



省会银行激战高端理财

随着金融资产的快速增长，百姓投资需求也日趋多样化，高端客户将越来越受到银行的重视。银行理财产品也纷纷开始高端化走向。记者获知，省会多家银行近期纷纷推出针对高端客户的理财产品。尽管这些产品门槛很高，但因其有着较高的收益，颇受高端客户的“青睐”。

“我们之前针对高端客户推出的理财产品‘工银财富’，尽管门槛要求在100万元以上资产的客户，但开门不到一个小时就销售一空，客户预约需求就超过6000万

元，火爆程度出乎我们的预料。”昨天上午，工商河南省分行财富管理中心负责人吕佩如是告诉记者。而在4月1日，光大银行向全国的高端客户发行了一期8天期限的理财产品，尽管起点金额100万元，但仅一上午就售完了25亿的额度。

事实上，省会各家银行对于高端客户的争夺由来已久。从去年开始，各家银行就纷纷推出“财富管理中心”，将目光瞄准高端理财市场这块“蛋糕”。“人们以前经常说二八定律，即银行20%的客户创造了

80%的收益。但从去年我们统计的实际情况来看，已经接近一九定律了。”省会一家银行零售部负责人在接受记者采访时如是表示，“我们去年零售业务的利润，绝大多数都来自于高端客户。”而这种说法得到了多家银行人士的普遍认同，“二八定律”正在向“一九定律”转化，这也就无怪乎银行纷纷出招高端理财，争夺高端客户了。

记者在采访中了解到，今年省会银行在高端客户领域的竞争将会更加激烈。招商银行将其“金葵花理财”进行全面升级。中国

银行河南省分行正在筹建真正意义上的“私人银行”。同时，民生银行和汇丰银行也将“抢滩”郑州，新银行机构的到来，首先要争抢的就是各家银行的高端客户。“特别是汇丰银行，拥有独特的理财业务优势，其进驻郑州，对整个中原金融市场的影响不容小觑，这也是各家银行重视高端理财的一个重要原因。”省会一家银行负责人表示。在这样的背景下，各家银行不得不提升对高端客户的服务水平，以求能稳定高端客户。

晚报记者 来从严/文 吴琳/图



中国光大银行 第四届阳光理财节开幕



Bank
中国光大银行
CHINA EVERBRIGHT BANK
郑州分行
ZHENGZHOU BRANCH

精品银行 领跑中原 天地风物 纤硕尽揽

人民币、外币理财，各种期限组合，琳琅满目！出国金融、第三方存管、个人贷款，一网打尽！
高尔夫精英赛、财富精英投资讲座，精彩无限！基金宝、基金定投、基金精品超市，异彩纷呈！

活动详情请见今日本报 B12 相关报道

客服热线：95595 网上银行：www.cebbank.com