

财富

十年

见证嘉宾：

中国银行
私人银行郑州
分部总经理
李焱

见证感言：

伴随着中国私人财富规模的迅速膨胀，高净值人群财富管理目标、资产配置和服务要求日益多元化，并且越来越多的由依赖个人或家庭操作转向使用专业金融机构进行财富管理。中国私人银行呈现巨大的发展潜力。而经过几年的市场洗礼，国内的私人银行已经摸索到了行业特点，并逐渐形成了自己的特色。各家机构展开了全方位、全格局的市场竞争，私人银行的发展步入了一个新阶段。

标志事件：

2009年3月11日，中国银行私人银行郑州分部开业，宣告中原正式步入“私人银行”时代。



伴随着中国私人财富的迅速膨胀，私人银行的发展步入新阶段

高端理财的“中原暗战”

理财门槛100万元起步、投资期限1~5年、目标客户群为当地前百名财富人士……如今，越来越多的投资机构开始瞄准中原地区的高端理财市场。而各大银行的私人银行部、各种各样的私募机构、第三方理财机构、成为争夺这块市场的主力军。

过去10年里，河南强劲的经济增长已推动中原地区的财富迅速扩张。显然，如此巨大的市场对私人银行来说意味着广阔的发展前景。而中原各家金融机构也纷纷厉兵秣马，争做千万富翁的“财富管家”。

记者 来从严/文 马健/图

私人银行的“处子秀”

5月16日，位于郑东新区CBD的中国银行28层显得比往日热闹了不少。这里是中国银行私人银行郑州分部所在地。当天，由邀请的台湾健康养生专家正在为该行的20多位私人银行客户进行一对一的单独健康诊疗。

一身职业套装的中国银行私人银行郑州分部总经理李焱穿梭期间，不时微笑而又细致入微地同一个个客户作着交流。作为中原首家私人银行的“掌门人”，这位千万富翁的“财富管家”目前已经游刃有余而又得心应手。

富豪争夺的“暗战”

伴随着河南经济的发展，越来越多的私营企业主开始崛起。而今，从已经或者即将步入而立之年的80后创业者中涌现出许多身价上百万甚至上亿的新贵们，自然就成了各金融机构争夺的座上宾。

争夺“富人”客户的背后，是巨大的利润和金融危机带来的机遇。

据估算，私人银行客户带来的利润能够达到普通零售客户平均水平的10倍以上。交行2007年年报披露，占比5%的中高端个人客

财富管理的新契机

随着中原地区财富管理业务的不断推进，目前已经形成了理财室、贵宾理财中心、私人银行三级并存的财富管理格局。银行已经开始谋求分层提供财富管理。

“私人银行是财富管理的最高阶段。”这是业内人士对于私人银行财富管理的认知。它的门槛非常高，是因为有一大批富裕人士需要打理好自己的财富，需要一对一的专业顾问来提供决策所需要的独立见解，即专属的财富管理解决方案。

眼下个人理财客户的多元化需求日益强烈，个人投资也渐趋理性和成熟，这就要求银行在产品

时光将我们拉回到2009年3月，也是一个鲜花盛开的季节，作为我省第一家私人银行，中国银行私人银行郑州分部盛装开业。作为限定入门门槛为800万元的中原第一家高端金融机构，它一亮相，就在省会银行业内引起了骚动。

“私人银行体现的是专属化、个性化服务。除了解客户的目标、需求、风险偏好等一般银行都擅长的金融投资理财外，私人银行还可以提供管家一样的贴身服务，比如，办理遗

户贡献了75%的业务量。

正是看中了这些高端人士的“特殊贡献”，中原金融机构纷纷推出私人银行，争抢“金字塔”顶端的人士。

2009年7月27日，交通银行河南省分行私人银行服务启动仪式在中州皇冠假日酒店举行。作为交通银行私人银行服务的第二批5家试点分行之一，交通银行总行副行长叶迪奇表示，私人银行服务的正式启动，使得中原地区顶级客户的综合财富管理渠道更为广

和服务上更加专业化、个性化。只有不断创新，才能满足客户的需求。而当前，各类机构也纷纷抢滩中原财富管理领域，市场主体包括私人银行、券商、第三方理财机构、信托公司、基金公司等。

省会银行业一位零售业务部负责人表示，各方看好中原的高端理财市场，原因不外乎两点：一是大势所趋，传统的理财市场面临升级；二是紧跟政策，中原经济区建设产生的巨大虹吸效应，让越来越多的目光聚焦中原。

在私人银行业务推动之下，中国财富管理业态已呈多样化、特色化与专业化的发展

嘱、子女教育等。私人银行还很注重家族服务，比如第一代创业，第二代如何传下去，是对成功富裕人士生前和身后的全方位服务。”这是开业时众多媒体对私人银行的报道。

“当时人们对私人银行的理解模糊甚至混淆。如今私人银行已不再陌生和神秘。在过去的三年里，河南中行私人银行依靠一系列的产品与服务创新，实现私人银行客户数和金融资产数倍增长传奇。”李焱不无自豪地表示。

阔、通达，个人金融服务水平跃升到一个新的台阶，财富管理的内涵更为丰富。

有了先行者，作为行业“大佬”的工行也不示弱。2010年1月16日，工商银行私人银行部郑州分部在郑东新区会展中心举行了开业仪式，而彼时其办公场所仍然处于装修之中。还未装修完毕就宣布开业，充分表明该行已经“等不及了”。

“富人理财也有着千差万别的个性化需求，是否能真正创新、提供合适的产品和服务，才是最终是否选择这家银行服务的标准。”李焱表示。

趋势，私人银行业务在一定程度上带动了信托、PE、阳光私募的快速发展，但也面临着分业经营限制、缺乏自主资产管理能力和投融资一体化服务不足等问题。

准入门槛越高，所提供的服务越多样、越细致，针对性也更强，市民可根据自身财富状况选择理财机构。如今，中原金融市场上的财富管理可谓是“百花齐放”，而多样化的财富管理格局的出现反映出金融单位注重对财富客户的细分，提供差异化的理财服务趋势，更是人们对理财重要性认识的升华。