世界罕见,诸多景观由12亿万年前的海底抬升、山崩地裂、激流冲刷生成,个中蕴含的信息堪称“古海洋天然博物馆”。

而此时村民们却仍然在贫困中煎熬,为了解决温饱,附近的村民只好上山乱砍滥伐换钱。痛心之余,陈建林感慨:这不是守着“金饭碗”要饭吃吗?这时,他萌生了通过发展旅游业带动群众脱贫致富的念头。

“海洋退却,大陆显现,历史在这里封存了古海洋与大陆板块交替时的沧海桑田……”陈建林以此陈词,开始了他的招商之旅。然而,两年时间过去后,由于种种原因,陈建林先后邀请来的80余位客商考察之后都拂袖而去。

经历了无数次招商失败后,陈建林痛定思痛,决定自己干。他说:“我就不相信这么好的旅游资源开发不出来。”在周围官员及群众的一片议论声中,陈建林决定辞去所有党政职务,全身心投入到这片热土中,开始自己的第二次创业,以旅游带动发展,解决山沟里农民们的贫苦生活。

艰辛创业迎来美好春天

万事开头难,陈建林创业初期就遇到了一大堆棘手难题。但他面对困难,从未想过放弃,他一直坚信,办法总比困难多。

在党政部门工作了10年之久的他,深知农民群众的不容易。他说:“群众整天都在翘首期盼我们这些政府官员,能够给他们带去发家致富的好办法,这次终于不再让他们失望了。”他第一步就是把全县各个党政系统内的退休干部拉拢到一起,开始拼打创业。当时很多人开玩笑地对他说,你又组建了一个新县委班子啊!陈建林听后哭笑不得,他深感自己的担子很重,这次绝对不能失败,只许成功。不能让别人看笑话,更不能让群众对我们这些党员失望。

开发旅游景区不是一件简单的事,需要大笔资金投入。陈建林把自己家的老底都全盘摆了出来,可这些钱连盖个环保厕所都不够。没办法,他只好四处筹措资金。能找的人都找了,能跑的地方都跑了,最终凭着自己的良好信誉,筹措到了2000万元人民币,全部投入到了景区开发建设中。可偌大的一个景区,这一点钱根本就是杯水车薪。无奈,他又发动各种关系再次筹措来了1000多万元人民币,投入到景区里。

为了解决资金之困,陈建林对龙潭沟大峡谷景区采取了边开发、边经营的策略,景区开发建设工程多选择在寒冷的冬季施工。在荒无人烟、野兽出没的大峡谷里,陈建林经常与职工甘苦与共。一次,山中狂风呼啸、飞沙走石,70多岁的石匠张大爷为了陈建林的安全,坚持要陈建林下山,但他硬是和民工们干到了天黑,感动得张大爷逢人就夸。

在景区可持续发展方面,陈建林更是煞费苦心。为了防止水资源污染,他不惜投入100多万元安装无排放、无气味的生态厕所;一般台阶都是15厘米,陈建林要求龙潭沟大峡谷的步道台阶高度均为10厘米,游客即使年逾古稀,也能

网络公民: 第N个人大代表

网络公民的崛起

从第一代网民的诞生到第一代网络公民的崛起,中国用了14年。

今天,近1/6的中国人与互联网结缘,互联网成为与现实交叉互补的服务区、生活区和自由讨论区。网民有各种属性,网络公民是其中最具建设性的一种,千万个网络公民的意见汇成的声音,即民意。

倾听来自互联网的民意,已成中国各级政府的新风气。当胡锦涛说“我经常通过互联网了解国内外时事和民众对我们工作的意见和建议”,当温家宝为设立儿童医疗保险的网民建议作出批示,国人知道了总书记和总理也是网民;当法律草案在网上公示,当广东省委书记汪洋和广东省省长黄华表示愿与网民一起“灌水”并欢迎“拍砖”,网民明白了政府等待“拍砖”就是等待民意。

每年,近3000名全国人大代表相聚一堂,代表13亿中国人参政议政。有了网络,声音更多更大。某种意义上,有多少个网民,就有多少个人大代表。

第一代网络“人大代表”

2.1亿之巨的第一代中国网络“人大代表”,以BBS、聊天室、QQ、MSN、博客为“人民大会堂”,以突发事件、社会热点、政府决策、公众人物言行提案议案,制定出了一套E时代下的全新议事流程,这就是网络的力量。

谁是中国第一代网络“人大代表”?在21岁的中国互联网肩膀上,他们是2.1亿的中国网民。

这群在家中坐拥7800万台电脑的“人大代表”,喜欢聚集在一个虚拟的“人民大会堂”里召开网络“两会”;在门户网站新闻屁股下跟贴,在BBS、聊天室、QQ和MSN里辩论,在RSS新闻订阅器和维基百科里依照自己的逻辑重组话语权,在博客和个人网站里成为自己的“意见领袖”。

在现实世界里,他们可能是教授、记者、律师、总裁、秘书、军人、警察、医生、保安、司机、导游或电工,他们也可能是真正的人大代表、政协委员,但他们在网络“两会”上的提案议案很可能是以下突发事件、社会热点、政府决策、山西黑砖窑事件、重庆最牛“钉子户”、厦门PX事件、华南虎照片真伪……

网络“人大代表”们制造出了“散步”、“顶片叶子”、“正龙拍虎”、“很黄很暴力”的新名词,他们揪紧网线,并以此作为发端,将帖子、评论变成“公开的内参”,加速启动“民意直通车”引擎,在人民网“强国论坛”、天涯社区“天涯杂谈”和“关天茶舍”、凯迪社区“猫眼看人”、猫扑网以及博客日志、贴吧上,掀起一阵阵舆论浪潮,进而将报纸、杂志、电视台、电台转进漩涡。



龙潭沟风景