



探秘

中原金融机构
财富管理中心



产品才是市场竞争“胜负手” ——访中原信托郑州财富管理中心负责人谢国贤



谢国贤

作为“金融豫军”主力军之一，中原信托走在了财富管理领域前沿。“高净值人士已经从追求财富快速增长转向追求财富的稳健、保值和长期收益。我们要通过丰富的产品服务体系，用更精准简单的方式、更专业优质的服务，为高净值人群提供更多财富保值、增值的机会。”中原信托郑州财富管理中心负责人谢国贤如是说。
郑报全媒体记者 倪子

财富保值增值成为资产配置首要目的

“如今，人们的财富意识及观念在悄然发生变化。他们开始思考，怎样进行资产的合理配置达到财富保值乃至不断增值。”提起当前财富管理行业的发展与现状，有着多年财富管理经验的谢国贤深有感触。

他说，高净值人士的主要理财需求已经由追求财富快速增长转向追求财富的稳健、保值和长期收益。在投资理念方面，高净值人士投资心态日趋理性，对于风险和收益之间的辩证关系理解更加透

彻。

“相比银行，信托公司的财富管理中心是将客户关系管理、资产管理和投资组合管理等融合在一起形成的综合化、特色化的服务机构。简单地说，信托公司就是为客户提供好产品，当好‘金融管家’，帮助他们实现财富保值增值。”谢国贤表示，财富管理业务内涵远大于资金的募集，信托公司通过财富管理业务获取客户，并不断提高客户黏性，建立更加紧密的联系，为客户提供更多种类、更深层次金融服务。

产品和专业性是市场竞争关键

在谢国贤看来，高净值客户在选择金融机构时，产品和专业性是重要的衡量指标。因此，产品类型多样化率先成为其核心竞争力。

例如，中原信托推出了信托资金投向优质企业或上市公司的“成长系列”；投向房地产行业的“宏业系列”；投向基础设施建设等项目的“安益系列”；投向二级市场等的“宏利系列”；主要用于投资银行存款、货币市场基金、债券基金、交易所及银行间市场债券等的“安融系列”等。

同时，为满足客户财富管理、财富传

承、风险隔离、保护隐私等多方面的需求，2017年3月，中原信托推出了以家庭财富的管理、传承和保护为目的的“恒业系列”家族信托产品，受到财富精英青睐。谢国贤说，中原信托将继续发挥制度优势，在高净值人群从创一代向二代、三代传承的过程中大力发展家族信托业务，推动信托业务的转型和升级。

而在专业性方面，中原信托打造了一批优秀、高效的团队，员工中具有研究生及以上学历占比50%以上，具有中级及以上职称及AFP、CFP、CFA等相关资格证书人员占比60%以上。

主动拥抱竞争 强化自身实力

近年来，不仅有银行业打造财富管理中心，异地信托公司及第三方财富机构也相继积极落户郑州。面对激烈的市场竞争，谢国贤表示，压力肯定存在。但从另一方面来看，这也充分说明了河南的财富管理市场前景依然广阔。他们会积极主动拥抱市场竞争，更会在发展中找准自身定位，落实中国银保监会对信托业的各项监管要求，回归信托本源，走出差异化发展之路。

“截至2018年底，中原信托实现自主开发类信托本金、收益足额兑付率达到100%，全部到期信托项目均实现了信托目的。”谢国贤说，作为扎根河南本土的信托机构，中原信托已走过34年的风雨。他们不仅更了解河南金融市场的发展特点，中原信托的市场口碑、产品体系、风控理念、团队建设、品质服务等都得到了社会大众认可。

“人无我有、人有我优。”谢国贤表示，今后，中原信托将继续秉承“诚信重诺，值得托付”的经营理念，坚持“受益人利益最大化”的宗旨，持续为高净值客户甄选、配置优质金融产品，为机构和个人客户提供高品质的理财规划和优质服务。

ICBC 中国工商银行 郑州分行

工行助力高考季



扫码关注



全力以赴！未来很酷！



高考季期间，工商银行将在全国范围内精心选择推出涵盖个人金融、信用卡、贵金属、融e购等四大领域八大类金融产品和服务，助力高考。广告