

# 私人银行业务迎来黄金发展期

## 新视线

### 开放式基金与封闭式基金有哪些区别

封闭式基金是指基金的发起人在设立基金时,事先确定发行总额,筹集到这个总额的80%以上时,基金即宣告成立,并进行封闭,在封闭期内不再接受申购。

开放式基金是指基金发行总额不固定,基金单位总数随时增减,投资者可以按基金的报价在基金管理人确定的营业场所申购或者赎回基金单位的一种基金。

那开放式基金与封闭式基金又有哪些区别呢?第一,存续期限不同。开放式基金没有固定期,投资者可随时向基金管理人赎回基金单位;而封闭式基金通常有固定的封闭期,一般为10年或15年,经受益人大会通过并经主管机关同意可以适当延长。

第二,规模可变性不同。开放式基金通常无发行规模限制,投资者可以随时提出认购或赎回申请,基金规模因此而增加或减少;而封闭式基金在招募说明书中列明其基金规模,发行后在存续期内总额固定,未经法定程序认可不能再增加发行。

第三,可赎回性不同。开放式基金具有法定的可赎回性。投资者可以在首次发行结束一段时间后(该期限最长不得超过3个月)随时提出赎回申请。而封闭式基金在封闭期间不能赎回,挂牌上市的基金可以通过证券交易所进行转让交易,份额保持不变。

第四,交易价格计算标准不同。封闭式基金的交易价格受市场供求关系影响,常出现溢价或折价交易现象,通常折价交易,并不必然反映基金的净值;而开放式基金的申购价一般是基金单位净值加一定的购买费,赎回价是基金净值减去一定的赎回费,与市场供求情况的相关性不大。

第五,投资策略不同。为了应付投资者随时赎回兑现,开放式基金必须在投资组合上保留一部分现金和高流动性的金融资产;而封闭式基金的基金资本不会减少,有利于长期投资,基金资产的投资组合能在有效的预定计划内进行。



资料图片

系。二是加强私人银行业务风险内部控制。三是强化私人银行业务监督检查。四是推广新技术运用,不断提高机控水平,对风险进行及时有效的识别、评估和控制。

#### 多家银行提高私人银行门槛

什么样的人可以成为银行私人银行客户呢?记者通过调查发展,与几年前300万元就可以成为一些银行的私人银行客户不同,近年来,各家商业银行的私人银行客户门槛已经出现分化,有7家商业银行将私人银行客户资产门槛提高到800万元及1000万元。具体来看,招商银行、工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行组成了私人银行第一梯队,而这些银行管理私人银行客户的资产总量超过了4000亿元,其中招商银行管理资产达到了1.6万亿元,位居全行业第一。

而中信银行、民生银行、光大银行、兴业银行、浦发银行、平安银行管理的私人银行客户金融资产总量也都超过了2500亿元。

张宁是省会一家大型连锁餐饮企业的负责人,她告诉记者,自己是一位国有银行的私人银行客户。除了可以享受私人银行专属的理财产品,还有专属理财顾问帮助她规划自己的财产,目前她不仅有定期存款,购买了银行理财产品,还按照理财师的建议配置了基金信托产品,收益很不错。因为经常出差,张宁在机场还可以享受贵宾厅候机待遇,还可以请银行免费接机。目前她的女儿正准备去澳大利亚留学,正准备使用该行的出国留学金融服务。

《中国私人银行行业发展报告》指出,超过50%的高净值人群考虑增加投资额度,并对预期收益较高的投资品需求提升,从过去单一购买某支产品向股票、对冲基金、信托等多品种的投资组合产品转

化。业内人士表示,我国商业银行的私人银行业务发展初期是为了满足高端客户的理财服务需求而发展起来的,客户来源、产品服务依托零售银行的产品和服务体系,因此大多数银行的私人银行业务定位于零售业务中的高端理财业务,主要通过私人银行专属产品开发来满足高端客户理财服务需求,盈利模式实质为产品驱动阶段。目前国内私人银行的发展程度与成熟市场还有较大差异。

#### 银行用增值服务吸引高净值客户

除了银行理财产品等核心业务之外,一些专享增值服务也是私人银行吸引高净值人群的重要途径。比如建设银行私人银行提供了便捷出境服务、健康关爱、高尔夫服务、子女教育服务、机场服务等,

工商银行也将商务与社交活动安排、私人商务办公服务、私人健康安排、投资和文

化。记者从中信银行石家庄分行了解到,该行私人银行钻石级和顶级钻石级客户,每季度可不限次数(每日限3次)享受机场贵宾登机服务。尊享境内30余家机场贵宾厅候机,专门的安检通道,专人代办登机手续、行李托运等服务。中信银行私人银行钻石级客户每季度可享3次、顶级钻石级客户每季度可享6次异地机场专车接送服务。全国40多个城市,异地机场豪华型专车接送机服务,一路畅享尊崇礼遇,每一次出行,都是非凡体验。顶级钻石级客户每年还可有一次享受境外机场专车接送服务,提供美国、加拿大、意大利、澳大利亚等全球主要国家200余家机场贵宾接送机服务。

□记者 刘立

根据最新发布的《中国私人银行行业发展报告》(以下简称《报告》),我国私人银行业务经过十年的发展,各商业银行不断加大经营、管理、产品服务创新,私人银行业务已经进入黄金发展期。根据统计,截至2017年一季度末,中银协私人银行业务专业委员会19家成员单位服务的高净值客户达到61万户,同比增长19%;管理资产近9万亿元,同比增长26%。

记者从省内多家银行了解到,近年来,随着经济的发展,私人银行业务也在稳步发展,银行业在私人银行业务方面各具特色。

#### 财富管理行业的 风向标

私人银行业务是银行等金融机构面向高净值人群,为其提供财产投资与管理的金融服务。私人银行服务主要是资产管理、规划投资,根据客户需要提供特殊服务,也可通过设立离岸公司、家族信托基金等方式为客户节省税务和金融交易成本。

私人银行业务在我国是新兴业务,是财富管理行业创新发展的风向标,也是商业银行转型发展的着力点。《报告》指出,我国亿万高净值人群人数约8.9万,比去年增加1.1万人,增长率高达14.1%。在此背景下,私人银行业也快速发展。报告显示,截至2016年末,国内商业银行管理私人银行客户数超过57万户,管理资产总和高达8.4万亿元。全国已有超过22家国内商业银行成立私人银行专营部门。

中国银行业协会秘书长黄润中表示,我国私人银行业务已然进入黄金发展期,他强调,防控风险,确保私人银行业务基业长青,并建议进一步采取如下措施防控风险,一是完善私人银行业务风险管理体系。

## 提醒

# 不要轻易泄露付款码

□刘向燊

随着支付宝支付、微信支付的普及,很多人在消费时都已习惯性地给商家扫一下二维码,然后完成支付。

但如果将二维码轻易地泄露给别人,或将那串18位的数字提供给别人,那你的账户很可能在很短的时间内就被洗劫一空。

骑过共享单车的小伙伴们肯定知道押金这事儿,尤其是共享单车刚出来那会儿,几乎是人人要先将押金充好,才能骑车。但现在有了芝麻信用后,有一些共享单车不用押金一样能骑车。于是,很多人就想把押金退出来。然而,退押金的时候,如果

一不留神,钱就可能因此被骗走了。

近日,省会退休职工王女士想退共享单车的押金,就在网上找官方电话,并拨打了她认为是客服电话的号码。客服人员先询问了王女士的芝麻信用分,随后告诉王女士,只要打开微信钱包,将付款界面中的18位数字告诉他就可以办理退款了。

但让王女士万万没想到的是,自己按对方的要求操作后,不久便收到了一条消费2690元的扣款短信。而且对方还想让王女士再转一笔钱,等王女士表示卡里没钱后,对方还让其向朋友借钱转款。这时,王女士才意识到自己可能被骗了。而据笔者调查,类似被骗的案件并不

是个例。

据了解,在上述案例中,骗子的套路其实并不复杂。首先,在网上发布假的客服电话,坐等受害者;其次,冒充客服人员表示帮忙退款,接着,要求受害者提供微信或支付宝中的付款码,最后,通过付款码,将受害者账户中的钱及所绑定的银行卡中的钱都消费掉。

专家表示,钱被骗子消费掉的最关键的一步就是付款码。虽然这些付款码的有效时间仅为1分钟,但骗子只要在获得后的短时间内进行操作,就能掏空账户中的钱。

而且,这样的骗局不仅发生在共享单车的退押金过程中。此前有人致电优步客

服电话讨要幽灵车车费时,同样碰到了此类问题,也是在提供了付款码后,账户先后被划走两笔钱,共计8000余元。

所以业内人士提醒大家,不要轻易将自己的付款码泄露给别人,也不要将整个付款页面(含条形码、二维码)截图给别人,以免造成财产上的损失。

另外,绑定这些账户的银行卡中也尽可能少绑定一些钱,万一信息泄露,银行卡中的钱同样可能不保。更不要将这些银行同时用作储蓄、消费或是理财,尤其在理财这块,很多产品如稳利精选组合投资计划、诺亚方舟NPA投资计划等,到期后资金会被直接打入银行卡中,一旦遭遇上述案例中的情况,可能产生较大的损失。

最后需要提醒大家的是,除了不能泄露付款码之外,退款也要从官方渠道寻找客服电话,或直接在官方APP上进行操作,不要在网上一盲目寻找,以免掉入骗子所设的圈套中。

## 开放式理财产品受关注

随着公众理财观念的不断进步,各类银行开始呈现差异化发展趋势。其中,开放式理财产品以更好的流动性、更匹配的风险和收益比等优势,正逐渐受到公众的青睐。

据一位业内人士介绍,从银行理财的发展历程来看,理财产品的流动性变化可分为几个阶段。首先是2009年以前的银行理财市场,可称之为初期阶段。此间,银行理财产品期限相对较长,1年期以上较为常见,收益是各类产品比拼重点,流动性受重视程度较低。

这种情况持续到2014年余额宝横空出世才有所改变。以余额宝为代表的互联网宝宝类理财产品对当时的银行造成较大冲击,也让投资者了解到产品流动性的便利性及重要性。

理财市场环境的变化,迫使银行调整产品结构,加强对开放式产品的研发,使此类产品迎来高速发展期。专家说道,从2016年全年数据来看,开放式产品全年累计募集资金已达121.1万亿元,远超封闭式产品的46.83万亿元,突显此类产品的发展前景。

在当前市场对开放式理财产品的认可度日渐高涨后,如何突出产品特点成为行业关注重点之一。针对这类高流动性产品,大多银行主要从投资者更为关心的产品流动性、收益、风险三个角度探索创新,在此过程中,国有大型商业银行和全国性股份制商业银行的步伐更快。

在产品流动性层面,以某股份制银行为例,该行发行的某款开放式理财产品,每个开放日均开放申购赎回,且申购资金当日计息(T+0),赎回资金次日(T+1)到账,保证投资者资金使用的便利性。

在产品收益层面,该类产品所设预期收益率根据投资期限划分多档,各档收益率随投资期限阶梯式递增,既考虑投资者短期资金流动性要求,又满足中长期投资需求。这种将理财收益与理财期限相结合的收益模式受到越来越多银行认可,有利于吸引资金长期留存。

一位业内人士指出,灵活、便利的开放式理财产品能更好地满足投资者需求,未来有望成为银行理财业务的主要产品形式。除全国性银行外,中小区域银行也加速了对开放式产品的研发力度,多家区域银行计划在年内推出开放式预期收益型产品,未来该板块市场的竞争会愈发激烈,呈现百家争鸣局面。

说到开放式理财产品就不得不提净值型产品,分析师表示,在梳理上市银行2016年年报时发现,多家银行明确提出将在2017年发展或继续大力发展净值型理财产品,未来净值型产品的发展可期。

据不完全统计,5月后两周,从发行主体角度来看,股份制商业银行、国有大型商业银行、城商行、农村金融机构分别发行净值型理财产品为12款、10款、9款、2款,股份制商业银行的发行量保持领先。净值型产品其实类似于基金,实质突破了刚性兑付,风险不再滞留银行内部,而通过投资者手中,银行理财的投向范围将更广阔,风险偏好也会提升,因此其匹配的收益中枢水平将会提高,净值型产品的收益率更值得期待。

另外,诸如开放式净值型产品有良好的流动性管理功能,还存在一定的特殊相对优势。2014-2015年股市热潮期间,由于预缴款制度下的打新资金灵活申赎的需要,很多投资者选择开放式净值型产品,而非申购固定期限的预期收益率型产品,即当预期收益率型产品收益率不再具有相对吸引力,投资者对流动性和灵活性更为敏感。

文/刘向燊

## 身份证借给他人办理信用卡

# 违约责任该由谁来承担?

用卡未能及时还款而影响购房。

另一起案件发生在吉林省长春市,当事人付兵在当地一家国有企业担任部门经理。付兵在金融理财方面比较保守,一直没有办理过信用卡,也很少理财,缺乏必要的金融理财知识和资金安全意识。

2015年,付兵妻子的表姐张嵬在外承包的工程遇到了资金周转问题,在几番腾挪之后,张嵬想到了办理银行信用卡在关键时提现的办法。张嵬找到付兵的妻子,提出要借用付兵的身份证办理信用卡。张嵬给出的理由是:咱家除了付兵都没有正式的工作,所以只有付兵的身份最合适,既容易在银行办理信用卡,也能够获得更高的信用额度。出于对表姐的信任,也是为了帮助表姐,付兵的妻子答应了张嵬的请求。2015年的一天,付兵的妻子和张嵬拿着付兵的身份证,来到长春市的一家银行网点办理信用卡。在被工作人员告知必须是本人才能办理时,妻子又给付兵打电话,让付兵从单位请假到银行帮着签字。付兵说:当时也没有想那么多,稀里糊涂就把字签上,然后急忙跑回单位上班了。之后,同样的场景又陆续在长春市内其他几家银行网点上演,张嵬借用付兵的身份证前前后后办理了5张银行信用卡。

时间进入2016年下半年之后,张嵬的工程回款依然遥遥无期,其资金链也更为紧张,只能借用几张信用卡进行套现来勉强维持。今年春节,付兵曾经多次收到过银行的催账通知,但是付兵全都置之不理。当时银行的工作人员很清楚,是别人用我身份证办理信用卡,又不是我欠的钱,凭啥向我催账。付兵说:现在几张信用卡上总计还欠了二十几万,但是因为张

嵬暂时没有偿还能力,我们也不能催她将卡注销,否则就得由我们自己来还款。这事弄的,原本以为只是简单帮助一下亲属,没想到给自己惹下了麻烦。

以上这两起案件都是因为当事人对自己身边的亲戚朋友过于信任,缺乏对信用卡的了解和保护自己身份信息意识。但是,即便是不主动借给他身份证办理信用卡,也有可能欠了冤枉债。据报道,有许多不法分子专门买卖他人的身份信息。2013年10月,家住南通的沈宏通过QQ,添加了名为身份证查询的网友,从对方那里买来身份证。接着,他用这些身份证,在网上购买了对应的个人信用报告。原来,一家银行开通了信用卡在线申办业务,只要提供身份证和个人信用报告,两三天就能将信用卡办好,沈宏成功申请到一张卡后,他用同样的方式,多次申办信用卡。之后,沈宏弄来两台POS机,信用卡就在POS机上刷,刷的钱流进他的银行卡里。为了能长期套钱,每个月他还会固定向银行还款。后来银行发现问题报了警,2014年3月,警方在南通将沈宏和他朋友抓获归案,并查获他所购买的身份证、信用报告和申办的信用卡。根据银行的统计,沈宏等人共办理银行卡68张,盗刷总金额达52万多元。

那么,假设在自己并不知情被人盗用身份证办理了信用卡,或是像罗某和付兵那样将身份证借给亲朋好友办理信用卡,而后却陷入银行追债的窘境后,身份证的持有人该怎么办?根据《商业银行信用卡业务监督管理办法》第三十八条的规定:发卡银行应当公开、明确告知申请人需提交的申请材料,申请材料必须由申请人本人

亲自签名,不得在客户不知情或违背客户意愿的情况下发卡。营销人员应当公开明确告知申请信用卡需提交的申请资料,并审核身份证件(原件)和必要的证明材料(原件)。

因此,如果是身份证持有人自己并不知情,被他人盗用身份证办理了信用卡,银行显然没有尽到相应的审核义务。被盜者可以与银行沟通,要求银行出示、核对申请资料,核查签名等,银行可以追究盗用人身份信息办信用卡者的责任,被盜者无须担责。

但罗某和付兵是本人亲笔签署协议后申办的信用卡,再将信用卡交给他人使用,这种情况则很可能自己承担信用卡违约责任,信用卡借给他人,由他人恶意透支导致的信用卡欠款,须由持卡人本人负责偿还。而且除了民事责任,也可能牵涉到刑事事件。根据我国刑法的相关规定,如果有明知没有还款能力而大量透支,无法归还的;肆意挥霍透支的资金,无法归还的;透支后逃匿、改变联系方式,逃避银行催收的;抽逃、转移资金,隐匿财产,逃避还款等行为,达到一定的数额,可能会被追究刑事责任,最高甚至可判处无期徒刑,持卡人本人可能会受牵连。所以,在罗某和付兵这两起案件中,如果银行报案,那么他们将会被追究刑事责任。在这种情况下,罗某和付兵可以与银行或者信用卡的使用人协商,妥善处理欠款。也可先行还款,然后再向对方追偿,不过也有很大可能最后是自己承担了巨大的经济损失。

因此,自己的身份证一定不要借给他人办理信用卡,对方一旦无法偿还,将带来十分严重的后果。



资料图片

□姜珊

近年来,媒体报道多类信用卡违约案件,起因是自己的身份证借给他人办理了信用卡并归他人使用,但最终对方无法偿还欠款,在这种情况下,身份证持有人是否还能维护自己的权益?

有媒体曾经报道过这样一则案例,2015年10月15日,南京市某派出所接到报警,报警人罗某称自己的高中同学用自己的身份证办了信用卡,现在信用卡欠了8000多元,同学却联系不上了。眼看着自己将要贷款买房,却因为信用卡欠款未能及时还上而影响自己的信用度。

原来,此前李某在路过一信用卡办理活动现场时,被信用卡的各种优惠活动吸引,当即就准备办一张。但当时他没有带身份证,与李某一起的罗某便将自己身份证借给了李某,李某很快就拿到了信用卡。

但没过多久,银行就按照身份证上的地址,给罗某寄去了催款单,而对于李某欠下的8000元,罗某却毫不知情,打电话给李某也一直无法联系。而此时,罗某准备在南京贷款买房,却害怕自己名下有信