



5月11日，一大早，李焱就急匆匆赶到位于金水东路的办公室。李焱的身份是中国银行河南省分行私人银行总经理，她所“掌舵”的私人银行门槛是800万元人民币。

3月11日，中行河南省分行在我省首家推出私人银行，标志着私人银行这一处于金字塔塔尖的顶级银行服务正式走入中原人们的生活。它的开业尽管引发了各大媒体的蜂拥报道，但却依然神秘。

“和传统的零售银行或者贵宾理财不同，私人银行服务是指一种对高净值富人的贴身服务。对于中国的富人们而言，银行再也不是出产标准化的理财套餐‘麦当劳’，私人银行家扮演的就是你财富的管家、事业上的伙伴以及高尔夫球场上的球友。”呷一口咖啡，李焱优雅自信的表情溢于言表。

李焱和她的团队服务的是处于顶端的千万富翁，是名副其实的中原地区富人的“财富管家”。

晚报记者 来从严/文 首席记者 贾俊生/图



# 李焱 超级富豪的财富管家

## 中国式私人银行解读

“与有着300年发展历史的国外私人银行相比，国内私人银行有太多的不一样。”作为中原地区第一家私人银行的“掌门人”，李焱对于私人银行的发展有着独特的认知。

在欧美发达国家，一些传统的大家族已经发展了很多代，大部分的富有人士和普通的富裕人群是比较容易分开的。但是在中国，那些真正有财富的、积累下来的不会有几代，甚至可能主要都是在这一代发展起来的。而且两者几乎是处在同一个时间、同一条起跑线。我们只

能从财富积累的程度区分他们，而不能用通常所说的第几代财富人群这样的方式划分。

“更重要的是，国内外富人在对财富及风险的理解上也有较大的不同。”李焱表示。国外私人银行客户或者那些成为了财富世家的豪门更注重理财以及对财富的保值和传承上，对风险的理解相对比较完整，对法规、市场、投资理念都比较成熟一些。

而在中国，很多刚刚富裕起来的人们还正处在事业加速发展时期，他们自身的实业投资

都能获取较高利润，他们绝大部分的资产也都投在了扩大再生产上面，因此他们在选择私人银行上更多的是关注投资回报率，以及能否满足他们现在的融资需求。

“这一切就决定了我们要有足够的耐心，努力培养并与中国财富阶层一同成长，这也决定了我们不能照搬照套国外模式，应当立足于国情，在学习国外先进经验的基础上大胆创新，构建具有中国特色的私人银行经营发展模式。”李焱坦言。

## 私人银行发展契机

800万元的私人银行入门“门槛”，对于不少人来说可能需要中两次500万元彩票大奖才能达到。但前不久发布的《胡润财富报告》称，全国有825,000个千万富豪和51,000个亿万富豪，每1万人中有6人是千万富豪。河南千万富豪数量排名全国第十，亿万富豪数量排名第十二。

报告还表示，综合各项宏观因素对中国私人财富市场的影响，预计2009年中国私人财富市场仍将保持增长势头。在复杂的国内外

宏观环境下，中国私人财富市场仍然蕴含巨大的市场价值和可观的增长潜力。

这次全球危机的爆发，让过去以海外投资为主的私人银行，比如那些老牌的外资银行客户遭受极大的损失。有些内地客户购买香港一些外资私人银行的专属理财产品产生巨亏，因此使得这些老牌私人银行的地位有所动摇。这为中资私人银行发展赢得了机遇。

同时经过此前资本市场的大起大落，客户投资风险意识明显增强。从我们运营

的实际情况看，有近20%的客户主要靠专业建议进行理财，同时有超过50%的客户表示自己有一定的理财知识和经验但是仍然需要专业投资建议。不少私人银行客户是主动找上门的，这说明客户确实有对私人银行服务的需求。

“因此，只要我们中资私人银行发挥本土地缘优势以及网络服务优势，完全可以借助当前这个时间段打好基础，获得客户信任，实现长远的发展。”

## 财富管家的经营之道

尽管从数字上来看，私人银行应当并不缺乏客户，但李焱目前最为关注的是——如何找寻到符合条件的私人银行客户。

“中原地区的富人阶层，身价上千万的富翁为数众多，但他们绝大多数资产都投资到了实业上。这些人表面上看起来开名车、住豪宅，但如果让他们一下子拿出上千万元的金融资产，成为私人银行的客户，还真是有些困难。”李焱解释到。“因此，目前我们最主要的工作就是‘放水养鱼’，培育私人银行客户。”

其实从2008年底以来，中国银行已陆续出台了一系列旨在支持私人银行客户的“新政”。而对私人银行客户实行差异化授信政策就是“新政”的亮点之一。

“凡是我行私人银行客户，我们就可以根据客户需要为客户核定最高300万元的个人信用循环额度贷款，客户有短期用款需求时只需签个字，就可以将贷款资金打入客户账上，非常方便。”李焱介绍道。

“另外，我们在实际工作中发现，很多千万富翁大多都是民营企业，他们往往都是把

家庭资产和企业资产混为一体。这样，一旦企业出现问题，就有可能影响到家庭生活质量。这也是作为私人银行家必须要为客户考虑的问题。”

此外，财富传承问题也是私人银行客户正在或即将面临的一个重要问题。在这方面，中行私人银行也希望对客户有所帮助。目前，他们正在着手开发资产传承产品，通过家庭财产与企业财产有效隔离，建立完善的家庭保障体系，建立财产传承规划，实现客户资产的世代相传。

## 高端访谈

记者：日前有报道称，不少国内私人银行客户，在香港外资银行私人银行购买了一款Accumulator(累计期权)的产品，致使高额亏损。这对我们有哪些启示？

李焱：出现这些问题的一个重要原因是这些金融企业创新过度，主要表现为金融创新脱离实体经济的真正需求，杠杆比例过高，缺乏监管。同时这些金融机构的激励机制也存在问题，提取过高的佣金奖励导致私人银行家在向客户推荐产品时，有意无意地忽视产品潜藏的巨大风险，片面地追求个人高收益，埋下了风险隐患。这就要求我们中资私人银行在发展业务的时候，更加注重综合风险把控。

对客户来说，这次教训也是很惨痛的。以前客户在选择私人银行时，对外资银行品牌比较崇拜，而非是看重私人银行产品有什么服务有多少便利，这也让客户真正认识到，今后无论是选择外资或中资私人银行服务，都应该将风险放在第一位。

记者：私人银行在国内来说还属于一个新生事物，您觉得国内私人银行客户与国外私人银行客户在认知理念上有什么样的差异？

李焱：在国外，私人银行往往根据客户所拥有的个人金融资产和金融需求进行规划，服务涵盖家庭财富规划、遗产规划、教育、税务、房地产投资、收藏、法律顾问等各项专业领域。此外，私人银行服务的范围还延伸到客户的家庭。

但国内客户就不太认同，他们更关注于产品。对此，我们结合中国国情和目前中国高端客户的情况，为他们搭建一个丰富的投资平台。私人银行家对每一名客户都要先进行共同研究，形成“客户投资组合方案”，并积极引导客户理解和接受投资规划、资产配置概念。

让客户短期内接受我们倡导的服务理念以及把客户的投资热情转移到去关注生活品质上来并不容易。但在这方面我们还是坚持要学习西方的经验，努力超越金融理财的既定框架，改变客户一些既有的习惯和认识。因为我们认为事业仅仅是通向终点的一种手段，幸福的生活才是最后的“终点”，而且当中国创富一代真正富有起来以后，迟早会追求生活品质以及精神层面的需求。

记者：经过此前资本市场大起大落，国内私人银行客户在投资方面有何变化，在当前的行情下私人银行客户又该如何把握投资机会？

李焱：私人银行客户投资风险偏好受金融环境变化影响是显著的，在金融危机背景下，其对市场风险性有了更深刻的认识，今后的投资也更趋理性，大部分客户也逐步认同私行提出的资产多元化配置的建议。

从我们调查的情况看，私人银行客户中70%以上都是创业型企业家，他们有很好的财富来源，用投资风险大的产品来增加财富对他们来说意义不大。

实际上从2009年的投资来看，是在在资产保值的基础上获得流动性，以便于这些富有的高端人士能够随时把握2009年这个变化的市场中的机会，因此“保值+流动性”是2009年投资最关键的目標。我们建议客户配置流动性较高的银行理财产品、黄金、收益较高期限较短的信托产品以及选取部分市场表现较好的股票型基金。

**颈椎病、腰肌劳损、关节炎……您用周林频谱保健治疗仪了吗？**

以新型101C型周林频谱保健治疗仪为主的周林频谱保健治疗仪，通过直接作用于人体，达到治疗保健效果。上市以后，以良好的信誉为许多家庭了解并使用。周林频谱保健治疗仪具有促进血液循环，改善血液流变性、促进新陈代谢，改善神经系统功能，提高机体免疫能力的作用。适用于：软组织损伤、腰肌劳损。

周林频谱保健治疗仪操作十分简便，只需照射患处和穴位就行，每次每个部位照射20-30分钟，距离以皮肤感觉温热为宜，照射时最好裸露。

可用于下列疾病的治疗或辅助治疗：  
**内科：**支气管炎、支气管哮喘、慢性肝炎、肠炎、便秘、腹泻、慢性胃炎、十二指肠溃疡  
**外科：**预防伤口感染、伤口愈合不良、慢性前列腺炎  
**骨伤科：**软组织损伤、腰肌劳损、骨关节病、颈椎病  
**皮肤科：**带状疱疹、湿疹、神经性皮炎、轻度烧伤、褥疮、冻疮  
**妇科：**慢性盆腔炎、痛经  
**儿科：**小儿肺炎、腮腺炎等

(郑州周林频谱公司 请在医生指导下使用)  
**电话：0371-65713079 地址：经五路15号附18号(与红专路交叉口向北30米路东)**

**生活资讯** 本栏目广告免费在《通通有》生活资讯、www.totouyou.net 同步发布 ©24小时广告热线 63399000 晚报大厦广告热线 67655128

<p><b>医疗药品</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ 中医治结肠炎、咽炎 66698337</li> <li>★ 代加工足浴中药包 68682263</li> <li>★ 中药降压，安全速效 66847302</li> <li>★ 签约弱视远视散治本 63819029</li> </ul>	<p><b>矫正口吃</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ 郑州新伦口吃康复中心 63733162</li> </ul> <p><b>个人征婚</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ 女 35 寻诚实重情男 15516945283</li> <li>★ 女 34 离独闲打工人 13203747028</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ 男本市 37 本科房爱重情随和离寻 35下善良温柔老师公务员个体经商 共创业优先 13203800776</li> <li>★ 53 岁男性性格脾气好自营厂，丧偶觅 善良女 13480725123</li> <li>★ 55 岁丧偶忠厚自营生意寻真诚有 缘女士为伴 13751195225</li> </ul>	<p><b>婚介服务</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ 本人征婚男 37 离本科企业高管电 15515632477QQ422165616</li> <li>★ 三毛婚介 38 元至成功 66976980</li> <li>★ 美好婚介，包成功，行政事业军人 免费登记 63920370 63917563</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ 征婚成功后付费 65125056</li> <li>★ 红苹果婚介包成 15515510208 情感热线 1603120 仅限固话小灵通</li> </ul> <p><b>机票代理</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ 天健航空机票专家 66667799</li> <li>★ 订送打折优惠机票 63311111</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ 特价机票找美亚航空 63333396</li> <li>★ 63833777 南航特价 66667766</li> </ul> <p><b>特价机票 88887788</b></p> <p><b>娱乐器材</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ 扑克麻将推饼娱乐 61830193</li> </ul>
--	--	--	--	--	---