

瑞銀：家族傳承客戶來自內地

大行觀點

「在亞洲市場，之前家族傳承及慈善的高淨值、超高淨值客戶主要來自香港和東南亞地區。目前在家族傳承業務方面，前來諮詢方案的每5個新增客戶中，就有1至2個來自中國內地市場；在家族慈善業務方面，新增一半以上的客戶都是來自內地的客戶。」瑞士銀行集團亞太區慈善及價值投資服務部主管董黎澄對內地媒體表示。

瑞銀香港家族諮詢服務部董事汪玉琳則表示，與歐美發達地區相比，目前很多內地的家族財富管理的客戶對實現永續傳承的架構並不了解，並且對如何培養下一代的傳承人較為陌生。

對於內地的私人銀行、信託等金融機構，董黎澄建議在

戶的信任為家族財富管理業務的首要難題。



開展這項業務時除了保證一定客戶規模外，還應該配置足夠的資源支撐。董黎澄舉例稱，在亞洲某個大家族，雖然第一代的生意經營很成功，但是家族成員不少，於是擔心因分家而導致第二、三代以後整個家族就會沒落。

最終私人銀行建議其通過慈善基金的方式實現傳承，具體模式為：每位家族成員都拿出一部分股權交由瑞銀的慈善信託基金管理，股權比例合計為10%。然後每個家族分支都派駐董事參與慈善基金的運作管理，並且約定這部分股權永遠不能出售。

汪玉琳稱，目前來自內地的新增客戶主要還是想瞭解歐美、香港家族財富管理、傳承模式。不過中國乃至亞洲的家族也有新的特點，譬如他們更青睞持有現金和投向私募股權基金。

其次，與歐美的家族相比，內地的家族財富管理目前往往只限於找銀行諮詢如何設立家族辦公室、家族信託等業務，很少考慮到如何培養下一代傳承人的問題。瑞銀在傳承方面主要提供三方面的業務支持，首先是制定、梳理家族的價值觀、家規，幫助下一代參與企業的經營管理；其次確定家族信託、基金會、保險、家族辦公室和慈善基金會等框架；最後，搭建不同國家、地區的企業家交流平臺。

汪玉琳表示，還要根據客戶資產狀況制定相應的方案，譬如超高淨值客戶門檻是5000萬美元，但瑞銀曾對

35個家族辦公室進行調研，絕大多數認為可投資資產在2億美元以上才較為適合設立家族辦公室。

取客戶信任為首要難題

多項內地的私人銀行調研報告都提及，國內的家族由於傳統觀念等因素影響，很難將大量資產交給第三方金融機構打理，因此取得對方的信任成為家族財富管理業務首要難題。針對有關狀況，瑞銀的家族財富管理業務模式分為針對個人、企業和家族三個部分。「取得對方的信任確實需要較長的時間，一般會先做家族財富規劃，然後從打理個人的小部分資產開始嘗試，再逐步擴展至其它的金融資產投資服務。」

事實上，除了以瑞銀為代表的外資銀行外，招商銀行、工商銀行等中資銀行，中信信託、上海信託等信託公司，甚至諾亞財富等第三方理財機構，都已經將目光瞄準家族財富管理、傳承這一領域。

「由於稅收等政策的限制、金融工具缺乏，國內各路金融機構在這項業務上仍處在較為初級的委託理財階段，遠無法與海外的家族財富管理相媲美。」上海一位信託業高管分析。

對於國內剛起步的金融機構，汪玉琳建議首先要有足夠的客戶數量規模；其次要將傳承、家族財富管理作為主要的業務策略來做，才能獲得足夠的資源支持。

點金

過去十年自由化，未來十年創富行。融資投資開公司，黃金基金人民幣。兩地攜手贏明天，上行創富必實現。

創富行

永隆拓私銀攻內地香港高端客

自去年簽單國內首筆家族信託以來，招商銀行就把家族財富傳承作為私人銀行業務的重中之重。該行旗下的永隆銀行日前在香港成立私人銀行中心，為招行境外首家私人銀行中心，主力為內地香港兩地高端客戶實現資產保值增值。招商銀行副行長兼永隆銀行行政總裁朱琦表示，在升格為私人銀行之前，該行的私人財富管理中心成立兩年多以來，有賴母行招行轉介，內地高端客戶增長超預期，內地客戶相關的管理資產規模（AUM）已突破100億港元。

過去兩年，永隆透過與招行的內外聯動，管理跨境高端客戶2800名，管理總資產超過100億港元；去年財富管理聯動總收益達到4242萬港元。招商銀行副行長劉建軍指出，鑑於內地高端客戶的全球資產配置需求與日俱增，招行遂於境外成立第一家私銀，為他們提供離岸資產管理服務平台。內地高端客戶除了在港進行股票、債券及基金投資外，家族信託也是永隆私銀服務非常重要一環。永隆私銀客戶門檻為1000萬港元。

劉建軍續稱，植根於香港高度開放的金融市場環境，永隆銀行在開展財富管理業務方面具有得天獨厚的優勢。目前，香港金融機構的資產管理規模已超過10萬億港元，其中三分之二的資產來自於非香港的投資者。借助永隆這個境外財富管理平台，招行可以為高淨值客戶提供更多元化、個性化的境外投資管道和資產配置方式，幫助客戶更好地實現資產的保值增值。

據朱琦介紹，永隆私人銀行成立後將繼續深化與招行的整合，大力推動聯動業務，充分體現協同效應，同時力爭與招行合力構建境內外一體化跨境金融服務平台，以提升競爭力，並增強盈利能力。

以財富保障作服務重點

事實上，過去兩年在私人財富管理業務上，兩行的聯動成績贏得認同，特別是在跨境客戶數、管理總資產和聯動收益方面，均取得滿意成效。朱琦指出，在這個良好發展基礎上，永隆私人銀行服務將會以兩地高端客戶財富保障與傳承作為服務重點，開展綜合金融服務，為內地香港高資產客戶提供更到位的全方位財富保障方案，如移民金融、家族信託、保險顧問、開放式的投資產品平台、專戶理財、環球

股票、另類投資、跨境資產配置等服務，致力提供最佳的綜合金融服務解決方案。

而為配合私銀業務發展，朱琦表示，永隆將增聘人手，包括客戶經理及合規部門人員；雖然目前永隆的財富管理業務客戶仍以本地人為主要，但內地客戶增長潛力龐大。

另據招行總行私人銀行部總經理王菁透露，永隆私銀中心會全面對接招行私銀客戶的境外理財需求，其中離岸信託和保費融資是最受歡迎的跨境服務。而招行還在籌建第二家海外私銀中心，將落戶新加坡。據悉，永隆銀行私人銀行中心一成立就手握2.5萬名潛在高端新客戶，這是其他外資私人銀行很難得到的資源。最現實的問題就是要幫助內地富豪們完成家族和企業的財富傳承。

早於去年下半年起，永隆銀行在財富管理領域積極開拓以信託管理人為保單持有人及受益人的「保貸通」融資服務。該行私人銀行及財富管理部主管譚劍偉介紹說，「保貸通」的實際就是幫助高端客戶在香港購買大額人壽保險之餘，將最多70%的保費現金價值提現，並享受離岸超低利息。

在國內設立家族信託，由於法規限制，還無法將不動產和股權等資產注入信託，因此對富人傳承財富來說存在諸多掣肘。儘管離岸信託結構成熟，也不存在資產限制，但富人不可能大規模跨境轉移在岸資



永隆銀行日前在香港成立私人銀行中心，朱琦（中）為該中心揭幕。

產，大額人壽保險近年來已成為境外私人銀行對內地富豪主打的財富工具。

「大額保險的存續期動輒10年至20年，客戶在支付大額保費後，短期流動性就出現問題了，永隆提供的『保貸通』服務恰好就能解決這個困難。因此受到招行內地私銀客戶的追捧。」王菁表示，永隆私銀中心定位於海外理財基地，有助於完善招行全方位的財富保障服務。

目前，永隆銀行的財富管理客戶平均AUM（管理資產規模）已達到2000萬港元。「總之，我們有信心可在未來三至五年內在香港的私人銀行市場上佔穩一席。」朱琦總結說。

康宏聚焦內地市場 明年踏入擴展期

業界先鋒

擁有全方位金融服務平台的康宏理財，近年積極拓展內地市場。康宏金融主席王利民表示，康宏未來將借助內地第三方理財公司金誠財富集團的產品開發能力，協助該公司在內地發展。他稱，內地理財產品市場龐大，未來將作多方面發展，雙方客戶互相開發，未來可配對產品。康宏副行政總裁麥光耀亦表示，明年是公司的擴展期，將增設營業廳，預期數個月內可望進入收成階段。

康宏日前與金誠財富集團簽訂策略性框架合作協議，建立策略性聯盟，進一步拓展雙方於大中華市場，包括京津冀地區、長三角及珠三角的業務版圖。據悉，雙方的合作方式包括引進金誠開發的理財產品到康宏中國的網絡銷售。

王利民表示，近年國內第三方理財服務需求殷切，市場發展空間龐大。該公司已於去年取得全國性保險業務牌照，令其得以全面發展國內保險及財富管理業務，全力開拓國內市場。他稱，憑



康宏日前與金誠財富集團簽訂策略性框架合作協議，雙方共同拓展大中華市場。

籍是此策略性合作協議，康宏可透過金誠於國內龐大的銷售網絡加強公司於內地的銷售能力，將有助提升康宏於中國內地市場的滲透率及加快業務發展的步伐。

麥光耀進一步指出，康宏內地客戶金額佔已由前年的單位數字提升至去年的20%，並已在北京、深圳等六個內地城市設立網點，惟華東地區業務相對空白。而金誠財富的業務基礎正在華東，故有意借合作進一步提升康宏內地市場佔有率。

重視監管與風險

縱觀目前內地對金融產品的需求情況，王利民指出，內地與香港環境大大不同，民衆對於金融產品需求殷切，買東西喜歡一窩蜂，但對於監管則欠缺認識。他說，客戶或者其他同業不重視監管與風險，但不代表康宏可以不重視，特別是作為行業領頭羊，出現任何差池，更將成為眾矢之的。「如何令內地客戶意識到監管的重要性，是進軍內地的困難之一，或許也是康宏未來的責任與使命！」

目前，康宏在內地已進駐包括北京、深圳等在內的七個城市，2012年更成為首家通過CEPA、取得全國性保險代理牌照的香港企業。期間，康宏雖曾承受因前期大額投入對盈利所造成的不利影響，但隨着業務步上軌道並逐步穩定，內地今年年底有望扭虧，收入比重亦將提升至雙位數。

王利民表示，內地業務在近一兩年的整固結束後，明年將展開第二階段發展。他相信，若能拿下內地這塊「大蛋糕」，未來三至五年，康宏勢將成為亞洲獨立理財顧問機構中的龍頭。

石油需求弱兼美元走強 油價應予看淡



紐約期油價格自六月約107美元/桶高位下跌至現時約92美元，主要原因包括早前刺激油上升的地緣衝突局面已大為緩和，供應亦並未有因此而受阻。後市方面，由於預料石油需求亦將持續疲弱，以及美元受加息預期及歐元貶值影響而大幅走強，加上未來數個月將為石油需求淡季，油價應持續走淡。

基本因素分析

地緣衝突有所緩和 石油供應維持充足

9月10日消息指，烏克蘭及俄羅斯已達成停火協議，有70%俄羅斯士兵已經從烏克蘭撤出，而以巴衝突亦已證明對中東地區石油產出並無影響，供應及出口仍然充足，令石油價格持續下跌。

另外，利比亞石油產出亦預料在未來將穩步上升，對油價構成壓力。據利比亞國家石油公司發言人Mohamed Elharari上週日（9月7日）表示，當日利比亞原油日產量已升至72萬桶，7月的月均日產量曾為40萬桶。該國原油部長Omar Shakmak亦於上周一曾指出，今年9月底利比亞原油日產量將增加至80萬桶，年底將觸及100萬桶。

需求疲弱加上美元走強 油價難回升

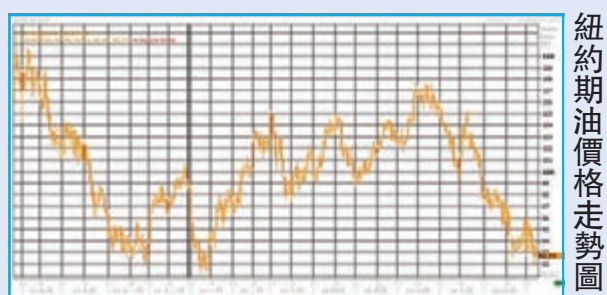
雖然石油供應持續增加，但未來需求可能仍持續疲弱。中國海關總署發表數據顯示，中國8月進口年率下跌2.4%，顯示國內需求轉弱，可能會影響到未來石油進口需求。另外，上週五美國發表的8月份非農就業數據錄得14.2萬的增幅，遠低於市場預期的20萬以上，亦為6個月以來最低，顯示美國經濟復甦可能未有早前市場預期般樂觀。

美國能源信息署（EIA）於本週二發表月度短期能源展望報告，下調了今年及明年的全球石油日需求增長預估值，分別下調8萬桶至104萬桶，以及下調6萬桶至134萬桶。下調需求預期的主因，可能為預計今年全球經濟增長將會比原先預期為差。國際貨幣基金組織IMF總裁拉加德稱，受早前烏克蘭及中東地緣政治危機的影響，今年全球經濟增速可能比早前預期為低，或會下調至3-3.5%之間。另外，過去數個月本應為傳統石油需求旺季，但需求仍未有見明顯上升，亦反映在未來數個月進入淡季后，原油需求可能會更差。

加上由於近日歐洲央行出乎市場意料地宣佈下調其息率，以及美聯儲提前加息的預期持續發酵，帶動美元連續第八周上漲，並上升至84.3，創14個月以來的高位。美元持續走強，亦對各以美元計價的商品，包括石油，有頗強的利淡作用。

技術走勢分析

根據美國商品期貨交易委員會（CFTC）於上週五發表的數據顯示，截至9月2日截止一周，紐約商品交易所（NYMEX）原油及倫敦國際交易所（ICE）WTI原油期貨與期權淨好倉共減少17001張至178683張，亦證明石油市場上看淡力量有所增強。基於以上眾多利淡因素，預料石油價格在未來數個月仍然會持續向淡。建議投資者可於95美元/桶沽出紐約期油，目標價於86美元，止蝕位於97美元。



紐約期油價格走勢圖