



私人银行的客户经理在客户身边充当金融管家、伙伴、朋友等多个角色。

## 2011湖湘金融兵器谱

### 【丈八点钢矛】 百万军中取上将

三国时期，蜀国名将张飞，手执一支丈八点钢矛，纵横沙场，转战南北，在百万军中取敌首级，犹如探囊取物。

《三国演义》如此表述：“这丈八点钢矛，矛尖有如白蛇吐信，重达五十多斤的矛身，在黑色的锦絮飞舞中横扫战场”，可见其威武逼人，无可阻挡。从虎牢关到下邳城，再到当阳桥、葭萌关、瓦口关，丈八点钢矛与张飞形影不离，是他生命的象征。

而关于丈八点钢矛亦有神奇的传说。当年幽州涿县的某处大森林里，出现了一条巨大无比的蟒蛇精，张飞孤身一人将之杀死，但是当张飞扛着蟒蛇精的尸体出了大森林之后，才发现自己所扛的原来不是什么蟒蛇精，而是一把奇怪的兵器，这兵器，便是日后闻名天下的丈八点钢矛。

私人银行业务与丈八点钢矛一样，高贵、神秘、稀有，只为搞定那些最有实力的人而生，它是顶级富豪的专属财富领地。

# 如何打动最有实力的人

2007年3月，中国银行私人银行的成立，揭开中资银行私人银行发展的序幕，随后招行、中信、民生、建行、交行、工行、光大也纷纷加入这场激烈的角逐之中。

私人银行在银行所有部门中最神秘，因为他们每天接触的都是富裕阶层，掌握着最及时的财富信息，而这个神秘的部门也成为银行业新的利润增长点。以招行为例，作为国内最早涉及私人银行的中资银行之一，招行去年私人银行的中间业务收入占招行全行零售业务利润的10%。

■记者 刘永涛

## 门槛上千万，可享“1+N”服务

国内的私人银行，门槛大多在500万至1000万之间，采用的服务模式大多为“1+N”，也就是一个团队围着客户转。

比如，招行的“私人银行高级经理”1对1为客户服务，在高级经理背后还有一个庞大的“1+N”模式“投资顾问团队”；而中行采用“1+1+1”的服务模式，每个客户由1位私人银行家、1位投资顾问和1位私人银行家助理共同提供服务。

长沙某私人银行高级经理介绍说：“目前的客户中，企业家和职业经理人就占了一多半，大多数客户把财富继续积累放在第一位。”私人银行最强调“管家式金融”服务，包括资产配置、财富动态管理、投融资咨询等。“有些客户追求稳健，有些追求收益，也有的特别强调流动性，每个客户的最终配置都不一样，个性化服务正是私人银行的优势。”

招行长沙分行财富管理中心总经理胡凯则透露，私人银行还关注客户生活的方方面面。由于银行与各类专业机构建立了良好的合作关系，整合了很多资源，私人银行的客户正是这一平台的享用者，比如为客户预约一些知名的医生专家，为客户的子女提供教育留学服务，甚至在客户之间举办一些小型沙龙，构筑品质服务平台。

记者采访获悉，长沙的私人银行客户，大多是民营企业老总，通常经历了一个资本积累过程，大部分来自于湖南本地的传统行业，如房产、煤矿、纺织服装业等等。因为对投资理财不够了解或不太专业，而愿意把钱交给私人银行的专业经理人来帮忙打理。

## 客户经理要和客户做“朋友”

将成百上千的资产托付给一个银

行经理打理，你一定想知道他究竟有怎样的能力担此重任。

在私人银行发展成熟的西方国家，对私人银行家的要求极为苛刻。金融、法律、艺术、医学，他们几乎需要无所不通，当然在他们背后通常会有强大的专家智囊团作后台支持。同时，由于私密性的需要，私人银行的客户大多依靠熟人介绍，因此私人银行家的人脉关系和人格魅力也至为重要。

民生银行财富中心一位人士曾形容他想要培养的私人银行客户经理：第一，一定要30岁以上，有丰富的社会阅历。第二，自己也是千万富翁。自己不是千万富翁你怎么跟客户交流高品质的生活？需要学红酒、雪茄、咖啡，还要学律师、会计、关系学，甚至风水学……要掌握非常渊博的知识，这样才能全方位地为客户提供服务。

招行长沙分行财富管理中心总经理胡凯告诉记者，私人银行客户经理一天的工作量非常大，涉及的内容也非常多。通常，每天早晨8点，他们会到办公室，对前一天的市场进行分析，从股市、外汇、期货市场，到国家信贷政策、经济调控政策等都要分析到。“这是基本功，作为客户经理必须保持对市场的高度敏感。”

胡凯说，真正成功的银行客户经理应该在客户身边充当金融管家、伙伴、朋友等多个角色，如果很多客户，一直是你当银行的工作人员，这样可能就要反思自己的问题了。

## 私人银行需越过“三个栏”

业内人士则指出，作为银行的主要利润来源，利差收入正逐步缩小，传统的信贷扩张难以为继，而私人银行利润是普通客户的10倍以上。据招商银行与贝恩公司最新发布的《2011中国私人财富报告》，去年中国高净值人士(私人可投

资产超千万)总数预计达50万人，其可投资资产规模达62万亿元。正是这“62万亿”使各大银行竞逐该业务。

据记者了解，国内已有7家外资和8家中资银行开设了私人银行业务。虽然这些银行在湖南尚未设立分中心，但招行、中行、中信、建行、交行、工行等在湘分行均已开展此业务。“湖南高端人士并不少，忽略湖南市场肯定是个失误。”一位银行人士如是说。

招商银行行长马蔚华曾透露，其私人银行业务已从去年4月起盈利，目前已经拥有1.3万个标准客户。近期，中国银行、中信银行等也表示该业务已进入盈利周期。三年就盈利虽然迅速，但幸福背后仍有烦恼。“客户快速增长，但客户经理明显跟不上，人才匮乏是国内私人银行的共同难题。”

目前，中资银行私人银行从业门槛相对较低，实行的是金融理财师和国际金融理财师两级认证制度。而在国外，从业人员除了基本的理财知识外，还需要拿律师证、证券从业资格等。专家认为，国内的私人银行业务前景很好，但仍有客户开拓、人才素质、分业经营三个制约因素，业内将其戏称为“三个栏”，只有精彩越过，才能实现快速健康发展。

## 部分私人银行最低开户额

机构	最低开户额
中信银行	100万美元
招商银行	1000万人民币
中国银行	100万美元
交通银行	200万美元
工商银行	800万人民币
民生银行	1000万人民币
光大银行	1000万人民币

