



中国工商银行私人银行部出品

2018年第三期 总第二十八期

十载同行 万象更新



您身边的银行 可信赖的银行

君子伙伴 契之信物

工银私人银行黑金卡



工银私人银行客户专属信用卡，财富顾问邀约办理。

/ 契之内涵 /

- 钛金材质，自选卡号，个性专属
- 家族共享，主卡、成员卡各有天地
- 2.5倍积分，超高消费回报
- 百万额度，财富自由支配
- 独立账户，私密对账
- 尊享专属银行贵宾服务

/ 信之权益 /

- 全球至尊礼遇 — 免费不限次全球机场贵宾厅，免费全球随身Wifi，免费签证协助安排服务
- 全球至悦畅行 — 免费无限次全天候道路救援、最高百万美元全球医疗救援、全国主要城市免费接送机专车服务
- 全球至享健康 — 全国主要三甲医院挂号及就医陪同、免费高端洁牙服务
- 全球至极安全 — 账户安全险为您的用卡安全保驾护航

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 4000095588

ICBC  中国工商银行



主编寄语

时间 财富 世界杯

主办单位

中国工商银行私人银行部

协办单位

第一财经日报

采编中心

出版人 / 张小东

主编 / 徐卫东 邹慧丽

副主编 / 张越

编审 / 毕培艺

统筹 / 陈如一 张羽 陈申宇

执行主编 / 林洁琛

编辑总监 / 于舰

记者 / 吴茜 后歆桐

视觉总监 / 钱钱

首席美术编辑 / 郑勤韬

制图 / 蒋皓明

图片编辑 / 吕亮

摄影记者 / 任玉明

校对 / 申江波

热浪滚滚的7月，法国人时隔20年再次捧起大力神杯，俄罗斯世界杯也迎来了落幕。

梅西、C罗、内马尔接连从球场黯然离开，平均年龄26.1岁的法国队在队服上绣上第二颗星。

这是青春最美好的模样。

2006年19岁的梅西初登赛场，而今19岁的姆巴佩当选最佳新秀。当姆巴佩在赛后轻轻拍打梅西的后背，那一幕意味深长。

青春也不过几届世界杯。

十年来，伴随着中国财富管理行业波澜壮阔的进程，中国私人银行也从呱呱坠地成长到阳光少年。

我们正身处一个独一无二的时代。传承，以财富的名义，提上日程。

经历了黄金十年之后，后起之秀的中国私人银行，正在开启新的征程。工行私人银行十载探索前行，为财富管理与传承量身定制。

《中国经营者》是本期杂志一档全新的栏目，互联网造车、互联网生鲜，我们来听听如何成就一场跨界的生意。

在美丽明朗的8月，我们还为您奉上了丰富的思想与视觉盛宴，透着爱恋的佛罗伦萨小城，从市中心古老的酒店公寓到郊区城堡，从艺术气息浓厚的特色小店，再到那有着悠久历史的小众教堂、特色博物馆，还有佛罗伦萨特有的Chianina牛排。

8月，正是一个悠闲假期的好时间。

如果您选择原地修养，各地一系列艺术展清凉开幕，素人艺术、柏林戏剧节、中国风光摄影展、阿根廷观念艺术家莱安德罗·埃利希的大展，展示着艺术的多元面貌。

时间像是一场旅行，走走停停。

时间的魔力还在于一点一滴的积累，然后慢慢成就未来。

版权所有 侵权必究

每两月出版

《私人银行》隶属《第一财经日报》增刊随报及中国工商银行私人银行高端数据库赠阅

执行主编 

CONTENTS

目录

20 | SPECIAL REPORT
特别报道

中国私人银行： 十年春华秋实，未来行稳致远

经历了黄金十年之后，后起之秀的中国私人银行，正在开启新的征程。30余年潜心历练，赋予工商银行厚积而薄发的独特力量；十载探索前行，工行私人银行为财富管理与传承量身定制。未来，中国私人银行，将会把“一纸合约”的生意做到一生持久的信赖。



OPINION

• 观点 •

FOCUS

• 焦点 •

ICBC

• 商学院 •

ART

• 文艺 •

LIFESTYLE

• 生活家 •

NEWS

• 资讯 •

8 / 消费拉动
中国经济效应日增
13 / 绿色发展关系到
每个人的生存

20 / 中国私人银行：
十年春华秋实，未来行稳致远
28 / 全球私人银行发展趋势与启示
32 / 盛况之下，美国私人银行业迎接挑战

38 / 二十年默契合作风雨无阻，彰显专业和定力
42 / 家族财富办公室，以专业素养助基业长青
46 / 畅鑫享系列：御风而行，精彩继续
48 / 工银亚洲私人银行
52 / 沈海寅：引入小米基因跨界
打造智能电动汽车
56 / 侯毅：新零售样本创造者
60 / 全能伙伴来了，
工银私人银行增值服务全面升级

66 / 十城联展，岁月流金
70 / 萧平：烟云过眼话收藏
74 / 摹古出新，逸俊华姿挥写大山水气象
76 / “君子伙伴”邀您一起“拾光万象”
78 / 京沪艺术展：
这个盛夏，一场旅行的邀约

82 / 穿梭在佛罗伦萨：
寻找心中的“翡冷翠”
88 / 茗茶品书
90 / 无人书店里的书香味
92 / 趣玩好物

96 / 爱的路上，相伴随行
98 / 工行快讯
100 / 城市活动

十载同行 万象更新



巨鲸前进 君子同行

时代是海，时而宁静旷美，时而汹涌澎湃。我们从大海壮阔中感受它磅礴的波澜，也从波澜中看到惊鸿的身姿。

自2008年3月27日在黄浦江畔扬帆起航后，工银私人银行已陪伴客户走过十载春秋。与数百年的金融历史相比，工银私人银行的十年，可能只是长河中的一泓波澜，但它意味着从蓝海探索到成为行业领军，更意味着“君子偕伙伴同行”的历程。

巨鲸从水中腾跃而出，庞然又轻盈——

如今十岁的工银私人银行，承载8.39万客户之托，管理着1.46万亿元的资产。十年后，巨擘体态正如成年鲸鱼跃出海面，象征了一个方式，一种态度和一次引领：一家国有银行创业的方式，一种金融机构创新的态度，和一次财富管理行业趋势的引领。

巨鲸前进，君子同行。

鲸鱼跃海，把这十年里积累的精神、态度和感悟，以这一跃而起代之，为海而存，因远而行，以诚而悦。

OPINION

观点

绿色发展关系到每个人的生存

消费拉动中国经济效应日增



消费拉动中国经济效应日增

近年来消费对GDP增长的贡献一直在上升, 预测到2020年会达到60%左右, 随着人民生活水平的提高, 医疗、教育、体育、文化、旅游等消费领域仍然具有较大的发展潜力。

文 | 哈继铭

2018年全球经济仍然有一些风险因素：其一，美国贸易保护主义；其二，地缘政治局势紧张以及一些国家的政治不确定性。中国今年推行了机构改革，助力实现十九大目标。展望未来，消费在三驾马车中的表现应是最突出的。

2018年全球经济有望稳健增长

2017年全球经济的特征是主要经济体表现超预期，带动全球同步增长；股市上涨且波动率极低。

2017年，在IMF的192个成员国中，186个国家实现GDP正增长。美欧日和中国经济2017年表现超预期，带动全球经济同步增长。同时，2009年3月至2017年12月，MSCI全球指数从最低点172上升至513，上涨近3倍，最大累计跌幅小于2%。

展望2018年全球经济，我有以下判断：

美国经济会总体向好，美国失业率的持续下降以及资产价格的上升推动消费，新税法减税进一步刺激投资和消费。美国GDP增速有望从2017年的2.3%上升到2018年的2.6%。

欧洲经济稳步回升，投资环境改善。欧元区

失业率已降至8.6%，为2008年以来新低，这将有利于欧洲消费的增长。高盛预期2018年欧元区GDP有望保持或略高于2017年的水平。

日本经济持续增长，2018年1月2.4%的失业率数据，是日本1994年以来最低，低失业率将促使消费的增长。主要贸易伙伴国的经济增长也将拉动日本出口。当前日本继续量化宽松政策，并维持负利率，将继续推动本国经济增长。

新兴市场则冷热不均，得益于发达国家经济持续回升，新兴市场消费品出口增长。石油价格上涨有利于俄罗斯等石油输出国。去产能和降杠杆使近期中国投资增速出现放缓趋势，影响其他大宗商品价格。通胀抬头和美国加息迫使新兴市场国家提高利率，防止资本流出，但会影响投资增长。

深化供给侧改革与防范金融风险并进

近来，中国推行了机构改革，助力实现十九大目标。

其一，组建了中国银行保险监督管理委员会。分业监管的监管体制与混业经营的金融机构不相适应，合并监管机构有利于协调监管，防止

哈继铭
中国金融40人论坛高级研究员

发达市场GDP增长预期——截至2018年1月



数据来源：IMF世界经济展望（2018年1月），Wind

新兴市场GDP增长预期——截至2018年1月



数据来源：IMF世界经济展望（2018年1月），Wind

监管套利，防范金融风险。证监会没有合并主要是因为监管对象差异较大（包括非金融机构和个人）和监管内容不同（包括信息披露等），也符合国际惯例。

其二，改革了国税地税征管体制。具体包括，解决财权与事权适配问题；提高征税效率，减轻国税、地税信息不对称带来的问题；降低征管成本。

同时，中国过去一段时间以来，一直致力于深化供给侧改革，初见成效。

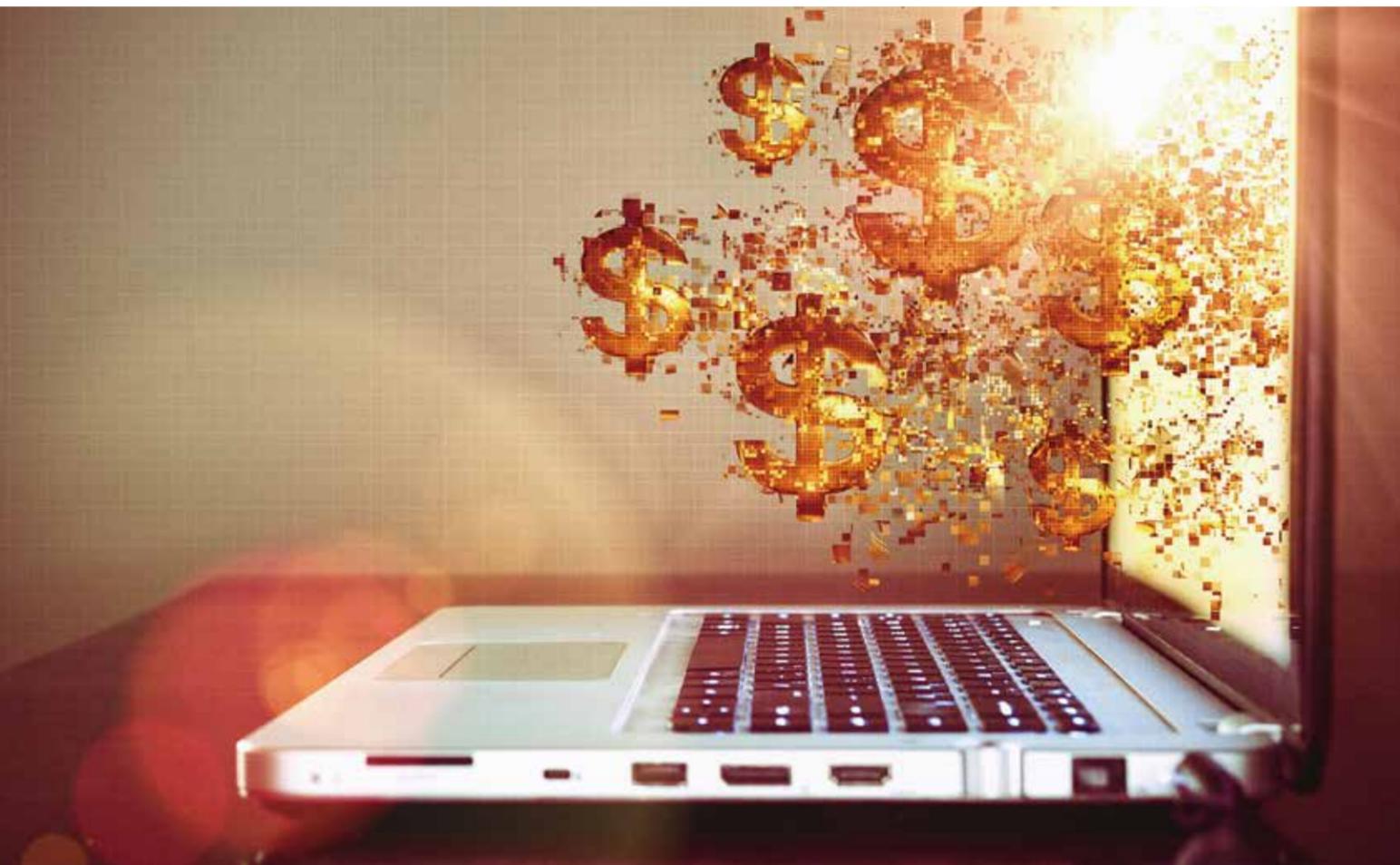
在产能利用率提高方面，2017年起，中国工

业产能利用率显著改善，仅看各类资源产能利用率也从2017年起有很大的提高。

在行业集中度上升方面，随着供给侧改革的深入，大量效率低的小企业被淘汰，导致行业集中度的提升，从而增强了企业的定价能力。产业上下游企业定价能力同时增强，也推动了通货膨胀的提高。

防范金融风险是中国当前的另一个重点，体现出以下几个特点：

其一，当前利率过低，逼近加息临界线。历史数据表明，当中国实际GDP增速明显高于实



际贷款利率，或实际存款利率降至负值时，加息周期往往就会开始。目前实际GDP增速与实际贷款利率之间存在巨大的差值，实际存款利率长期为负。未来即使不提高基准利率，央行也会继续使用中期借贷便利（MLF）、常备借贷便利（SLF）调节市场。因此，未来信贷市场可能收紧。

其二，影子银行为去杠杆的主要对象。近期，社会融资规模存量和M2同比增速放缓，而

贷款余额增速保持稳定。去杠杆仍然为当前金融工作的重要目标，但其中主要去杠杆的对象为影子银行业务，正规贷款业务仍然保持较快的增速。

其三，社会总杠杆趋稳。中国社会杠杆率总体趋稳，经济增长不再由债务投资单一推动。社会融资对GDP增长的影响程度逐渐变小。

其四，房地产仍是中国家庭资产大头。房地产仍是中国家庭占比最高的资产，中国家庭财富

社会融资规模、贷款余额与M2



数据来源: Wind

受房地产影响很大。在中国家庭金融资产中，银行存款与现金占比最高，约为75.7%，而美国、欧盟和日本的现金和储蓄占比为13.9%、34.6%以及52.3%。

消费成为经济增长的新动力

展望未来，消费在三驾马车中的表现应是最突出的。近年来消费对GDP增长的贡献一直在上升，现在已经达到55%左右，预测到2020年会达到60%左右。而随着人民生活水平的提高，医疗、教育、体育、文化、旅游等消费领域仍然具有较大的发展潜力，电子商务等新兴商务模式的发展也推动了商品零售业的繁荣。

在电子商务领域，2017年中国电子商务交易额29.16万亿元，同比增长11.7%。其中，B2B市场交易额21.4万亿元，网络零售市场交易额5.3万亿元。

在金融科技领域，近年来，金融科技已被全球消费者广泛接受及使用。自2013年起，金融科技在中国高速发展。2017年年末，第三方移动支

付市场总规模达98.67万亿元。

中国移动支付平台开启海外扩张之路。截至2017年4月，支付宝已登陆26个国家和地区，支持18种境外货币结算；微信支付也已经登陆15个国家和地区，支持12种外币直接结算。

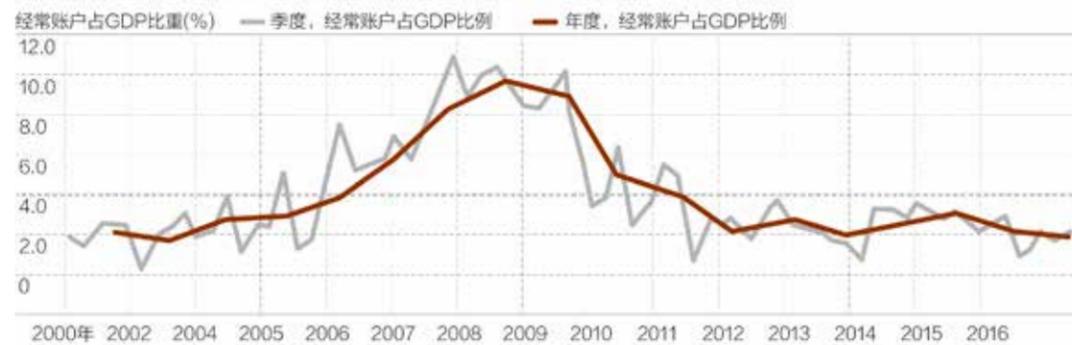
中国金融科技业的主要参与者有三种类型：科技巨头，这是最大的部分；逐步数字化的传统金融机构；进军金融业的非金融公司。

金融科技潜在的六大机遇包括移动支付和财富管理、网上消费及中小企业融资、B2B互联网融资、金融云和基础设施、大数据应用以及颠覆性技术，例如将区块链运用于支付、清算和交易等在内的不同部门。

此外，2016年全球金融科技获得风险投资总额为174亿美元，同比增长10.9%。其中，中国金融科技融资总额（77亿美元）首次超越美国（62亿美元），成为全球第一。

教育领域，2015年，中国全面实施二孩政策，出生人口和出生率增加，带动早教行业发展。2016年早教市场规模1680亿，2017年预

中国经常账户顺差占GDP比重下降——截至2017年



数据来源: IMF世界经济展望(2018年1月), Wind

计为1900亿, 而2018年预计将达到3000亿。此外, 2017年中国在线教育市场规模预计达到2810亿元, 预计2018年市场规模将达到3480亿元, 且年增长率仍保持在20%以上。

在医疗保健领域, 中国成年人糖尿病和高血压的患病率显著上升, 两者目前的患病率分别为11.6%和28.0%。中国的人均医疗保健支出增速快过世界平均增速, 但仍处于低位。在调整购买力的影响之后, 前者与后者之比从1995年的14%增至2014年的57%。在过去20年里, 中国的个人医疗保健支出增速快于政府医疗保健支出。中国对医疗保健的需求仍然具有很大的上升空间。

在养老领域, 截至2017年, 中国65岁以上人口数量约为1.58亿, 占比约11.4%。全国老龄办预计, 2020年中国老龄人口将达到2.48亿, 占总人口比例为17%。而2017年, 中国每千名老人拥有床位数为31.6, 这一数据在荷兰为90张, 瑞典87张, 美国40张。一方面, 中国养老床位远低于国际水平, 另一方面, 中国养老院空置率又较高, 2017年城市养老院利用率仅为51.2%, 当前

养老院提供的服务并不能完全满足老人的需要。旅游业是另一消费潜力巨大领域。2017年, 国内旅游人数50亿人次, 比上年同期增加14%。国内旅游收入4.57万亿元, 增长15.9%; 入境旅游人数1.39亿人次; 国际旅游收入1234亿美元, 比上年同期增长2.8%。

中国体育产业在2016年总产出为1.9万亿元, 增加值为6475亿元, 占同期国内生产总值的比重为0.8%, 而这一比率在美国为3%, 未来仍有较大上升空间。

影视领域, 2017年, 中国电影票房收入为559亿元人民币, 同比增长22.3%。其中, 国产电影票房达301.04亿元, 占票房总额的53.84%。电视剧行业发展迅猛, 投资收益高且风险较低, 2016年全国广播电视总收入超5000亿元人民币。电视剧单集价格逐年攀升, 2018年爱奇艺独播网络剧《盗墓笔记3》单集价格达到2400万元。^[5]

(本文根据哈继铭在工银私人银行财经论坛上海站演讲整理而成)

11%

截至2017年, 中国65岁以上人口数量约为1.58亿, 占比约11.4%。全国老龄办预计, 2020年中国老龄人口将达到2.48亿, 占总人口比例为17%



绿色发展关系到每个人的生存



谈到未来的发展机遇, 马骏称, 最应该强调的是绿色发展。绿色债券是2016年启动的新市场, 专门为中长期的绿色项目提供中长期资金。

文 | 马骏

近日, “十载同行、万象更新”杭州站工银私人银行财经论坛上, 清华大学金融与发展研究中心主任马骏做了题为“经济走势、金融风险与发展机遇”的专题报告。他详述了2018年中国经济发展走势、可能选择的财政与金融政策、面临的内外风险, 以及未来的发展机遇。

美国经济货币政策的外溢效应

从影响中国经济发展的外部环境来看, 美国因素尤其值得关注。目前, 从经济基本面来说, 美国呈现出一个比较好的状态: 失业率已降至很多年以来的最低水平, 去年又出台了一些包括减税等的刺激性政策, 如果没有意外的话, 美国经济是比较稳健的。

但不容忽视的是, 美国的一些经济政策会带给世界影响: 第一, 美国加息。美国加息如果加得过快, 会导致全球股市和债市的调整。美国的减税和加息动作可能会引起新兴市场新一轮的贬值压力, 这方面其实已经在产生影响了; 第二, 企业减税。减税利润增加, 也是吸引投资的一个重要理由。因此, 无论加息还是减税, 都有利于美元的强势, 美元强

势就意味着其他货币的弱势; 第三, 贸易摩擦。美国总统特朗普不断向全球贸易伙伴发起贸易摩擦, 而一旦发生贸易战, 肯定是两败俱伤的结果。相信, 最终还是要通过谈判才能了解贸易双方的诉求和解决贸易摩擦。

关注中国的财政和货币政策

外部因素如此, 中国自身的相关财政和货币政策会如何变化呢? 这是非常值得我们关注的内部因素。

我认为, 中国2018年将继续实行积极的财政政策, 预计赤字比重不会超过去年, 但一定会保扶贫和环保等重点领域的支出。货币政策基调依然是保持稳健中性。但由于美国加息因素、国内去杠杆压力和弱化GDP指标作用的政策导向, 会影响货币政策的适时适度操作。

与此同时, 中国会重点关注地方债务、名股实债、理财产品、互联网金融、信托、通道等风险和资金空转问题。

短期内从投资角度来讲, 影响中国经济增长主要有两方面, 房地产投资和基建投资; 制造业投资

马骏

清华大学金融与发展研究中心主任

增长相对较快,今年会以比较稳健的速度继续进行,消费方面也会基本保持平稳,就业并不需要太过担心。国际货币基金组织(IMF)对今年中国经济的预测是6.5%,这个数据应该是合理的。

避免杠杆率上升导致的金融风险

从过往数据来看,国际清算银行(BIS)为专门研究国际金融风险所做的G20国家债务杠杆率比较图显示,在全球最大的20个经济体中,中国企业负债占GDP的比重排在第一位,占GDP的168%。同时,债务率上升的幅度在过去十年也是非常快的。但在现实中还有一个现象就是,中国宏观杠杆率大幅度上升的同时,微观杠杆率却一直保持稳定。这里面的原因非常有趣也值得研究:一是由于资产的回报率不断下降;二是地方债、房价在内的资产价格上涨等因素,也会导致资产负债率稳定,但宏观杠杆率上升。

杠杆率过高的问题已经引起监管层的重视,要解决必须要处理很多体制性的问题,比如要征收房地产税的问题,渐进“去GDP增长目标”的问题,设置失业率不高于5.5%的目标等。同时,要纠正不切实际的地方开发目标,公布地方资产负债表,设置地方债务上限,要允许一些地方平台违约。

正是现实中存在着诸多问题,所以,金融领域的强监管已经开启,监管体制改革作为政府机构改革的一部分也已落地。在过去,一直研究为什么要改革?主要想解决什么问题?其实无非包括下面几方面:第一是监管标准不统一,不同部委所管的

业务,有些是很类似的,但对类似业务的监管要求不一样就造成套利;第二个问题是缺乏穿透性监管,“铁路警察各管一段”,导致了用债务资金作股权投资等高风险行为;第三是有的金融业态处于监管盲区;最后就是监管部门之间信息难以沟通或监管职能严重重叠。

在新的监管体制架构下,国务院金融稳定与改革委员会负责决策和协调,人民银行负责货币政策与宏观审慎。以前银监会的一些政策制定,尤其是涉及宏观政策制定的功能现在到了人民银行;银监会和保监会合并,负责具体的准入和微观行为监管。

但事实上,还有很多可能的金融风险是在“一行两会”之外的,涉及到财政问题、土地问题和人事激励机制问题,都需要协同解决,才能真正避免由于杠杆率上升所导致的金融风险。

绿色金融的发展机遇

任何时候,都是风险与机遇并存。但谈到未来的发展机遇,最应该强调的是绿色发展。说绿色发展重要,是因为现实中存在着各种各样的污染,绿色发展关乎到我们每一个人的生存。

我在很早时候就开始关注到空气污染这个问题。记得2013年年初的时候,北京开了一个投资者大会,有千人左右参加,但北京的PM2.5很高很高,是北京PM2.5数值第一次严重爆表。那一天在一个五星级酒店里,也没有空气清洁系统,整个会场充斥着人们咳嗽的声音。这对我的触动太大了。

后来,我做了一系列有关污染方面的研究,还曾

40%
中国绿色债券市场
成为全球最大的
绿色债券市场,
占全球发行量的
40%

与北京大学的陈玉宇和清华大学的李宏彬共同写了一本《PM2.5减排的经济政策》的书。

除了空气污染外,还有非常严重的水污染和土壤污染。这些污染问题对整体经济的影响如果来量化的话,世界银行有一个数据,它估计中国每年的污染,空气、水、土壤所导致的成本会达到GDP的9%。人们已经发现,在水、空气、土壤等发生污染的同时,伴随而来的挑战人类生存的问题就是气候变暖。

气候为什么会变暖?因为人类燃烧了很多的生物产品,石油、煤炭,产生了很多二氧化碳,二氧化碳会导致气候变暖。过去一百年人类所消费的能源增加了20倍,一百多年以前几乎没有人坐火车和汽车,现在全部用交通工具,用很多电,导致气候变暖。

气候变暖最后会产生什么后果?科学家预测,如果继续按照目前的速度燃烧石化产品,让气候变暖,到了2060年以后很多地方都会出现严重干旱,三分之一的物种可能会灭绝,绝大部分岛国会消失。从经济角度来讲,污染主要来自经济结构问题,因为有污染性的产业结构、污染性的能源结构和污染性的交通运输结构。对于我们个人而言,我们的出行方式其实需要改变,采用绿色出行方式,多坐地铁,少开私家车是个很好的办法。

我们必须改变污染性的经济结构,让更多的资源投入到清洁的产业、清洁的交通运输业和清洁能源当中去,才能解决污染和气候变暖问题。

具体来看,未来中国要大量地投资于绿色产业。如环保节能产业,估计一直到二零二几年都会

以15%的速度增长,目前环保节能产业估算每年投资4万亿元,包括环保、节能、清洁能源、清洁交通等领域。其中,清洁能源领域如光伏发电和太阳能发电等,因为光伏发电成本将会低于煤电,几年后可能就不会有人再讨论弃风弃电和补贴的问题。据有关机构预测,中国新能源汽车保有量在未来13年内将保持年均14%的增长速度。

在产业奔向清洁能源过程中,金融可以发挥非常重要的作用。我在人民银行工作期间,最有意义的一件事情,就是推动形成了国家的绿色金融政策和G20平台的绿色金融共识。其中,在2015年、2016年牵头与七个部委形成的《关于构建绿色金融体系的指导意见》,提出了一系列的新的激励政策,包括再贷款、担保、贴息、设立发展基金等措施,在浙江还做了一个绿色金融试点。

所谓绿色金融,就是你可以到银行去借绿色信贷,某些银行的绿色信贷成本会低一些,绿色项目的利息比较低;也可以到债券市场发行绿色金融债券,绿色债券是2016年启动的新市场,专门为中长期的绿色项目提供中长期资金。中国绿色债券市场在2016年一启动,就成为全球最大的绿色债券市场,占全球发行量的40%,而且未来的成长性非常好。中长期的项目,比如污水处理、固废、新能源、地铁等非常适合通过绿色债券来融资。

总之,“青山绿水就是金山银山”,是非常值得我们深入思考和踏踏实实实践的。④

(本文根据马骏在工银私人银行财经论坛浙江站演讲整理而成)



徐悲鸿 (1895-1953) 秋林三骏
 设色纸本 尺寸 91 × 180.5 cm 戊午 (1918年) 作
 成交价 RMB 34,500,000



微信公众号
www.cguardian.com

中国嘉德 2018 秋季拍卖会全球征集中
 中国书画 | 瓷器杂项 | 家具工艺品 | 古籍善本 | 邮品钱币

中国嘉德 2018 春季拍卖会
 总成交额逾 **20 亿** 人民币

FOCUS

• 焦点 •

盛况之下，美国私人银行业迎接挑战

全球私人银行发展趋势与启示

中国私人银行十年春华秋实，未来行稳致远

十载砥砺，行稳致远

十年，中国财富管理行业走出波澜壮阔的一程。

十年，中国私人银行从呱呱坠地成长到阳光少年。

十载同行，工银私人银行一路“君子偕伙伴同行”，承担、引领、万象更新。

十年后，中国的高净值人士正身处一个独一无二的时代。

经历了30多年的财富积累，中国“创富一代”经历了独特的时代变迁，从0到1，实现了家庭财富的快速原始积累，开始进入世代传承、家业交替的历史时期。“创富一代”跨过半百，正在走向退居幕后的年龄，他们的财富目标也从“创富”走到了“传富”。“家族治理”站上了更高的位置，高净值人群开始全盘考量自己的财富传承。

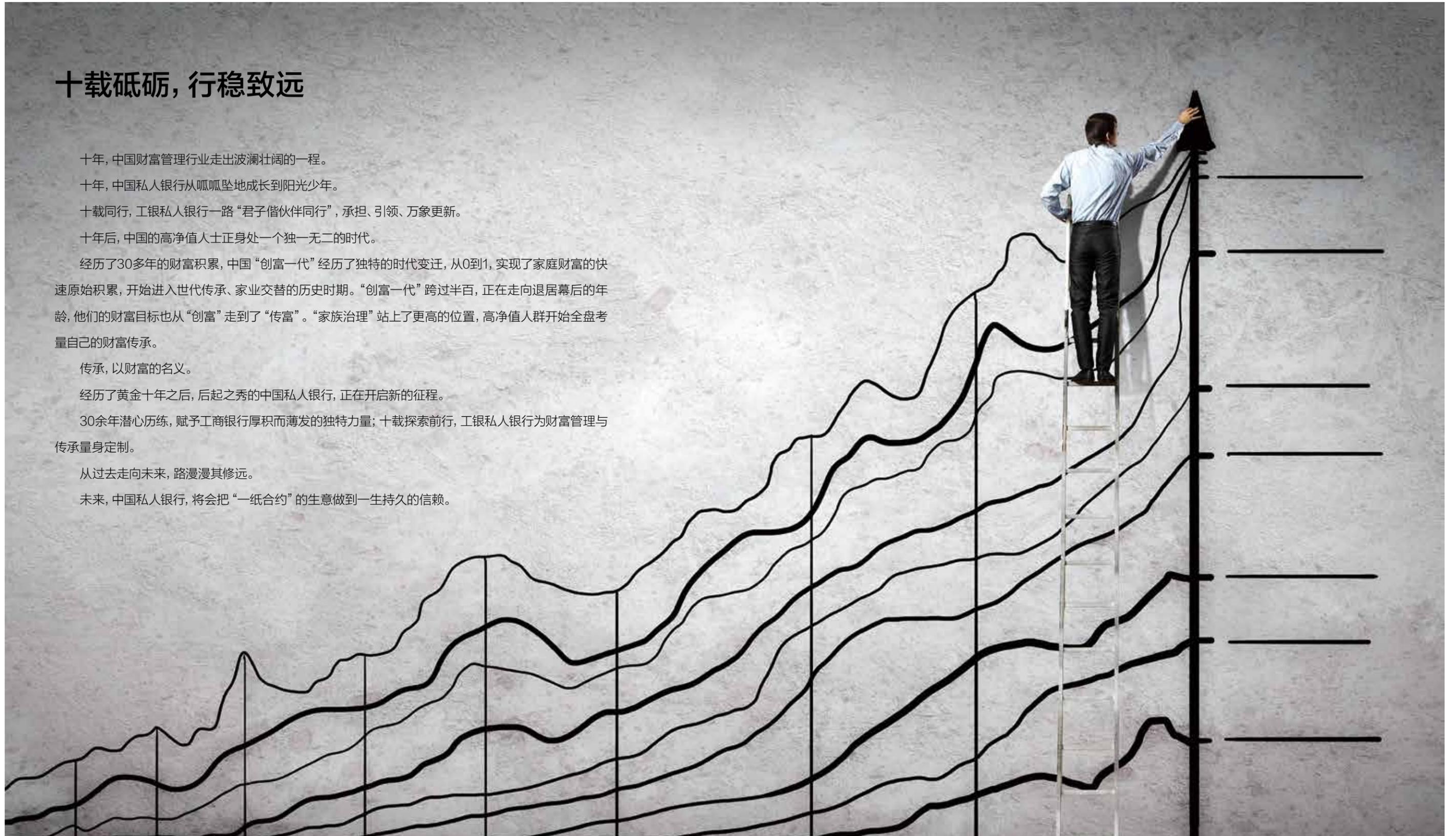
传承，以财富的名义。

经历了黄金十年之后，后起之秀的中国私人银行，正在开启新的征程。

30余年潜心历练，赋予工商银行厚积而薄发的独特力量；十载探索前行，工银私人银行为财富管理与传承量身定制。

从过去走向未来，路漫漫其修远。

未来，中国私人银行，将会把“一纸合约”的生意做到一生持久的信赖。





中国私人银行： 十年春华秋实，未来行稳致远

文 | 林洁琛

财产的分配与保卫占据了整个世界。

——列夫·托尔斯泰

举个例子，1万块钱的价值是什么？对中产阶级而言，可能是一顿饭、一件奢侈品、一次进修、一场旅行，但如果把这个数字放大100倍、1000倍呢？它

可能是一笔储蓄、一项投资、一次慈善、一个交易。

要如何看待这笔财富？如何管理好这些资产？让它能够保值增值、创造效益，进而代际传承，这不仅尤为重要，而且需要一整套专业的设计与操作。

私人银行，承担了这一使命。

财富管理黄金十年
私行十年砥砺



起源于16世纪的欧洲，私人银行在西方已经走过300多年的历史。它的诞生，是为了服务王室和贵族，他们的财富具有明显的代际传承特征，也因此，早期的私人银行主要做财产托付和遗产规划。

到了18世纪的英国，工业革命之后，私人财富大量积累，私人银行业务获得大发展。

19世纪开始，美国经济强劲崛起，世界经济重心开始转移，北美私人银行也伴随着蓬勃生长，逐渐壮大。

到了20世纪中后期，在亚洲经济腾飞的带动下，全球财富“西进东移”趋势初现，中国香港和新加坡逐渐成为区域私人银行中心。

在这一地区，高净值人群以华人富裕群体为主，他们大多是实业起家，崇尚勤奋奋斗和亲力亲为，围绕他们的私人银行服务多集中于理财、融资和离岸业务等领域。

时至今日，全球已经形成了以瑞士日内瓦、苏黎世，英国伦敦，美国纽约，新加坡和中国香港为中心的私人银行网络，成熟的私人银行市场区域主要集中于欧洲、北美和亚太地区。

中国内地的私人银行起步于21世纪初期，在上海浦东陆家嘴，花旗集团大厦第28层，这里是中国内地第一家获准开展私人银行业务的外资银行所在地，2006年，花旗私人银行部在这里成立。

2007年3月，中国银行与苏格兰皇家银行集团（RBS）合作，在北京、上海两地设立私人银行部，这是中国第一家本土银行推出的私人银行客户专属网点——位于北京朝阳区三元桥附近佳程广场的私人银行，就这样开启了中国本土私人银行业务的征程。

同年，招商银行、中信银行、交通银行的私人银行部相继成立。

一年之后，2008年3月，中国工商银行私人银行成立，成为国内首家经中国银监会批准持牌经营的私人银行业务专营机构。

在随后十年时间里，中国本土私人银行开始迅速发展，截至2017年底，12家中资私人银行总客户数超过50万，管理客户资产近8万亿元。

与此同时，截至2017年底，中国已经形成规模超过120万亿元的个人财富管理市场，跃升全球第二，其中，高净值家庭达到210万户，所拥有资产占全部个人可投资金融资产的43%。

目前，中国的私人银行业务不仅为客户制定专属理财、融资及家族信托等金融产品，还包揽了客户的医疗、娱乐、文化及教育等生活所需。

历经数百年变迁，私人银行的产品和服务历久弥新、活力不竭，而后起之秀的中国私人银行，在经历了黄金十年之后，随着中国高净值人群的不断壮大，已然开启了新的征程。

而中国私人银行财富管理市场从兴起到繁荣，也经历了黄金十年。瑞信研究院2017年报告显示，中国是亚太地区财富增长最强劲的国家，去年一年，财富的总值增加了1.7万亿美元，达到29万亿美元，仅次于美国，位居全球第二。同时，中国的中产阶级人数全球第一，达到3.85亿人。

根据波士顿咨询公司的测算，中国个人财富规模在过去十年实现了约20%的年化增长，2016年，中国个人可投资金融资产的规模已经稳居世界第二，达到126万亿元人民币，预计未来5年，中国个人可投资金融资产将稳步增长，到2021年，规模将达到220万亿元人民币。

根据贝恩公司的测算，2016年，可投资资产1000万元人民币以上的中国高净值人士规模已达158万人，2014~2016年年均复合增长率达到23%；到2017年底，中国高净值人群数量将达到187万人，

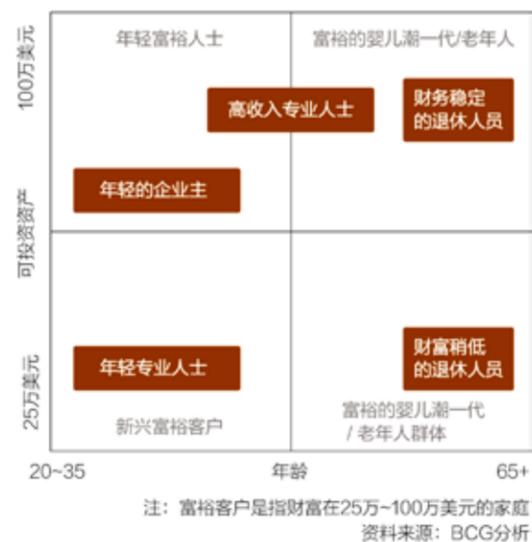
比十年前的18万人，增长近10倍。

而中国高净值家庭数量已经超过210万，预计5年后，将形成一个规模达110万亿元的高净值财富管理市场，这将成为私人银行的潜在市场。

中国高净值人群的兴起得益于改革开放让一部分人先富起来的思路：上世纪80年代“下海”经商浪潮初起，90年代制造业崛起，21世纪初房地产业蓬勃发展，如今战略新兴产业、“互联网+”引领，每个时代，经济与产业的发展浪潮都造就出一批批不同背景的高净值人群。他们站在经济金字塔的顶端，享受到更多的经济增长红利，积累了可观的个人或家庭财富。

根据波士顿咨询公司的测算，家庭可投资金融资产超过约600万元人民币的家庭，即中国高净值家庭的数量在2007年~2016年十年间以21%的

富裕客户可按年龄和可投资资产进行细分



15%

预测显示
2016年~2021年
高净值家庭的
整体财富增速
仍能保持约15%
的年增长率，
到2021年
规模将达到
110万亿元

速度快速增长，到2016年已经超过210万，所拥有的可投资金融资产总量占中国总体个人可投资金融资产总量的43%。

2011年~2016年，中国高净值家庭总体财富实现了年化25%的增速，家庭可投资金融资产超过约3000万元人民币的超高净值家庭，这一增速更是高达29%。

预测显示，未来，预计2016年~2021年，高净值家庭的整体财富增速将有所放缓并稳定，但仍能保持约15%的年增长率，到2021年，形成规模达到110万亿元的高净值财富管理市场，成为中国私人银行未来巨大的发展机遇和潜力市场。

这十年，中国资本市场深度发展，可投资产品

种类日渐丰富，为中国财富管理市场的成熟发展奠定基础。2004年，第一只银行理财产品发行，标志着中国财富管理市场的正式启动；2005年~2007年，波澜壮阔的两年大牛市，推动了公募基金业的壮大发展；2009年，信托计划兴起，开启了高净值人士专属投资产品的大门；2010年前后，私募股权投资基金兴起，2013年~2016年，个人投资私募基金的规模以超过110%的年化速度增长，截至2017年的数据显示，90%以上的高净值人士配置了主要投资新经济的私募股权基金，私募股权正在从“另类”资产变为“主流”资产。

目前，中国私人银行已经形成比较完整的私人银行产品体系，囊括银行、保险、证券、信托、私募股权、境外投资等投资门类。



十年历程，中国私人银行市场格局逐渐清晰，呈现出银行系与非银系两大脉络主线。截至目前，我国财富管理市场规模达120万亿元人民币。其中，高净值家庭拥有的财富规模约54万亿元人民币，数量超过210万户。

从市场占有率来看，中资私人银行客户人数

占高净值客户数量的渗透率为24.1%，管理资产规模占高净值人士可投资资产总额的渗透率为13.9%。

其中，银行系私人银行占有市场比重最大。截至2016年底，共有22家商业银行开展私人银行业务，五大行、10家股份制银行、6家城商行和一家农



商行。总客户数量约57万户，资产管理规模8.19万亿元人民币。有数据显示，2017年，新获高净值客户中70%来自银行。

经历十年发展，中国私人银行的业务模式、组织架构也形成了几种不同的类型。目前，市场上私人银行通行的模式，一是私人银行单独设立事业部；二是私人银行归属大零售部门，由总行提供产品，分支行财富管理部门进行产品分发；第三种，则是介于两者之间，组织架构上归属零售条线，业务垂直管理，利润中心放在分行，客户管理上收到私人银行。

银行优势仍然突出，凭借广大的零售客户基础、可靠的品牌形象和口碑，以及银行遍布的线下网点，一些银行还有来自集团层面的交叉经营牌照资源。仅工行而言，历经数年发展，该行在境内设立了400余家私人银行服务机构，服务网络覆盖

境内各主要城市。同时，在境外21个国家和地区建立了服务网络和服务团队，基本形成了覆盖亚洲、欧洲、南北美洲及澳新地区的全球服务网络。有客户调研数据显示，约70%~80%的客户选择商业银行作为财富管理的主办行。

随着中国高净值人士财富规模迅猛增长，各类投资、财富管理机构也在争相进入这一蓝海。如今，以银行、信托、券商、第三方财富管理机构为代表的各类机构，或早或晚都已布局私人银行业务，为中国私人银行市场注入了多元的基因和活力。不少信托公司与券商已将财富管理业务作为新的发展方向 and 重点，有的还成立了单独的高端客户部或私人银行部门，专门服务高净值客户人群。

银行系私人银行扩张迅速，各类非银行机构也在快速发展，竞争格局尚在不断变化。



中国银行业正身处一个独一无二的时代。数据显示，2012~2016年，中国资管市场度过了黄金五年，管理资产规模年复合增长率高达42%。以“回归本源”为主旨的资管新规落地，标志着中国财富管理市场将进入到追求质量的规范发展阶段，银行业以及私人银行业都走到了转型路口。

2018年，资管新规发力，金融去杠杆、刚性兑付打破趋势确立，私人银行业务有望回归本源，从客户端和资金端推动中国金融市场健康、有序、较快发展。

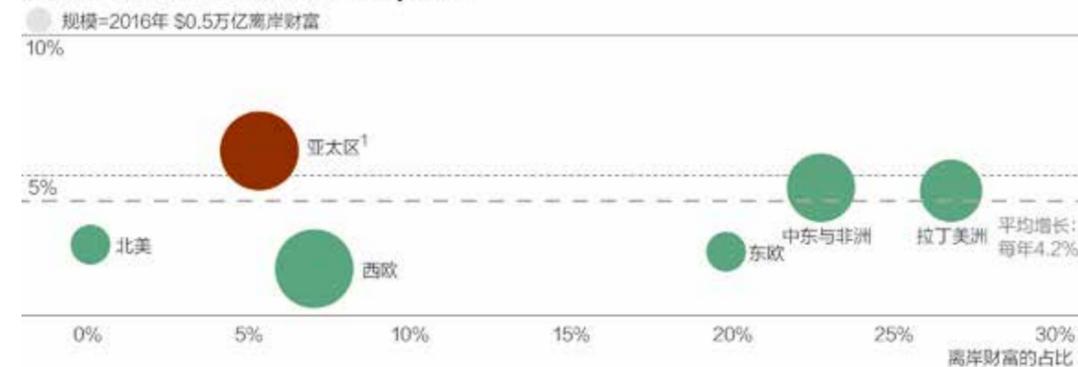
2018年5月9日，中国银行业协会私人银行业务专业委员会换届大会暨第二届常务委员会第一次

会议在北京召开。工行有关方面负责人在会上的讲话，指明了私人银行的发展方向和未来挑战。

对于资管新规的落地，他称，新规要求打破刚兑，回归资管本源，金融机构将加快回归资产管理的中介职能，投资者将承担应有的投资风险；未来净值型产品转化将成为发展的新趋势，金融机构的投研能力和资产配置能力将成为市场核心竞争力；同时，分层经营要求对客户群体进行细分；消除多层嵌套、强化信息披露将要求金融机构进一步聚焦自身主动管理能力、产品创新能力。

工行有关方面负责人提出，这些要求都将加快推动私人银行业务专业化的经营发展步伐，推动私

离岸财富的预期增长2016~21 (p.a.)



1. 包括日本
注：所有私人家庭的私人金融资产已进行评估。离岸财富定义为登记在一个国家，而非个人居住国或永久居住地的财富。所有增长率为名义增长率。全年数字已按照2016年平均汇率换算为美元，以排除货币价格波动的影响。
资料来源：2017BCG全球财富市场分类数据库。

人银行在服务于实体经济、金融改革、商业银行转型发展,以及经济社会和谐发展中发挥更加积极的促进作用。

中国的私人银行业要完成业务模式的重塑与转型,打开通往“最好的时代”大门,需要向着以下五个方面把握:建立全市场投资能力,加强主动管理;提升专业化咨询顾问能力,加强研究和投顾团队搭建;依托商行的客户基础和多元化业务构建差

异化竞争力,发挥协同潜力;大力投入人才建设,建立市场化人才体系;拥抱金融科技,强化智能投顾、智能投研等新技术的应用。

中国工商银行副行长李云泽对工银私人银行的未来寄予希望:“预计到2020年底,中国个人财富将保持12%的年均复合增长率,达到200万亿元人民币,而工银私人银行也将进入综合化服务的3.0时代。”



2018年,站在改革开放40年的时间档口,回顾40年历程,中国的人均可支配收入增长了约80倍,同期,美国约5倍,日本约为7倍。中国以568位十亿美元富豪人数首次超越美国,中国家庭财富总值达23万亿美元。预计到2018年底,中国私人财富还将增长80%以上,总规模达到40万亿美元,中国私人银行进入下一个黄金时期。

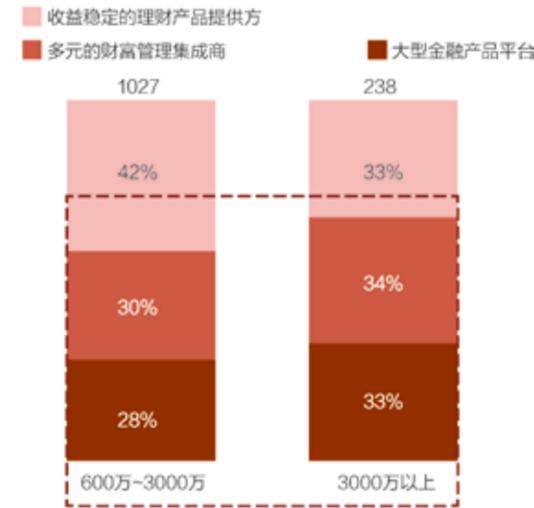
什么是3.0版本的私人银行?核心在于深耕客户需求,强化工银集团整体功能,通过专业密切联动为客户提供全方位、全视图、全流程、综合化、专业化的服务。在3.0时代,一个客户经营和产品管理并重、自主产品与遴选产品并重、资产负债并重、境

家族财富管理功能示意图



数据来源:中国银行业协会《中国私人银行行业发展报告》

客户对于私人银行的天然定位



数据来源:中国银行业协会《中国私人银行行业发展报告》

内外并重、金融与非金融服务并重的工银私人银行蓄势待发。

未来,中国需要一个怎样的私人银行市场?中国的高净值客户又需要什么样的私人银行?

随着高净值财富管理市场规模的持续扩大,高净值客群结构调整,主体趋向年轻化,对财富管理的专业化、综合性、国际化要求更高。

而全球化越来越深入,让高净值人群的投资心态也更加成熟,他们重视财富的保障和传承,眼界更开阔,将投资更多地放在境外市场,多区域、多币种、多形式的跨境多元化配置越来越被高净值人士认可和选择。

经历了30多年的财富积累,中国“第一代”富豪已经进入世代传承、家业交替的历史时期。随着越来越多的“创一代”跨过半百,逐步走向退休的年龄,他们的财富目标也从“创富”到了“传富”。于是,“家族治理”概念站上了更高的位置,高净值人群开始全盘考量自己的财富传承。

- 这十年,中国资本市场深度发展,可投资产品种类日渐丰富,为中国财富管理市场的成熟发展奠定基础

未来,物质财富、家族企业和精神财富的传承,借助企业管理的智慧协调日益庞大的家庭乃至家族关系,探索以制度化的方式来约定和规范家族内部的议事规则和重大决策,这让财富传承的内涵更加丰富。

除了私人银行提供的各种金融产品和咨询服务外,高净值人士对非金融的咨询和增值服务需求也正在变得强烈,包括税务筹划、法律咨询、房产咨询、艺术品投资咨询和公益慈善咨询等等。

在软件方面,客户体验和安全性将是未来私人银行业务发展的核心竞争力之一,金融科技也将成为提升客户体验、提高客户黏性的利器。借助大数据、云计算、人工智能等互联网技术,私人银行拓展获客渠道,提高客户分层经营服务水平,重塑营销和管理流程,提升服务质效。

未来,从“一纸合约”的生意到一生持久的信赖,或是每家私人银行努力实现的方向。

全球私人银行发展趋势与启示

文 | 谭彦 徐珊珊 波士顿咨询有限公司

得益于改革开放后，近40年经济快速发展的时代机遇，中国已形成了规模达120万亿人民币的个人财富管理市场。面向未来，中资私人银行同样面临客户需求日益多元。

1 全球及亚太地区财富市场综述

1.1 个人可投资财富增长情况

2016年全球个人金融资产继续温和增长，其中亚太区仍是推动全球增长的主力，增幅接近两位数，其中增长最强劲的两个国家是中国和印度。预计到2019年底，包括日本在内的亚太地区私人财富总额将超过北美地区。而到2021年底，全球私人财富增长率将达到6%，亚太市场私人财富将继续领跑全球。

1.2 客群增长情况

按客群来看，从全球整体而言，2016年上层高净值客群财富增速最快(8%)，而在亚太区超高净值客户增长率最高，年均复合增长率接近15%。此外，由于股市强劲上涨，高净值家庭的财富总额在全球总体私人财富中占比持续上升，其中中国拥有全球第二多的高净值家庭。预计到2021年，由于股

市预期表现良好，这些家庭的财富总额将高于全球总体私人财富的一半。

1.3 资产配置的变动情况

2016年，全球大部分私人金融资产仍投资于股票，各地区资产配置情况差异明显。这些差异大致可分为偏股型、均衡型和现金型三类。例如，北美的私人财富很大程度倾向于股票投资，西欧地区的资产配置则较为均衡，而亚太地区包括日本则侧重于持有现金和存款。

1.4 亚太地区财富发展趋势

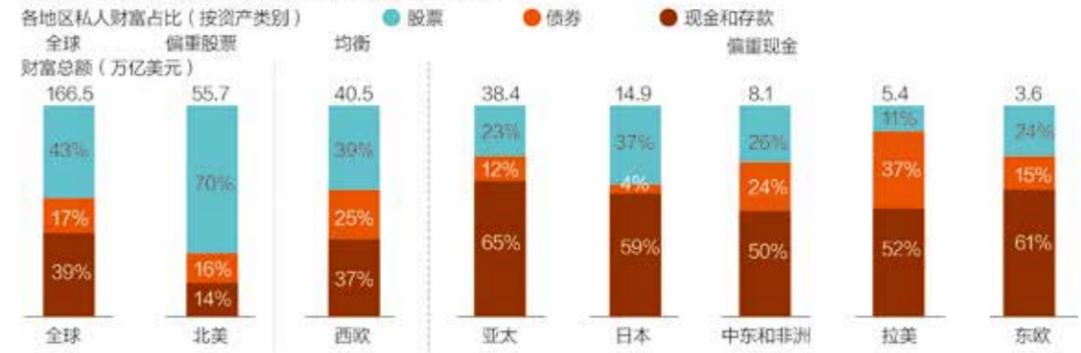
亚太区五年来首次未实现两位数增长，主要原因是中国持续推动从第一产业向消费和服务型的第三产业转型，经济增速放缓，导致依赖中国原材料出口的国家如澳大利亚增长也放缓。预计直至2021年，亚太地区私人财富将保持接近两位数的年增长率。中国的私人财富规模居亚太首位、全球第二。随着政府的经济转型改革取得成效，2016年中国的私人财富取得最大幅度的增长(同比增长13%)。

2016年，大批瑞士小型外资财富管理机构不断撤离亚太区，而不少地区性银行趁机扩大离岸业务，亚太私行市场进一步整合。瑞士私行的海外分支、位于新加坡的区域性银行和其他国际大型银行的机构分支成为市场主力。这些市场变化引发巨大的连锁反应，亚太地区财富管理机构出现大规模人员流动就是其中之一。此外，市场结构日益分化，国际私行积极开展离岸业务，而本地银行则积极开展在岸业务。

1.5 离岸财富

2016年全球离岸财富增速(3.7%)慢于在岸财富(5.4%)。瑞士仍是最大的离岸中心，占全球离岸市场的24%，但预计至2021年市场占比逐渐下降。中

股票仍是2016年全球最受欢迎的资产类别



数据来源: 2017年BCG全球财富管理市场规模数据库
注: 全球财富按照所有私人家庭的金融财富来衡量, 包括人寿保险和养老金。由于存在四舍五入, 百分比之和可能不等于100%

直至2021年, 亚太记账中心离岸财富增速将持续领先



数据来源: 2017年BCG全球财富管理市场规模数据库
注: 全球财富按照所有私人家庭的金融财富来衡量。本报告将离岸财富定义为投资者在其居住国或永久居住地区以外的国家所拥有的财富。所有增长率均为名义增长率。所有年人的私人财富数据均以2016年平均汇率转换为美元, 以排除汇率波动影响。百分比变化和全球私人财富总额是基于未经四舍五入的完整数据来计算的。所有年人的计算结果均使用更新后的计算方法。此处亚太包括日本。

国香港和新加坡向来是深受地区客户青睐的记账中心，加上亚太增长强劲，固两地仍是全球增长最快的离岸中心。预计两地长期增长趋势仍会延续，但由于中国持续抑制资本外流，短期增长将会放缓。

亚太(包括日本)投资者仍是全球离岸财富的最大来源，共有2.9万亿美元存放在世界各地的离岸中心，其次是西欧。未来，虽然预期离岸和在岸业务利润率差距继续收窄，但离岸业务仍是重要增长机

会，特别是对上层高净值和超高净值客群而言。

2 全球私人银行发展的三大趋势

2.1 监管收紧

监管法规导致全球私行业务成本和复杂性增加是一个明显趋势。过去五年间，由于监管力度加强要求促进透明度和提升对投资者的保护，财富机构在成本方面压力重重，收益率大幅下滑。故银



行需要重新思考起运营模式和价值主张,通过提高效率来应对这些新情况。

此外,新的监管框架、新的银行业务法规和客户保护措施将在部分地区市场构筑屏障,从而使跨国机构面对更大的复杂性和更高的业务成本。

2.2 数字创新加速

传统上,国际市场上财富管理机构在推出面向客户的数字化技术远远落后于零售银行和消费品公司,然而这一点在过去一年出现了转折:越来越多的财富管理机构开始探索并采用全新的数字化业务模式。

数字化技术因为可帮助改善客户服务并优化中后台流程,已成为许多领先私行的投资重点。通过定义端到端的客户旅程以及利用大数据进行更为精细的客群细分(基于财富水平、人口统计学特征和行为分析),来解决改善整体客户体验等关键问题。

成熟的应用技术和不断变化的客户期望将无疑驱动未来私行的策略调整,然而除了数字化之外,持续转型才能确保未来的效率和竞争力。随着行业转型加速,选择观望而不改变业务重点的私行将胜算渺茫,必须从现在就开始大胆变革。

2.3 客户的背景、需求和投资行为日趋多样化

财富管理机构若要取得成功,需要获得比过去更深入的客户洞察,进行更精细的细分,并为客户量身定制价值主张。准确了解每位客户对财富机构的需求将至关重要。与此同时,传统基于财富划分的客户类别已不能满足客户的多样化需求,非传统细分市场逐渐崛起,如女性客户和千禧一代客户。

作为新兴细分客群,女性客户占比越来越高。在私人银行业中,女性客户掌管的资产规模高达22%。对她们来说,稳定性是选择一家银行的主要理由,而且容易受关系驱动。因此,通过培训客户经理增强对女性的了解并如何与其共事,提供迎合女性价值主张的产品和服务,利用转介等方式将有助于吸引该客群。

另一方面,由于全球10%的财富归千禧一代拥有,这一人群也逐渐成为私行的重要客群。公平和收费合理,更多数字化服务和对社会的正面影响是这一客群对私行的需求。所以,通过加大数字化投资,优化定价方案,推出更多创新产品等方式将有助于银行把握这一客群的商业机会。

3 中国私人银行市场发展展望

得益于改革开放后近40年经济快速发展的时代机遇,中国已形成了规模达120万亿人民币的个人财富管理市场。同时,站在财富金字塔尖的高净值人群崛起,高净值家庭达到210万户。到2017年,中国私人银行业走过了第一个辉煌的十年,规模迅速成长,12家中资商业银行私行的总客户数已经超过50万、管理客户资产(AUM)近8万亿。面向未来,中资私人银行同样面临客户需求日益多元,

监管政策更加严格以及数字化创新加速的新环境,需要重新审视发展模式。

首先,“以客户为中心”是过去十年海外领先银行转型发展的重要主题,且转型效果显著。发达市场的经验表明,财富管理市场一般会经历从品牌驱动、产品驱动到投顾驱动三个发展阶段。中国目前整体尚处于品牌和产品推动阶段,但随着客户诉求日趋成熟、分化,客户管理的精细化、差异化日益成为竞争优势,中高端客户将是银行业竞争的主战场。以客户为中心,根据不同的目标客户设计差异化的价值主张将成为银行系财富管理业务的制胜关键。

其次,专业化是私行的核心能力,而且将日益成为核心竞争力。随着客户、市场和监管的发展,中国整个私人银行财富管理行业,正在加速与发达市场接轨,专业的投资建议和资产配置对于服务高净值客户的重要性未来将大大提升。银行需要增强开放产品平台的经营能力和投顾驱动的销售服务能力。体系化建设和专业能力重塑,特别是对投研投顾能力和开放式产品平台的打造,将助力中国财富管理机构实现跨越式发展。

最后,数字化将成为提升私行竞争力的核心机遇,为零售银行弯道超车带来想象空间。中高端客户对定制化、数字化体验的要求在不断提升。数字技术的成熟与普及为降低成本同时兼顾创新与个性化定制带来更多可能。海外私行已在多个领域运用数字化技术,例如瑞信打造了全新的“数字化私人银行”新模式,实现了私行数字化平台的全面重塑。中国私行需要利用数字化技术对端到段各个环节全面赋能,以实现业务专业能力的全面提升。☞



盛况之下， 美国私人银行业迎接挑战

文 | 周佳 发自美国

据最新的权威机构调查报告，北美地区仍然是全球最富有的地区，全球私人银行的业务渠道收入池为1640亿美元，资产回报率为73基点，其中北美地区最高，约占收入池的54%。显而易见，在北美地区的美国私人银行业务依然瞩目。

和目前中国私人银行业蒸蒸日上的情形有所不同，私人银行在美国虽然规模比目前的中国要

大——2017年总资产达到5500亿美元，实现利润550亿美元，但是，已经走过了高速发展阶段，因此要扩大市场并快速提高利润难度不小，削减开支、提高净盈利则成了美国私人银行业的主要目标。

2017年，美国各大银行的私人银行大幅提高了门槛。

例如，JP摩根（JP Morgan）和美银美林（Merrill Lynch）都把私人银行的进入门槛从500万美元存款提高到了1000万美元。提高门槛、减少客户数量，就可以把一部分私人银行客户转到低一级的理财账户，让同一个客户经理负责更多的客户，从而减少从业人员的数量。据了解，JP摩根在过去两年里减少了10%的私人银行员工。“私人银行服务对象从高净值客户逐步转移到超高净值客户，这是行业趋势。”一位富国银行私人银行家表示。

高净值人群资产的综合管家

在美国，私人银行业务针对的客户从中产阶级到富人家庭都有，根据波士顿咨询公司的统计，全球拥有100万美元金融资产以上的家庭有960万户，其中北美占据了40%以上。美国私人银行除了把目光瞄准大富豪外，还为美国的中产阶级量身定做业务产品。美国的私人银行业务可以说涵盖了全美各个阶层。

而随着美国经济的持续下滑，美国还在积极开拓海外市场，吸引国外的客户进入美国私人银行

的业务范围，大力发展私人银行离岸市场。从最近几年来看，针对亚洲的中国市场更为普遍。

与中国相比，美国私人银行的准入门槛比较高，例如客户想要进入美国的摩根大通开户至少需要500万美元，而且需要有2500万美元以上的净资产，再加上1000万美元的流动资产。

美国私人银行发展相对成熟，提供的服务可谓包罗万象，除了为客户管理资金和不动产，帮客户安排出国旅行、提供艺术顾问服务，都是私人银行家要做的事；着眼于家庭财富传承需要的，设计一个“下一代计划”、为富有客户的子女举办金融夏令营，让他们学习税务、投资、管理财富知识等，也是私人银行服务应有之义。

美国私人银行的产品种类很多，几乎可以满足客户各种金融需求。金融危机后，美国经济复苏进程中，艺术品投资、房地产投资、各类对冲基金、私募股权等，另类产品投资比较突出。在私人银行金融产品设计能力方面，美国已经非常成熟。

美国的私人银行是高净值人群资产的综合管家，通过收取管理费赚取收益，这与中国有很大不同。而中国的私人银行则是通过收取佣金的手续费模式赚取利润。

被信任的“私人银行家”

在美国，“私人银行家”在商业银行的工作人员中算是高薪者了。美国著名的工资报告网站Glassdoor显示，一般银行业务员的工资收入约4万美元，这些人主要服务于一般的银行客户。理财顾

● 与目前中国私人银行业

蒸蒸日上的情形有所不同，

私人银行在美国

已经走过了高速发展阶段

问的工资可以达到平均6万美元，他们主要帮中小投资者提供投资咨询。而私人银行家的年薪则从8万到11.5万美元不等，另外还有平均2万多美元的奖金。

在美国成熟的私人银行从业者，大多年龄在40岁以上，在金融业工作了20年甚至更长时间，大多经历过一到两次金融风暴的锻炼。而且同时拥有良好的个人修养和老练的为人处世作风。

美国从事私人银行业务的人员往往具备工商管理硕士、法律博士学位、注册财务分析师、注册公共会计师、律师等专业资格。

根据Linked-in报告，美国的私人银行家并不需要名校学历背景，他们大都从商业银行的个人业务干起，5到10年后转为私人银行家，服务大客户。

山姆·坦普尔顿所在的罗素基金就主要服务于这些私人银行家，或者说是服务于私人银行家背后的高净值客户，为他们提供投资产品组合。坦普尔顿说，在美国，整条产业链已经发展得很完整，私人银行家主要就是选择合适的基金产品，而不是直接投资某个股票或者债券，而基金一般不直接面对这些高净值客户。

因此，在美国，所谓的“私人银行家”在业内人士看来更像是关系管理员，主要任务就是和客户维持良好的关系。富国银行的这位私人银行家就说：“要进这一行，需要考出监管所要求的一系列证书，以及掌握一系列金融和法律知识，最重要的是需要具备能够赢得别人信任的能力。具体的事情可以让助手们做，但是客户必须要认准你，而不是别人。”



财富管理和税务计划

“高净值的客户通常对于税率非常敏感，所以我们的产品里就有关于税务计划的投资组合，其中包括市政债券基金等。”坦普尔顿说，“对于普通投资者来说，也许更在乎投资的回报，但对于高净值客户来说，他们财富管理的目标之一也包括税务计划的设计。”

美国各大银行都提供私人银行服务，内容基本上就是财富管理和税务规划，私人银行提供一站式服务，把投资产品、律师和基金经理介绍给客户。与普通银行理财服务不同的是，私人银行还提供财务规划，例如成立信托以便遗产继承，设立慈善基金等。

在美国，有关私人银行客户的税务问题非常

值得关注。私人银行起源于欧洲，16世纪，贵族为了应对动荡的政局，把钱存入中立国瑞士的银行里。为此，瑞士专门立法保障客户身份不会被泄露。在美国过去的一段时间里，客户需求不仅仅是财产安全，同时能少交一些税也是一项考量。

信息时代的挑战

现在，基金或者私募股权基金的投资关系部门都会为潜在投资者提供基金信息，投资者直接与基金公司关联还可以减少交易费用。投资人要自己去投资股票甚至艺术品等另类投资也十分方便，不会像私人银行诞生之初那样，客户只能去找私人银行，当时，除了私人银行，即便有钱也找不到投资门路。现在，如果客户需要法律服务，也可以直接找律师设立遗嘱、安排子女信托等等。

所以，在新的形势发展下，美国私人银行提高了门槛，专注于那些有经常性交易的超高净值客户。

突出一站式服务的客户体验是当下美国私人银行成功发展的关键。

“在现在这个信息渠道多元化的时代，银行不见得有客户无法获取的信息或者无法触及的投资渠道。如果客户有时间和精力，他们完全可以自己完成私人银行提供的几乎所有服务。客户之所以愿意每年支付1%左右的资产管理费，是为了能够得到私人银行的建议，并集中自己的时间和精力到更重要的事情上。”美国银行的一位私人银行家如此表示。

全球私人银行排行榜 (TOP25)

财富管理研究机构 Scorpio Partnership 发布 2016 年全球 25 家管理资产规模最大的私人银行排行榜 (Top 25 private banks worldwide by assets under management)。2016 年，最大的这 25 家私人银行管理 13.3 万亿美元的富裕人士资产，占市场份额的 63.2%。招商银行、中国工商银行、中国银行三家中国银行上榜。在前十大私人银行中，有七家在美国和加拿大。

排名	名称	总部所在地	2016年管理资产
01	瑞银集团(UBS)	瑞士	20687亿美元
02	美国银行(Bank of America)	美国	19720亿美元
03	摩根士丹利(Morgan Stanley)	美国	19500亿美元
04	富国银行(WELLS FARGO)	美国	9220亿美元
05	加拿大皇家银行 (Royal Bank of Canada)	加拿大	7911亿美元
06	瑞信集团(Credit Suisse)	瑞士	7193亿美元
07	花旗集团(Citi)	美国	4520亿美元
08	摩根银行(JPMorgan)	美国	4350亿美元
09	高盛集团(Goldman Sachs)	美国	4130亿美元
10	法国巴黎银行(BNP PARIBAS)	法国	3619亿美元
11	宝盛银行(Julius Baer)	瑞士	3239亿美元
12	蒙特利尔银行金融集团 (BMO Financial Group)	加拿大	3018亿美元
13	北方信托银行(Northern Trust)	美国	2484亿美元
14	百达银行(PICTET)	瑞士	2463亿美元
15	招商银行(China Merchants Bank)	中国	2390亿美元
16	德意志银行(Deutsche Bank)	德国	2272亿美元
17	汇丰控股(HSBC)	英国	2220亿美元
18	荷兰银行(ABN AMRO)	荷兰	2156亿美元
19	桑坦德银行(Santander)	西班牙	2148亿美元
20	Safra Sarasin Group	瑞士	2084亿美元
21	纽约梅隆银行(BNY Mellon)	美国	2046亿美元
22	中国工商银行(ICBC)	中国	1742亿美元
23	农业信贷银行(Credit Agricole)	法国	1603亿美元
24	中国银行(Bank of China)	中国	1440亿美元
25	工商信贷银行(CIC)	法国	1336亿美元

ICBC 工银家族财富管理



中国工商银行现已推出家族财富管理业务，通过集团内设立家族财富管理基金的形式，致力于为资产在亿元以上的极高净值客户，定制详实、全面的财富管理解决方案，覆盖财富传承、投资顾问、限额融资、跨境咨询、金融咨询、事务管理等六大服务内容。

工银家族财富管理，与您诚信相守，助力家族财富稳健相传！

ICBC

商学院

全能伙伴来了，工银私人银行增值服务全面升级

侯毅：新零售样本创造者

沈海寅：引入小米基因跨界打造智能电动汽车

工银亚洲私人银行

畅鑫享系列：御风而行，精彩继续

家族财富办公室，以专业素养助基业长青

二十年默契合作风雨无阻，彰显专业和定力



二十年默契合作风雨无阻， 彰显专业和定力

对话东华能源实际控制人王铭祥和
工商银行江苏省分行副行长姜乔



Q (私人银行杂志)

W (东华能源实际控制人
王铭祥)

J (工商银行江苏省分行副
行长姜乔)

春意盎然的南京，仙林区紫气路1号的东华能源企业园区内繁忙而又有序。工商银行江苏省分行副行长姜乔与东华能源实际控制人王铭祥握手寒暄，如同老友重逢一般，一路热烈交谈走进了东华能源的办公大楼。

姜行长一行此次到访，主要是与东华能源在银企合作、工行私人银行专属服务等方面进行深

入沟通。作为一家成立20余年、总市值200亿、下属数十家分公司、业务遍布全国的全球油气百强企业，东华能源已经给400多个员工股票期权激励，2017年累计发放6000多万元员工薪酬，带领了众多员工奔向富足。

如今，在项目贷款、信用证、贸易结算等诸多对公业务之外，出于对工商银行品牌和专业度的信

任，王总希望能借助工行私人银行平台，获得更多创新和专业的服务。

“工行是东华能源成立以来最早合作的三家银行之一，工行在我们的合作银行中是最稳定、最可靠的。工行的员工专业服务能力很强，整合集团资源能力也很强。希望今后能与工行在各个层面上做更深入的合作。”王总表示。

在交流过程中，王总作为民营企业家所具有的务实、肯干的魄力，与姜副行长严谨、谦和的专业精神都令私人银行杂志记者印象深刻。

“文化上互相认同”

Q: 东华能源第一次与工行开展合作是在什么时候?

W: 东华能源与工行结缘已经超过20年，从1996年我们成立之初就开始接触，2000年开展了一般结算业务的合作。全信用贷款就是工行最先开始做的，后来其他银行，包括外资行才陆续跟进，现在规模已经达到17亿美元。

工行是东华能源成立以来最早合作的三家银行之一。工行在我们的合作银行中是最稳定可靠的，尤其是当我们遇到困难的时候表达了坚定支持，通过全国乃至全球的网点布局，用种种方式积极沟通和解决问题。

Q: 目前工行正在为东华能源提供哪些服务？面对客户的多元需求，工行各地、各部门之间如何协调？

J: 对于东华能源这家原先是贸易为主，慢慢

转向生产加工，再逐渐向互联网、新能源、新材料转型，乃至向新平台转型的企业，我们认为整个企业发展的脉络比较清楚。正是因为有了共识和文化上的认同，我和王总才能够坦诚交流，才奠定了合作的基础。目前，我们的合作涵盖员工代发工资业务、结算业务、国际业务、项目贷款、债券发行、流动资金、贸易融资等等，业务品种很齐全。我们在项目贷款中对他们的支持力度是最大的。

工行对大能源、新能源产业方向整体是认同的，无论具体某笔业务能不能做下来，工行和东华能源一直保持着良好的关系。

Q: 您个人是如何与王总结缘的？

J: 我们的一切都是为了业务，一切的合作都围绕业务展开。包括对业务和产品的探讨，王总经常与我们聊到企业发展方向，大家都能取得一致。对我们而言，我通过和王总交流，对能源产业的发展方向，以及与国家政策的协同性方面，都获得了很多启发。而王总对投资了解不少，尤其是很多想法都是基于全球化资产配置，对我们工商银行的业务发展很有启发。

“首先要走进企业”

Q: 王总如何看待企业做实业与做投资这两者之间的关系？

W: 实业的发展离不开投资，但投资一定要量力而行，这是我一再坚持的。不要做超出自己能力极限的事情。我们现在把投资同研发、贸易乃至整个制造业融为一体，我认为这是我们未来发展的



王铭祥
东华能源实际控制人



姜乔
工商银行江苏省分行
副行长

● 出于对工商银行品牌
和专业度的信任,
王总希望能借助
工行私人银行平台,
获得更多创新和
专业的服务。

方向。

具体而言,东华能源自成立以来一直专注于烷烃资源的进口、销售与深加工。一方面发展以新加坡子公司为核心的国际贸易业务,另一方面通过宁波、太仓、张家港、钦州四大库区构建国内分销体系,已经连续5年成为国内最大的液化石油气进口商,贸易量位于全球前列。

东华能源利用先进的PDH(丙烷脱氢)工艺,大力生产清洁能源PP(聚丙烯),2017年,东华能源占国内PP总产量的约4%,排在第五位;预计到2020年,国内PP产量将进一步提升至2450万吨,届时东华占比将达到接近15%,仅次于中石化、中石油。

在此基础上,东华能源以电商为载体,打造一站式电商服务平台“聚烯堂”,涵盖资讯、交易、

物流、供应链金融等板块,实现产品销售、资讯共享、物流协同、金融服务的全新业态。同时也在积极参与氢燃料电池和加氢站的研发和规划。东华能源工业4.0的目标是“贸易+研发+金融+制造”全产业链打通,推动传统制造业升级换代。

Q: 作为一家上市公司的掌舵者,王总对民营企业的发展壮大和综合化经营有什么建议?

W: 融资难、融资贵一直是困扰实体经济发展的重大问题。资金只有通过资本市场流向企业,才能算是真正的脱虚向实。但资本市场要健康发展就不应该炒概念,而应该做价值投资,最简单的方法,比如用市盈率等指标就可以判断出企业的好坏。但实际上,企业在发展乃至“走出去”的过程中不会坦途一道的,这时就特别需要投资者,尤其是机构投资者的理解和支持。真正能理解我们的金融机构中,工行是合作最紧密的。

J: 这就是我们的专业性和定力。银行在考虑问题时不能只考虑自己,而要站在客户,尤其是优质客户的角度。大家要朝着一处想。银行首先了解客户,然后理解客户,最后帮助客户。这样我们才能真的和客户结成比较好的合作关系,也才是“君子偕伙伴同行”的本意。

Q: 当前经济形势下,银行业如何更好地支持实体经济发展?

J: 最基本的是银行要走进企业,了解这个企业在做什么,符不符合国家支持方向和经济走势,企业的主要经营者是不是想干事业,基于这几点



达成共识之后,我们就可以坐下来谈合作。谈的过程中,主要侧重于如何通过更合理的金融支持让企业成本相对合理、使用期限相对合理、资金回笼相对可靠,同时也守住银行的风险底线,如果这些都能达成一致,就可以合作了。

对于能源企业,除了东华能源之外,我们与中石油、中石化等企业在江苏的分公司,以及一些电力企业都有合作。新能源对我们来说也是一项新课题,对产业的认识、对企业经营能力的认识,以及未来产业的延伸,可以说,我们也在随着企业的成长而成长。

具体业务层面,成本、买卖价格、利润、货款回笼周期等都有数据可查。我们的调研人员把工作做得细一点,保证稳定的沟通频率,让企业对我们产生信任。

“私人银行服务持续升级”

Q: 王总对工商银行私人银行的产品和服务

有怎样的期待?

W: 我希望得到的不仅是一般性金融服务,而是借助工行的平台做更多深入的合作,尤其是跨界合作,比如东华能源的物联网产品可以在工商银行融e购平台上线,等等。

J: 我们私人银行的服务还在继续升级中,不局限于传统理财市场,而是进一步和资本市场接轨,和基础指数接轨,希望与王总的合作能更多地引入这样的思维和产品。

例如,东华能源这样的企业未来对经营团队、大股东可能会有定向增发,对此我们有一款以经营团队未来薪酬收益为担保的薪酬收益权产品,适合东华能源这样的上市公司。

同时,结合资管新规的出台,让金融回归本源。对银行而言,穿透底层资产,为客户获取更多信息的能力要增强,这将更加考验银行的智慧,以及银行与客户之间的信任感。我们对自己有信心,也相信王总也对我们有信心。☺



家族财富办公室， 以专业素养助基业长青

文 | 吴茜

手工定制的皮鞋，修长的黑色燕尾服，头发一丝不苟，身板永远笔挺，谈吐中透露出低调内敛、谦和稳重的专业气质……这是许多人对欧洲宫廷皇室和世袭贵族很早就普遍使用的财富管家最直接的印象。现代意义上的家族企业最早出现于19世纪。1882年，约翰·D·洛克菲勒建立了世界上第一个家族办公室。西方赫赫有名的“长寿家族”中，洛克菲勒家族、杜邦家族、罗斯柴尔德家族以及梅隆家族等，都是家族办公室的受益者。

近日，工银私人家族财富公司邀请瑞士雷梭勒家族办公室分享了家族宪章的制定方法以及两个欧洲百年企业家族传承的经典案例。通过了解其发展历史可以发现，在家族管理和重大决策上，家族办公室都可起到不可小觑的作用。随着国内社会对家族企业传承的逐步了解和关注，真正有资源和能力的家族财富机构必将脱颖而出，与家族客户共同演绎辉煌。

区别于一般的私人银行业务，家族办公室所

服务的家族客户往往量级更大，涉及金融和非金融等各个领域，服务内容多元全面，对专业人才的要求也相当之高，因此被称为是立于财富管理金字塔的顶端。

根据美国家族办公室协会的定义，家族办公室是“专为超级富有的家庭提供全方位财富管理和家族服务，以使其资产的长期发展，符合家族的预期和期望，并使其资产能够顺利地进行跨代传承和保值增值的机构”。

在中国，经历了改革开放的激荡四十年，凭借多年艰苦奋斗和卓越胆识，第一代企业家积累了大量的财富，富豪人数及其所拥有的资产数目都居于世界前列。随着财富的增长，第一代企业家也逐渐跨入“知天命”的年纪，财富传承问题近年来逐渐成为了超级富豪们不得不直面的新挑战。也正是在此背景下，家族办公室这个听起来还有些神秘陌生的词汇，如雨后春笋般冒了出来。

根据欧美家族办公室的发展规律估算，未来

十年中国家族办公室市场拥有广阔想象空间。然而，与西方近百年的发展历程不同，由于历史和国情的种种原因，国内的大部分家族将财富保值增值作为首要目标，投资型家族办公室往往是中国富豪家族的首选。也正是因此，在国内大大小小数以千计的家族办公室中，不乏鱼目混珠、空有其名者，将家族办公室和单纯的理财产品销售混为一谈，或认为家族办公室就是家族信托。而实际上，家族信托只是家族办公室最重要的工具之一而已。家族办公室更多是基于家族永续经营的立场，跳脱了纯理财的范式，服务范围涵盖企业活动、家庭人际关系各个方面，不仅要管理财富，还要进行文化和价值观的传承。家族办公室必须做到一切以家族利益为上，然而了解一个家族并非一朝一夕就能完成，了解需求、建立信任，都需要时间。这不仅依赖于家族办公室本身长远的眼光和高质量的服务水平，也需要服务对象的信赖和配合。

那么，什么样的家族办公室才可靠？首先要是具备一定公信力的大机构、持牌机构，家族财富业务不仅包括资产配置，更涉及家族内部事务乃至隐私，非业内权威机构难以建立信任。其二，服务人员专业。家族办公室涉及的业务品种繁多，从税务、法律、价值观传承到子女教育，范围极广，对机构资源和从业者素质都有极高的要求。更重要的是，价值观要和家族客户相匹配。假如家族文化风格温文尔雅、严谨认真，而服务机构风格激进，在协助家族进行价值观传承上并不有利。反之，家族办公室与家族理念契合，充当着家族企业大管家的角色，对家族财富进行充分有效管理，并能起到协调企业和家族之间的利益等作用。

“接下来，我们家族财富公司会继续积极协调资产资源，如引入建仓期较长的非标资产、带配置功能的薪酬收益权项目等，并加大底仓直投力度，同时提升服务品质，使得私行的家族客户享受到更优质的产品和服务。”工银私人银行家族财富业务负责人如是说。

案例一：罗氏制药

罗氏制药 (Roche) 成立于1896年，总部位于瑞士巴塞尔，是全球主要的跨国制药公司之一。2017年年收入超过55亿美元，在100多个国家有94000多名员工。其中诊断业务贡献了约1/3，药品销售业务占2/3。在肿瘤治疗方面居于全球领先地位，公司研究人员曾获多项诺贝尔奖。

罗氏制药于1917年上市，1920年创始人弗里茨·霍夫曼·罗氏 (Fritz Hoffman-La Roche) 去世后，便没有家族成员参与企业管理，而是引入职业





177年
 1841年
 在荷兰成立的
 服装零售商C&A
 至今已传承
 至第六代，
 有超过500名
 受益人

经理人进入管理层。但是，霍夫曼和欧利家族总共持有罗氏公司45%的股份，从法律层面约定成为拥有否定权的“关键少数股权”。在12个董事会席位中，霍夫曼和欧利家族各有一席，其中包括副董事长。整个家族的市场价值高达710亿美元。

2003年，罗氏制药的竞争对手诺华将其在罗氏制药中所持有的投票权股份提高到近33%，从而为潜在的收购创造条件。不过，由于控制公司表决权的罗氏家族强烈反对这一颇具敌意的并购，拒不出让手中股权，最终诺华未能实现并购目标。罗

氏家族还用这一否决权拒绝了机构股东因为税务原因而提出的将总部迁出巴塞尔的提议。2009年，罗氏家族支持管理层以460亿美元收购了美国基因工程技术公司，造就了有史以来最大的一次生物技术收购案例。

案例二：C&A西雅衣家

1841年在荷兰成立的服装零售商C&A（西雅衣家）至今已传承至第六代，在12个家族分支机构中，有超过500名的受益人。作为一家总估值250亿

欧元的成衣零售先驱，C&A在23个国家拥有2000多家分店及5000多名员工，其至今100%由家族拥有和管理。

170余年来，C&A经历了诸多困境：第一次世界大战和随后的大萧条，第二次世界大战导致大部分不动产被毁，来自H&M、GAP等知名服饰品牌的竞争，电子商务的冲击，可谓在挑战中求生存。

为了保证企业在激烈竞争中立于不败之地，C&A家族拥有一套严格的制度保证家族成员的利益、规范家族成员的行为，例如家族成员要行事低调，受益人必须是天主教徒，如果离婚就必须辞职，女子婚后必须保留家族姓氏，等等。家族成员如果违反了家族规定，就会丧失享受权益的机会。

更重要的是，其有一套专业的机制，以从家族成员中挑选和培养适合接班的“新鲜血液”进入

家族企业中。家族成员要成为公司管理者，首先要通过精心设计的游戏和测试，具备一定领导力潜质的成员将参加严格的系统化培训，从底层实习、暑期工作开始，在不同部门之间轮换，每阶段都有导师带领。如果表现良好，30岁时将被委以重任，担任区域/部门负责人。50岁退休，并培养新人。

C&A设立在瑞士楚格的家族办公室还拥有三家投资公司，投资房地产、私募股权以及证券投资组合，由家族的25名合伙人管理。家族办公室是家族财富的重要管理者，并负责支付教育、保健等开销。未能留在C&A工作的成员和往常一样可以领取家族办公室津贴，但女性成员必须嫁给天主教徒并保留家族姓氏，已经改姓的女儿结婚时领取信托基金，以后不可再领取福利金，其生育的子女也不再是家族办公室的受益人。同时，家族成员在每年夏天聚会，以促进感情、和睦相处。



畅鑫享系列： 御风而行，精彩继续

文 | 中国工商银行私人银行部理财产品部

畅鑫享PBAG18A0/18A1/18A2，是工银私人银行今年新推出的公募开放式固定收益类产品，为客户获取更稳健的投资回报，提供更好的流动性支持。

2018年4月，资管新规出台，引导产品朝净值化、市场化、透明化的管理方向发展，并回归代客理财的本源。

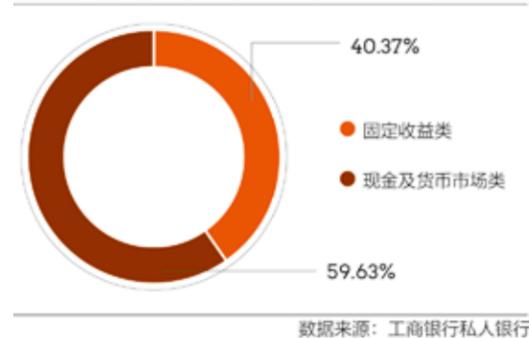
工银私人银行自2013年以来，依托MOM管理模式，开展大类资产配置和投资管理服务，并率先在市场上推出了净值化理财产品，取得了不俗的投资业绩。2018年5月，工银私人银行在现有净值化产品管理经验的基础上，进行了产品的改革和优化升级，畅鑫享系列产品应运而生，这是工银私

人产品深化改革新迈出的第一步。

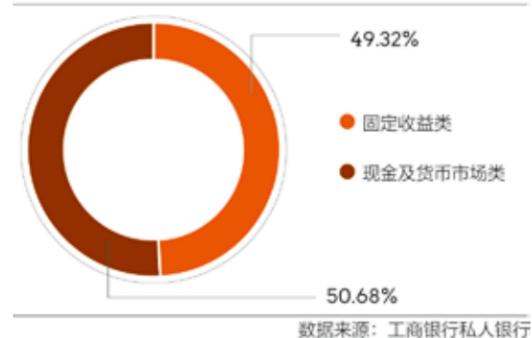
稳健配置，精选投资

古语云：“君子谋时而动，顺势而为”。财富管理在资管新规出台后进入一个全新的时期，工银私人银行将继续发挥行业领先的管理理念，率先战略性布局于公开市场的各投资领域，为客户获取中长期投资回报。畅鑫享产品将精准把握市场切换，从货币市场、债券市场等主要市场中寻求投资机会，通过稳健的资产配置策略，积极储备优质投资标的，实现稳健的投资收益。目前产品主要配置于货币市场与债券市场，2018年7月末，畅鑫享系列三款产品的大类资产持仓比重如下所示：

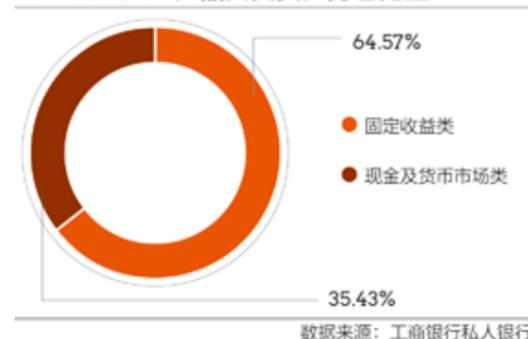
2018年7月末
PBAG18A0产品大类资产持仓比重



2018年7月末
PBAG18A1产品大类资产持仓比重



2018年7月末
PBAG18A2产品大类资产持仓比重



流动性高 灵活申赎

畅鑫享系列产品采用开放式的管理模式，并充分考虑客户的流动性需求，特别优化了产品交易时间，申购开放时间进一步延长为每个工作日0:00-15:30；同时客户能享受全天候7×24小时赎回服务，每个自然日24小时均可赎回，赎回资金实时到账，为客户提供T+0流动性支持。

收益稳定，按月分红

畅鑫享系列作为公募固定收益类产品，在满足客户随时赎回需求的前提下，更注重全面提升客户的配置体验。本产品将特设按月分红的模式，和PBZO1300/1600产品季度分红模式相比，畅鑫享系列红利分配频率有效提升；和PBZO1800产品的周度分红相比，畅鑫享产品更注重红利分配的稳定性，以降低高频分红带来的收益波动。以PBAG18A0为例，产品分红权益登记日为每月15日，分红资金T+3个工作日到账，截至7月25日，产品最新客户分红适用年化收益率为4.0622%

- 2018年5月，工银私人银行在现有净值化产品的基础上，进行了产品的改革和优化升级，畅鑫享系列应运而生

畅鑫享产品要素

期限类型	公募开放式固定收益类
产品名称	畅鑫享
代码	PBAG18A0、PBAG18A1、PBAG18A2
申购时间	上海、深圳证券工作日：00:00-15:30
赎回时间	自然日：00:00-23:59
最新适用收益率	每月15日分红、每月10日分红、每月20日分红
风险级别	PR3
起点金额/追加金额	100万元/1万元
申购确认及赎回到账	T+0实时

以上分红权益登记日如遇非工作日顺延

。PBAG18A1及PBAG18A2产品将于8月进行首次分红，两款产品成立至今平均收益率分别为4.08%及3.98%。^(注)（平均收益率为历史参考收益率，不代表任何业绩承诺及保证）



工银亚洲私人银行

——领衔海外市场的亚洲旗舰

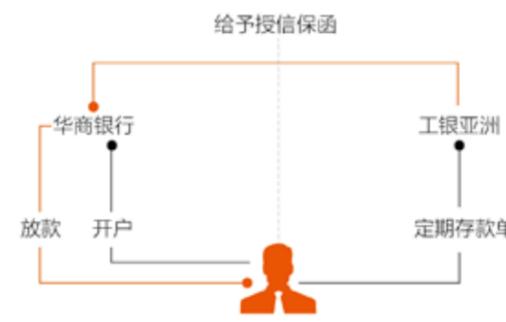
编者按 工银亚洲通过坚持“立足香港、背靠内地、面向全球”的战略，充分发挥香港作为离岸人民币中心的市场机遇，积极拓展全面的人民币业务及跨境银行服务。

作为目前中国市值最大的商业银行——工行在境外的业务旗舰，工银亚洲一直致力于为广大公司和个人客户提供广泛的金融服务、专业的投资服务及资产管理服务，是一家本地化、全功能的现代商业银行。

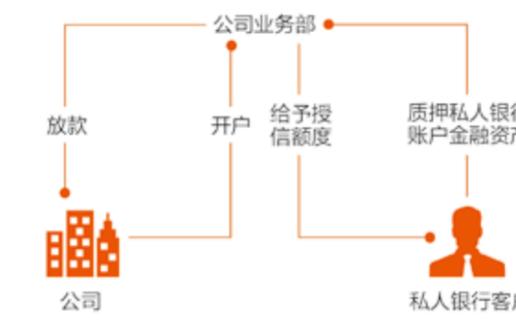
2018年以来，工银亚洲私人银行发展步伐不断加快，截至4月30日，工银亚洲私人银行客户达到1100多户，私人银行客户总资产余额逾400亿港元，较年初增长超过40亿港元。客户基础日渐扩大、多项业务稳步齐升的同时，工银亚洲也保持着资产规模及结构不断扩大和优化的良好势头。在持续提升盈利能力、不断增强创新理念及加大重视风险管控等多方驱动下，工银亚洲通过坚持“立足香港，背靠大陆，面向全球”的战略，充分发挥香港作为离岸人民币中心的市场机遇，积极拓展全面的人民币业务及跨境银行服务。

工银亚洲私人银行拥有丰富的投资、融资、及

跨境融资业务服务方案



境外个人资产担保公司授信业务演示



增值产品种类，由专业顾问为客户量身定制各项特色产品。比如金融产品质押融资服务，符合客户对投资组合资金灵活配置、提升综合回报的期望，满足客户再投资或流动性需求；申请手续简便，批核灵活。与此同时，工银亚洲私人银行积极打造符合自身特性的产品体系和制度流程；持续强化私人银行高净值客户关系管理；认真完善内部管理，全面推动私人银行业务发展。

提供特色金融服务的同时，2017年以来，工银亚洲私人银行还不断加强与内地分行及跨境客户的交流互动，充分利用香港大都会的特色和丰富资源，开展了针对超高净值客户的尊享活动。

近日，工银亚洲私人银行举办了“2018尊贵客户活动”，本次活动主要面向大湾区高净值客户，活动行程根据重点产品服务，高净值客户资产配置需求、访港喜好和兴趣爱好度身定做——包括金融研讨、珍品鉴赏、品味生活、特色体验、消闲乐购五大板块。

活动日程中，工银亚洲向客户介绍了高净值人士最为关心的最新经济形势，并让高净值客户体验了其特色金融产品和服务和高端增值服务，包括参

400亿

截至4月30日，
工银亚洲私人银行
客户达到1100多户，
私人银行客户
总资产余额逾400亿港元，
较年初增长超过40亿港元

与度、定制度高、深受品味人士青睐的高级钟表珠宝鉴赏坊；美酒水晶杯品味坊；名师麦玲玲玄学探讨；香港特色的国际赛马盛事、访港VIP购物优惠等活动。为满足客户多元化的高端需要，工银亚洲私人银行更建立起“非金融增值服务体系”，以客户需求为中心，提供全面、贴心、具香港特色的服务，不时举办多种类型尊贵客户活动，满足客户在金融、生活、艺术、时尚等多方面的需求和品味。长远而言，工银亚洲将持续优化服务体系，开拓更丰富的服务模式，与金融产品良好结合，缔造综合服务平台。



●2018年5月起,工银私人银行再次独家冠名《中国经营者》节目。

●《中国经营者》于2004年开播,是第一财经王牌人物访谈栏目,节目聚焦企业家、产品家、社会精英,展现商业运营背后的故事、传递商业价值与人生思考。

●工银私人银行自2016年以来,连续三年与《中国经营者》节目深度合作,推出一系列主题策划,展现当前最新锐企业家的精神面貌,弘扬优秀的企业家精神。

●节目通过第一财经、东方财经、香港NOWTV338频道和新加坡星和有线809频道等平台播出;以及通过优酷、腾讯、爱奇艺等网络平台二次推广。

第一财经频道节目播出时间:

首播 每周五21:40;
重播 次周五17:30 敬请关注。



沈海寅： 引入小米基因跨界 打造智能电动汽车

编者按

一个浸淫互联网近20年的老兵，为什么开始跨界造车？互联网造车异军突起，他如何用小米模式打造中国的特斯拉？

一辆借来的特斯拉：引入新领域

沈海寅为什么想到去造车？还要把小米模式运用到智能新能源汽车上来？

他说：“我第一次接触互联网的时候，互联网给我带来的冲击非常大，就是背后冒冷汗，起鸡皮疙瘩；在2014年1月，当我向一个好朋友借了一辆特斯拉来开的时候，也出现了同样的感觉。”

这种有趣的身体直觉反应，带领沈海寅从互联网转战到汽车领域。

2014年，他开始研究特斯拉。他自嘲地说，自

- 随着人们对新能源汽车的不断认可，这个市场未来几年将保持双位数增长 ▲

已是互联网行业的逃兵，因为互联网行业的特点，在于它的马太效应，不做老大，不做老二，基本上就没有活路了。

基于当时对汽车行业的分析，在中国车企有100多家，那么最大份额的车企所占的份额也就8%多一点，大部分车企的份额都在0.5%~1.5%。也就是说，这是个非常分散的产业，对于一个新进入者而言，其实还有挺大的成功概率，“打劫”一部分市场还是可以的，即使1%的话，也有几百亿的市场。

2014年10月，智车优行科技有限公司成立，奇点汽车是其打造的智能电动汽车品牌。同年底，沈海寅投资了智车优行并在半年后出任首席执行官。也几乎是在同一时间，蔚来汽车、小鹏汽车、车和家等多家创始人有着互联网经历的新造车企业一夜之间如雨后春笋，被媒体称为“互联网造车新势力”。在新能源车如火如荼发展的时候，2016年，国务院发文将新能源汽车列入战略性新兴产业，同时推出补贴机制。有机构数据预测，随着人们对新能源汽车的不断认可，这个市场未来几年将保持双位数增长。

2018年3月，奇点汽车宣布未来五年在苏州投资150亿元打造全球研发中心，同时建立苏州生产基地。

至此，奇点汽车已经在全球完成北京、上海、江苏苏州、安徽铜陵、美国、日本“三国六地”的研发布局，为加大自主研发和推动产业进步奠定了坚实的基础。2018年年初，奇点汽车在北京开设了第一家线下体验店，2018年年底奇点智能汽车首款车型将实现量产。

造车：引入小米基因

小米的成功一度被奉为互联网经典案例，它用质优价廉的硬件产品让用户感受到超高的性价比，并通过软件和服务提升体验，超越客户心理预期，同时再通过互联网社群运营粉丝，将口碑效应进一步扩大。

曾经与雷军共过事的沈海寅，把这个小米基因默默地移植到了他的新能源汽车领域。

“小米模式”它的核心点到底在哪儿？沈海寅说，非常核心的一点在于，小米的高性价比，也就是说好货低价。小米一代手机用了夏普的屏幕，用了高通芯片。但是在当时同样用这样的配置的手机基本上卖到4000块钱的时候，小米用了1999元去打这个市场。

但是小米这个好货低价如何去实现是重要的问题。沈海寅说，它的背后在于你的商业模式变掉了，它其实由卖手机变成了在后面可以去卖软件，可以去推销APP，可以做游戏等等这些方面。那么汽车行业其实也在发生变化，如果一辆汽车它变成了一辆智能汽车以后，我们跟消费者之间就随时



随地都可以关联起来。如果我有了这样的未来预期以后，我是敢把我的车按成本价去销售，在同等价位当中，我的配置一定是最高的，而且这个高的配置不是高那么一点点。所以，消费者看了这辆车后，觉得如果不买，简直就是没有占到便宜，像自己有了损失一样。

奇点汽车也像小米一样在培养种子客户——这也是小米模式的另一种方式。奇点汽车在一开始品牌还没有定下来的时候，做了一个百万股权全球征名的活动，征集了大概9000个名字，然后在这些名字当中最后挑出奇点汽车这个名字。

在早期的时候，同时做两款车，一款是鸥翼门，特别酷；另外一种是对开门。两种车都做出来，让用户来选。到最后用户投票选择了对开门式，并且把它变成了最终产品。

在奇点汽车，有八个字是特别特别强调的，叫“敬畏传统，大胆创新”。沈海寅说，敬畏传统，同时做出比传统的更安全的车。

具体而言，第一，奇点汽车构筑了三位一体的安全体系架构。那么在被动安全上，是不计成本的被动安全，叫辅助自动驾驶。比如说，开这辆车你要碰到障碍物了，或者说不小心把油门当刹车踩下去的时候，要让驾驶者想撞墙撞不到，踩油门不可行。这是一个非常非常关键的点。

第二，把很多原来在商用车，比如像大巴里面才有的防疲劳系统，导入到我们现在的乘用车里面来，举个例子就是这个车里面有个摄像头时刻在观察开车人的开车状态。它发现开车人的眼皮已经在磕睡了，这种状态摇摇晃晃的时候，然后就会收到提醒。而且这种提醒不光是滴滴滴地叫，还和整个系统都联动起来——把空调自动新风就打开了，同时让空调的温度下降，更冷一些，同时风量也会加大。沈海寅说，风大又冷，可能会感冒，但让人感冒总比出现交通事故更好，甚至到了最后你还不醒的话，还可以自动地把门窗给开了。这些都是奇点智能汽车的创意。总而言之，一切的出发点就是，在研发一款车时，希望能让开车者少发生事故。

对于网络安全，奇点汽车是第一个把银行级的安全芯片引入进来植入到车的系统里，这样就保证了车更难被黑客黑掉。

在电池的安全处理方面，沈海寅说，普通的车都是风能，就是电池是自然冷却的，但奇点的车是水冷。奇点目前用的是和特斯拉一样的松下电池。在研发过程中，对于电池的安全性，其实是做了非常多的测试。比如说像用火烧测试，如果把目前所采用的电池包推进火里面，让火在下面烤，烤完以后要保证这个电池包不自燃、不爆炸；比如说从高处往下摔；还比如要把电池包浸泡到海水里，浸泡一段时间以后，捞出来。一系列的测试，就是为了能保证最终生产出来的这辆车真正是一个具有非常严苛标准的产品。

相信未来会出现造车“富士康”

既然想做智能电动汽车，那么它给用户的体验各方面就要达到很好的感觉，奇点智能汽车的目标群体瞄准的是中端的这部分人群。沈海寅透露，奇点智能汽车大小适用一个家庭，轴距2.96米，车长4.9米，是一个C级的车。

“因为像我们原来20多万的车，基本上都还是A级车。十多万的是A00级和A0级的车。所以你想用相当于我们买一个宝马1系的车钱，但事实上你买到的是宝马5系的空间和宝马5系的配置。这样的话，其实用户很容易去接受我们这样的一个产品。”沈海寅对自家的车充满了信心。

虽然目前奇点汽车受生产资质等条件限制，首批量的车型将以代工形式下线，但是未来还是计划逐步由代工向自产过渡。早在2006年，奇点智能新能源汽车产业园项目就已经落户安徽铜陵，主要投产中大型智能新能源汽车，之后还将落户苏州相城区，计划投产小型智能新能源汽车。

沈海寅称，汽车行业将出现“造车富士康”，自建工厂并非本意。这个其实某种意义上来讲，是在策略外的建设，其实他的观点到今天一直没有变。因为中国一年卖2500万辆车是2014年的时候，但当时的产能就已经达到4000万辆了。也就是说产能已经有了40%左右的过剩，所以这个趋势一旦很明显以后，就使得越来越多的车企愿意来和这些新的车企合作。而且他也坚定地认为，在未来汽车行业当中，一定会出现“造车富士康”。

2017年，我国新能源汽车销量已稳居全球第一，目前国内的新能源车企已经多达300余家。作为汽车品牌的巨头，梅赛德斯-奔驰在2017年9月曾表示，到2022年，奔驰旗下所有车型都只提供混合动力或纯电动版本，传统燃油车型将开始逐步停产停售。宝马、大众、沃尔沃等众多海外知名车企也均表示要加大布局新能源汽车，将推出更多新能源车型。对于这些知名大牌汽车也进入新能源领域，沈海寅说，并不担心市场份额被抢占，反而它们的进入会让更多的消费者开启使用新能源车的心智。

沈海寅

奇点汽车创始人、
首席执行官

19岁大学毕业，后进入上海航天局工作，1998年远赴日本创业，先后创立了3家成功的互联网公司。曾任金山软件集团副总裁、金山安全软件公司总裁、奇虎360副总裁。2015年沈海寅辞职创业，出任奇点汽车首席执行官。三年来，奇点汽车已获得7亿美元融资，并与苏州市合作成立100亿的智能电动汽车产业投资基金，成为新能源汽车自主品牌的领军企业。



侯毅： 新零售样本创造者

编者按 2016年年初，上海开出了一家在当时被称为四不像的超市，它集合了商超、外卖、餐饮以及电商于一体。这个超市的创始人就是侯毅。

2015年，侯毅离开京东，着手创立了盒马鲜生。如今的一切都将从这一年开始说起。

行业痛点便是机遇

回顾历史来看，2014年左右在零售业出现几个现象：第一，互联网要全面取代线下零售业，电商蓬勃发展势头非常好；第二，有一个领域就是生鲜，电商渗透率很低，大概在1%，因为生鲜商品的特殊性；第三，即是生鲜电商最大的痛点：买生鲜这件事情，是个即时需求，但那时的生鲜电商的模式，供应链比较长，所以商品到达消费者手上时，一般要等到第二天了。

但往往行业的痛点，便是机遇。基于这样的现

实，侯毅就在想，能不能用实体门店加上电商，再加上移动互联网的APP来实现一种现代的、新的商业模式。

2015年，在零售行业摸爬滚打近三十年的侯毅从北京回到上海，在阿里巴巴CEO张勇的支持下开始创业。2016年1月，第一家盒马鲜生在上海浦东金桥开业，盒马APP同步上线。创立之初的盒马鲜生第一次提出来30分钟送达，没想到今天已经成为新零售的标配。

为了验证“门店+电商”一体的模式是否成功，盒马没有借助阿里巴巴的流量，而是依靠门店顾客的线上线下一体化运营，实现了三倍于同等地段商超的销售业绩。

想不清楚的事情试试就知道了

事实上，所有的新事物都不是一丝不差地准备好了才去做，只要方向对了，很多细节是要在实践中才能去验证它的对错。盒马鲜生的诞生，也是经历了众多日夜的商讨、否定与磨合。

比如说，开店还是开仓？做APP要流量，但流量怎么来？要不要做餐饮？好多问题，一开始都存在着争议，到最后，侯毅和张勇说：“让我们开一家店试试看。”

第一家试试看的店开在了上海。

从第一天开始，盒马并没有用阿里巴巴的流量，而是靠门店每天一百、两百的新客积累，一年下来积累了十万、二十万的会员，然后变成忠实粉丝。盒马以外包的方式做出了新零售新餐饮。集合这些新元素于一身的盒马鲜生，成为亮相在消费者面前的新零售变革样本。

购物，累了就坐下来把选购的商品做熟了吃；如果不亲自去购买，手机上点几下，半个小时之内就能送达。消费者这种新鲜的体验，的确是从这个新业态的样本开始的。

在侯毅看来，盒马鲜生的核心价值是：买得到、买得好、买得方便和买得放心。而这一切，也正是消费者所最为关注的。

盒马鲜生首先的价值，是要让消费者买得到想买的商品。举个例子来说，武汉当地有一个很好的产品——藕带，这是武汉的特产，到武汉去的人一定要吃这个菜，但它的生命期只有72小时。在盒马鲜生，可以做到采购这个商品空运到上海，整个流程就是白天采摘，晚上空运到上海的物流中心，第二天一早上柜销售，这个时间差不多用了24小时，能保证消费者买得到新鲜的藕带。像这样的商品，原来的零售模式是不能做的。

第二是买得好。在盒马鲜生可以看到大量的原产地商品，很多都是基地自采。“实际上说买得好、基地自采、枝头长熟、新鲜，这些要素是中国今天的零售业要补的课，我们也是在向国外的同行学习。”侯毅说。

第三是买得方便。盒马鲜生用了移动互联网技术跟物流能力相结合，手机操作，30分钟送到家，这件事情得到了消费者的高度认可。

第四是让消费者买得放心。盒马鲜生提出，永远无条件退货，不要举证，只要消费者说商品不好，钱就会返回到支付宝账号去。

盒马的价值也正是因为做到买得到、买得好、买得方便和买得放心这四大核心消费需求，通过盒马这样的创新商业模式，解决了消费者对于吃

侯毅

盒马鲜生 CEO

曾经担任上海可的便利店的供应链总经理，之后担任京东物流总监和O2O事业部总经理。2015年加入阿里巴巴集团，创立盒马鲜生。盒马鲜生集商超、餐饮、电商和物流于一体的业态模式被业内认为是新零售变革的样本。



这件事的痛点。

保持初心

不同于京东到家等与现有超市合作的平台模式，盒马采取了自营模式，从选品、进货到配送完全由自己完成，并且店面和仓储合一，消费者可到店购买，也可以在盒马APP下单。下单后，盒马的捡货员直接在门店捡货，实现3公里范围内，30分钟送货上门，解决了传统冷链物流成本高、时间长的问题。

行业竞争激烈，如何做到被模仿而不被超越，在侯毅心里，他一直在思考，做盒马的初心。“阿里巴巴做盒马，我们认为它还是一个电商，我们是具有实体门店的电商，所以所有这些商业模式，都是围绕流量来经营的，盒马没有原来线下的包袱，这

是一个优势；另外，围绕现代消费者，我们去重构了整个商品服务体系，这是要花巨大的代价去试错才能试出来。”侯毅说。

如今，盒马鲜生已经从上海出发，店面开到北京、深圳、成都等城市。平价的海鲜进入到这些城市后，一下子把消费者的需求激发出来。

有人怀疑，盒马鲜生要做到货好送得快，那它能盈利吗？

30分钟送达，关键是规模化效应有没有。侯毅说，我们生于这个时代很幸运，经过十年的电商成长，人们在线上购买生鲜已经形成消费习惯，在全国都被培养出来了。“在贵阳，消费者几乎都有支付宝来进行消费，海鲜运过去以后，受到消费者的极大欢迎。去年春节的时候，贵阳那家店在我们全国店中排名第一，一天就有三百万的销售。中国

人的生活水平总体在提高，人们富裕起来了，我们赶上了一个好的时代。”侯毅不无感慨地说。

截至2018年5月，盒马鲜生已经在全国13个城市拥有48家门店，预计年底将超过100家。

引领新零售服务

从今年4月开始，盒马宣布在北京、上海的门店全部实行“24小时配送服务”。

在侯毅看来，随着人们生活节奏越来越快，24小时消费需求其实是存在的。有人曾经对比过一些企业的办公大楼夜里亮灯的情况，这从另一角度证明了有很多企业都有人在加班工作，特别是一些初创企业，它们的工作时间也是非常不固定的。“我们发现像我们这个企业，有很多员工晚上很晚下班；还有很多创业公司的人晚上九点以后到十二点，还是需要餐饮及食品服务的。这段时间，很多实体零售店基本都关门了，那我们的盒马门店就在你隔壁，30分钟送达。”侯毅说。

设想消费者的消费场景，找到空白点，也是盒马正在开发的服务领域。在消费者当中，还有很多急需的服务，比如晚上突然充电线坏掉了，明天上班用手机，充电线没有，电不能充，麻烦就大了。那么半夜是不是可以送个充电线过来呢？小孩半夜生病了，能不能送药过来呢？“如果我把门店开着，那成本会很高，但门店关了，后面配了两个捡货员，配了几个配送工，这个对盒马的成本是相对有限的，却满足了消费者的急需场景需求。”侯毅说。

在2018年4月1日，盒马做了一次整个品牌升级的动作，门店还是叫盒马鲜生，但是APP就叫盒马，把鲜生二字去掉了。

● 创立之初的盒马鲜生 提出30分钟送达， 没想到今天已经成为 新零售的标配

这种改变意味着什么呢？盒马是解决消费者三公里范围内的生活所需，将来要成为一个全品类的企业。

据国家统计局的数据，2017年网上零售已经占到社会消费零售总额的19.6%。而所谓新零售，就是要用互联网的方式改造尚未“触网”的线下零售。除了盒马这样的自营模式，京东也推出了京东到家，提供线上平台和配送，吸引了罗森、沃尔玛、永辉等线下连锁商超入驻。另一方面美团、饿了么等外卖巨头也在打造三十分生活圈，新零售蓬勃发展。

侯毅说，盒马将永远做创新者。作为一个行业的开路先锋，未来愿做更多的尝试，对于中国零售业来说，这些尝试也是在帮助行业进行互联网化。

上海交通大学余明阳教授说，希望盒马业态的成功能促进中国零售业的变革，“特别乐意看到像盒马这样的一种新业态，能对整个零售业的发展做一个提升。百家齐放能够成为非常好的商业生态，这种生态对消费者来说就是带来更便捷、更便宜、更优质和更加的放心服务。”

全能伙伴

工银私人银行增值服务融e购专区**重磅上线**

360° 臻致服务联盟

安享健康 / 畅享旅程 / 私享财智
智享传承 / 臻享生活 / 艺享大乘



扫码下载工银融e购，
登录私银增值服务专区，了解更多尊享服务



全能伙伴来了， 工银私人银行增值服务全面升级

生活中总有那么几个时刻，特别需要伙伴的帮助……



讲述人: David 男 互联网创业公司CEO

“平时工作比较忙，好不容易放假旅游，却不得不花大把时间规划线路。父母年纪大了不能太劳累，孩子对参观景点不感兴趣，太太的购物行程必不可少……繁复的推荐挑得眼花缭乱，真希望有一个热心的伙伴能给我安排好旅游出行的规划，让一家人快乐轻松出行。”

讲述人:

钱先生 男 外贸行业从业者

“2018年走到三季度末，经济走势如何，2019年又该如何布局资产？现在的信息大爆炸，不知道哪些才对我最有用。如果有伙伴为我推荐财经专家面对面交流，我就安心多了。”



讲述人: 张小姐 女 品牌家居设计总监

“父亲上了年纪后，身体时常会出现问题。陪他去北京的大医院，知名医生挂号通宵排队，还要辗转复诊、缴费、取药、护理，我工作忙没办法时刻顾及。如果有家庭医生一样的伙伴帮助安排预约挂号、陪同就医、日常护理，即使出差在外我也能更放心一些。”



要是有这样的伙伴就好了!

我是你们的
工银私人银行全能伙伴。
你们的问题，由我来解决!
“全能伙伴”源自私行的品牌主张“君子偕伙伴同行”，意喻私行作为客户的伙伴，将整合金融和非金融资源，为客户提供360度的全能型综合服务。



讲述人: 刘先生 男 私营企业家

“一直合作的生意伙伴快六大寿，想送他一个独一无二又不失体面的礼物，最好有点艺术人文气息。可我对艺术品完全不了解，如果有伙伴帮我把关大师的艺术品，或者专为他定制独一无二的贵金属礼品就好了。”



在金融服务较为同质化的国内市场，增值服务被认为是私人银行和零售银行，以及私人银行之间的差异所在。近日，工商银行私人银行重磅推出的私人银行增值服务专区，已经亮相工银融e购首页。这是工银私人银行在成立10年之际，私人银行增值服务体系的一次全新升级。

打开工商银行融e购网站，点击首页上方“私银专区”，即可进入“全能伙伴”私人银行增值服务专区。私行专区分为“安享健康”“畅享旅程”“私享财智”“艺享大乘”“智享传承”“臻享生活”等六大板块。首批上线专区的服务由总分行共同遴选推荐，私行将通过专属服务定向券的形式，满足客户在专区购买商品或使用服务。

智享传承

张先生的儿子在市重点中学念高一，为了让孩子日后享受更优质的教育资源，他打算把孩子送到美国的常春藤大学，张先生的工银私人银行财富顾问小龚告诉张先生，可以登录融e购私银增值服务专区，跟工银私人银行的第三方留学合作机构新东方取得联系，新东方前途留学为客户安排了尊享导师领衔的留学服务团队，帮助张先生制定了一对一留学计划，最后张先生的儿子也如愿申请到了藤校offer，开启了海外深造的生活。

智享传承	美国、英国、加拿大留学定制尊享计划
	每年暑期热门的夏校或夏令营
	举办教育规划、留学咨询等主题沙龙
	邀请法律、税务等领域专家开展传承主题讲座
	每年暑期开展各年龄段的“财能实践营”
以工行合作扶贫项目为基础，开展竞买、募捐等公益爱心活动	

安享健康

赵女士的父亲最近身体不太好，但她却经常在加拿大出差，无法抽出时间陪父亲去看病。赵女士的工银私人银行财富顾问小杰听到赵女士这样向她抱怨之后，提醒她不要忘了工银私人银行的就医预约服务，可以在融e购私银增值服务专区进行全国三甲医院挂号就医预约，每年享受6次挂号、3次陪医。赵女士立马就尝试了这个服务，当天就预约了专家门诊，就诊日那天合作机构陪同赵老先生去了上海的三甲医院，并实时跟还在海外出差的赵女士保持沟通。虽然赵女士仍很愧疚无法亲自陪伴父亲就医，但是工银私人银行提供的服务帮她解决了燃眉之急，自责也少了几分。

安享健康	专属就医、陪医服务
	远程居家管理服务
	一对一问诊服务
	海外医疗服务

私享财智

李先生公司近期业绩不错，想用近期盈余的钱做些投资，但是他自己搜集了一些资料发现毫无头绪，于是他约了时间打算和工银私人银行的小刘细聊最近的市场趋势，与小刘接触后的确开启了思路，但李先生仍想进一步了解国内外金融市场动向，于是小刘告诉李先生，工银私人银行近期会举行年度财经巡回论坛和中小型投资策略会，在会上可以和财经专家充分交流，专家们也会给出专业的大类资产配置建议。李先生让小刘帮忙自己安排参加最近的投资策略会，按照专家的建议进行

了资产配置，几个月后，李先生的资产配置情况喜人，李先生对这个结果很满意，期待以后多参与工银私人银行组织的投资策略会。

私享财智	财经巡回论坛、投资策略会
	工银私人银行黑金卡
	私人银行客户专属杂志
	贵金属定制服务
	总行级客户有机会参加亚布力企业家年会

畅享旅程

王女士是个国内某一线互联网公司高管，平时工作非常忙，最近她想和家人去欧洲旅游放松一下，但是自己没时间做攻略，于是联系了她的专属顾问小丁，小丁告诉王女士在融e购私银专区的畅享旅程专区“下单”，工行合作的第三方旅游机构主动联系了王女士，并制定一条详尽的且能满足王女士需求的旅行路线。当然王女士也顺便享受了接送机服务，整个旅程很放松，工银私人银行的增值服务功不可没。

畅享旅程	机场接送机服务
	个性化需求定制旅行线路
	机场要客通服务
	国内重点城市酒店预订优惠

臻享生活

范先生的女儿特别喜欢服装设计，财富顾问小方了解到最新的臻享生活模块中可以帮客户订到时装周入场券，于是咨询范先生一家是否有意向。范先生的女儿非常开心工银私人银行能提供这个服务，立马劝服了父亲。小方之后便联系了第

三方机构帮忙安排了参加时装周事宜，并让范先生享受到秀场VIP邀请、观秀造型打造、品牌店VIP购物、高端珠宝工坊参观等服务。

臻享生活	高端产品及线下配套主题文化之旅
	与国际知名品牌联手举办品鉴、试驾活动
	时下热门演出、赛事 VIP 邀请服务
	生日礼享福利

艺享大乘

钱老先生将企业传给儿子后，在家养老的时光让他喜欢上了收集各类艺术品，他有次和他的财富顾问小梁交流这事，小梁对老先生说，工银私人银行的“艺享大乘”专区已经上线，在这里可以收藏钧窑、寿山石、景泰蓝、永子等中国传统高端艺术品，钱老先生在融e购私银专区上看到了中意的沉香，便通过这个渠道直接与沉香大师取得了联系，并定制了专属的沉香艺术品。

艺享大乘	艺术名家开展鉴赏讲座和小型文化沙龙
	组织线上摄影大赛和线下采风活动
	境内外知名拍卖行预展及主题讲座
	国家级大师提供瓷器、紫砂、玉器、字画、沉香等定制服务

未来，私行专区将进一步整合多方资源，让增值服务更加丰富多彩，完善客户画像，最终实现服务内容与客户需求的系统匹配，更好地为客户提供尊享服务，真正成为客户身边的全能伙伴。敬请期待!

备注：具体服务内容根据私人银行客户在我行层级达标情况分层提供，详情以工商银行各分行公告为准。



銀行開史的地方

ART

• 文艺 •

十城联展，岁月流金

萧平：烟云过眼话收藏

摹古出新，逸俊华姿挥写大山水气象

「君子伙伴」邀您一起「拾光万象」

京沪艺术展：这个盛夏，一场旅行的邀约

地址：上海市复兴中路301号 电话：63129005
 开放时间：每周二、四、六 9:30 — 16:00



博物馆公众号

十城联展, 岁月流金

文 | 陈申宇

十年前,中国工商银行推出私人银行业务,成为国内首家经中国银监会批准持牌经营的私人银行业务专营机构,担当中国财富管理行业的重要角色之一。值此十周年之际,工银私人银行与银行博物馆合作,在上海、广州、北京、杭州、南京、济南、太原、沈阳、重庆、武汉等十个城市,举办金融文化联展,通过阐述近现代财富和人生的联系,传达“君子偕伙伴同行”的温暖与力量,也与客户一起探寻金融与人生的关系。

上海——先声夺人(3.27)

上海是近代以来,中国商贸、金融最为发达的城市。近代上海开通商埠后共62家外商银行先后在沪设立机构。外商银行进入上海,建造了规模宏大的银行建筑,形成了上海外滩的万国建筑博览群的基础。

我们此次安排上海成为了十城联展的首站,展览地点位于上海外滩的老建筑,现工行私人银行总部所在地,向所有私行客户展示东方金融文化的魅力,展现中国近现代金融业的演变和每个时代的财富故事。票号钞板、外滩24号金库门锁、民国时期储蓄罐、华资商业银行礼券、人民银行存折、有奖储蓄摇奖机、扎钞机、私人银行开业银章、卢森堡基金注册证书、家族财富管理铜章、私行黑金卡等一系列珍贵展品的展出,向客户绘制出了一幅惟妙惟肖的金融往事图。

除此以外,客户也兴趣盎然参加了著名画家



朱开荣“水彩画展”艺术活动。朱开荣先生也是本次十城联展十个城市的水彩作品中上海、山西两站的作者。他向各位来宾分享了自身的创作背景和创作理念,以及为此次工银私人银行十周年创作作品的故事与水彩画的技法和鉴赏讲解。活动中,朱开荣当场作画,并对即兴作品进行了“模拟限时拍卖”,一度将现场气氛推向高潮。

此外,活动力邀中国金融40人论坛高级研究员哈继铭博士,对全球局势、2018年投资策略作了细致的解读与探索,与客户分享了未来的投资方向,得到了客户的认可。

重庆——厚积薄发(4.10)

工行重庆分行私人银行中心坐落于解放碑黄金十字商业区的正中位置、身处高达339米的西南

第一高楼的环球金融中心之巅,俯瞰长江、嘉陵江汇合之处,凭窗遥望,山河尽揽。

重庆站的金融文化展览,延续了上海站金融文化展的思路,分为五个板块并穿插“老张家五代人的故事”展示了中国财富管理走过的风雨岁月与创新变迁。

工行私人银行中心财富顾问现场为观众讲解金融文化联展、贵金属方面的故事,回望历史,穿越时空,讲述“中国银行史”、“家族财富传承”中与工行及工银私人银行相关的故事和历史瞬间。此外,国内知名书画篆刻家、重庆书法家协会顾问毛锡雄在活动现场题写了“十载同行,万象更新”呼应工银私人银行的十年辉煌。



武汉——雍容尊享(4.18)

历史上,武汉曾被誉为“东方的芝加哥”,九省通衢,长江中游最重要的商贸集散地,是中国四大金融重镇之一。武汉站举办地是工行武汉分行私人银行中心,它的前身是花旗银行,这座建于1921年的古典主义建筑,左右对称、比例严谨,门斗突出,采用了一列古希腊的爱奥尼式巨柱,颇为壮观。

活动从“中国银行史”和“家族财富传承”两个角度切入,讲述银行和财富管理的故事,结合武汉的

金融历史和亮点,形成有特色、有故事、有历史的展览。活动期间,武汉站还将推出艺术插花、税务规划等小型活动,将展览宣传与品牌宣传相得益彰。



南京——高雅别致(4.17)

南京站现为工行南京分行私人银行中心,它的前身是民国交通银行,这座罗马古典建筑门口有四根高达九米的爱奥尼式巨柱,楼外东西两侧各配有六根式样相同的檐柱,建筑风格十分雅致。与其他站的展览不同的是,除了分享近现代金融文化史,南京站增设了民国老金库的参观。老金库实际是一个小型的金融博物馆,在这里,可以看到从乾隆年间至上世纪90年代的各种金融票据。

置身展厅,客户们仿佛亲眼见证了中国银行业近百年的兴衰演变:时代在变迁、金融在改革、财富在创造积聚。

南京站也携手文化品牌老字号“荣宝斋”举办书画鉴赏展,展出了张大千、齐白石、徐悲鸿等名家的价值为2亿元的70余件真迹,还特意邀请萧平艺术家交流讲演,与来宾分享近现代书画鉴赏与收藏的相关知识。

太原——三晋缩影(4.20)

山西,自古被称为“表里山河”,又名“三晋”,

中国近现代金融业始摇篮。此次山西站，来自全省各地市的200余名私人银行客户共聚龙城，感受中国近现代财富管理行业的演变和三晋金融文化的独特魅力。

展出分为三个板块，首先“中国金融史厅”以老张家的故事为轴线，纵贯古今，横跨中外，展现了中国金融业近百年的兴衰更迭。为了突出三晋金融文化元素，山西站依托当地历史文化背景，专设山西票号与红色金融文化展厅，讲述晋商票号的传奇智慧与红色金融的峥嵘岁月。其次山西票号板块以日升昌和蔚泰厚等票号旧址照片及票号实物展现了中国票号的发展历程。百年票号，百年辉煌，内涵丰富，底蕴深厚。

最后的红色金融板块主要反映抗日银行在山西的诞生和成长，在山西创建的三大抗日根据地银行奠定了中国人民银行的主要基础，是中国人民银行的摇篮，也见证了新中国金融业与山西的深厚渊源。这些有特色、有故事的老物件带领客户穿越时光，游历中国近现代金融长河，思索金融、人生和财富之间的缘分。



杭州——艺彩共赏(4.25)

杭州是民国时期商业与金融业发达的城市。一百年前，杭州中山中路从河坊街到官巷口这一段，就有13家银行。

杭州站在杭州老城区羊坝头举行，现为工行杭州分行私人银行中心，其前身是浙江兴业银行，杭州站的亮点在于“十载共赏，艺彩纷呈”系列艺术鉴赏活动——冯信群、刘晓东精品水彩画展，吸引了来自不同行业的50余位私人银行客户。展览现场，两位老师和嘉宾们畅谈中国近现代艺术的发展，更对油画、国画与水彩艺术进行了深入的解读。从全新的视觉为现场嘉宾展示了水彩的魅力与收藏价值。



济南——古色古香(4.25)

相比之下，济南也有着深厚的金融历史底蕴，1912年之前，济南的金融业以银钱号为主，之后现代银行业日渐发展。一战期间，金融资本日趋向济南集中，各类官办、商办、外资银行均在济南有营业机构。百年后的今时，济南选择与杭州在同一天举办金融文化展，南北相望，遥相呼应。

济南站则着重在金融文化的展示，以老张家的故事为主线，洞见绵延百年的财富世界，大方展示山东分行历程馆和资深票据藏家的珍贵展品，使广大客户对展览产生了浓厚兴趣。

沈阳——尊贵私享(5.4)

沈阳是东三省重要的商业和金融城市，早期金融业多为钱庄、当铺等。清末民初，开始出现了

银炉、官帖局、官钱局、官银号等，私营和官营并存，之后，新式银行和保险公司等现代金融机构相继兴起。沈阳站因此特别展出了珍稀人民币集藏品，让嘉宾饱览各年代人民币展品，其中更有完整版五套人民币和六套纪念币。客户也观赏到了东北官银号的数件标志性展品。

除此以外，沈阳站还为客户安排了高端珠宝鉴赏会，杰拉德品牌形象大使为现场来宾介绍了品牌历史并带来品牌原创臻品，晶莹剔透，耀眼夺目，引得客户流连忘返。



广州——融情春色(5.9)

广州市因地处华南前沿、一直得欧美风气之先，近代工业、商贸、金融机构的形成和发展，是其社会经济近代化转型的主要标志，也是它各方面进行近代化建设的重要基础。

广州的银号在向近代金融机构的转轨中一度得以保存下来，起到现代金融转型承前启后的作用，使广州成为华南最著名的近代金融中心，也是我国高净值人士最主要的聚集地之一。

金融文化展览当天，广州分行私人银行中心也同步举办了“融情春色，相遇如画”油画体验活动，邀请资深老师授课，带客户走进缤纷的色彩世界，体验油画创作的乐趣，让客户在私人银行中心的优雅环境中度过精致美好的下午时光。

北京——精彩收官(6.9)

北京作为四大古都之一，一直是北方金融重镇。银号、钱庄有记载的始于清康熙年间，并在北京存在400多年的历史。此次将北京作为十城联展的收官之地，也是基于北京悠久的金融历史背景。

为丰富客户观展内容、提升客户观展体验，此次十城联展北京站，特别增设了展区，专门展览了中国书法家协会会员、中国美术家协会会员、洛阳画院副院长张建京的书画作品，以及北京荣会文化、中国工艺美术大师张同禄的景泰蓝作品。

同时财经论坛还邀请到北京大学国家发展研究院博雅经济学讲席教授、北京大学市场网络经济研究中心主任、中国企业家论坛首席经济学家张维迎教授，为到场来宾分享题为“从企业家精神看中国经济发展”的主题讲演，获得各来宾的一致高度评价。



十城联展从阳春三月持续到莹莹六月，吸引了全国数千名客户的参观，充分向全国的私人银行客户展示了中国近现代的金融历史和财富故事，也让客户了解到了工银私人银行十年的发展历程。泱泱金融历史也将继续流淌，成为流金岁月中的篇篇章。 25



萧平： 烟云过眼话收藏

整理 | 吴茜



很高兴今天能以漫谈的方式跟大家做交流。梁漱溟先生在《中国文化要义》中写到，环顾世界，所有的文明古国——巴比伦、印度、希腊、波斯等，它们的文化早已中断、夭折。能够从远古一直作为民族文化流传至今的，只有中国的文化。尽管中间有挫折，但大体延续了下来。对于民族文化，我们必须有自信。

意境和气韵是中国画的精髓

文化的延续也反映在了中国的书画上面。很早

我们的先人就提出，书画同源，书画同法。这不仅仅是我们的特征，也是我们的骄傲。我1983年在美国加州伯克利大学做访问学者，有一个在美国影响很大的东方艺术史教授，中国名字叫高居翰，他曾经讲到，在世界上，论绘画品种的丰富、技法的娴熟、典籍的丰富、画家的众多等等，只有欧洲的绘画可以同中国媲美。东方和西方是并列的两颗艺术之星。反观国内，中国的许多学者把眼光都投向西方，认为世界的文明在西方，我们要向西方学习，这种思想从五四新文化运动一直延伸到20世纪后期。中国画是诗文书画的合体，这是中国画独立于世界艺术之林的一个特征。但我们许多国画专业把中国画的基础——书法丢掉了，导致许多新画家不会写字。不写字怎么画中国画？

我曾经问英国的收藏家，中国画跟西洋画相比如何？他脱口而出，我认为中国绘画要领先西洋绘画1000年。我说你的依据是什么？他说，元代末年到明代初期，正好是意大利文艺复兴时期，我们可以把中国的元代四大家和意大利文艺复兴时期的“三杰”相比。达·芬奇、米开朗琪罗和拉斐尔这三位画家都画得非常好，但是他们离不开模特。无论蒙娜丽莎还是圣母画像，都必须依据现实的模特。而元代四大家中，黄公望最著名的《富春山居图》，我看过这幅画，也去过富春山，找不出什么地方是跟黄公望所画的富春山一致的。但画作所表现出的气韵与富春山景十分相近，这就是一个画家面对自然的一种再创造，他把自己所有的文化学养、审美理念反映在作品之中，从这个角度而言，这种理念是领先于西方的。

我们可以找到更多的例子来说明这个问题。宋代大文豪、大书法家和大画家苏东坡曾说，“论画以形似，见与儿童邻”，意思是评价一张画，如果以像与不像作为标准，这个见解就跟儿童靠得很近了。中国绘画从整体的形态上而言，属于抽象和具象之间，有些工笔画就相对比较像，写意画在似与不似之间，齐白石也讲，“绘画妙在似与不似之间”，太似则媚俗，完全不像也不行，那是彻底的抽象。所以中国绘画的基本形态属于意象范畴。即使工笔画，也不是像西洋画那样有阴影和明暗，工笔画基本是平面，刻画时随意性较强，所以仍然是一种意象。

“最好的艺术品是无用的”

丰子恺先生说，人的五官中，嘴巴的感觉即味觉是最低等的感觉，小孩子都知道哪些东西好吃，不需要经过大的训练，所以是“肉体的嘴巴”。眼睛是“精神的眼睛”，对美和丑的辨别必须经过训练。我们看到的画作，有的价值连城，有的则非常平庸，这些差别在常人的眼光里看不出区别，甚至可能认为几千元的画比上千万的画还要好。这就是高级的美和庸俗的美的区别。丰子恺先生还讲，我们可以把人从精神上来分成三等。第一是普通老百姓，主要解决温饱。第二是具有艺术鉴赏眼光的人，有精神上的追求。第三就是宗教的信仰者，艺术鉴赏的最高层跟宗教信仰结合在一起。

生活需要物质财富，但是在有了一定的基础之后，人们追求更大的空间是精神，精神是没有穷尽的。有句话讲得很有意思，“最好的艺术品是无用的”，它既不可以吃也不可以穿，它不是工艺品

不能进行装饰，那么它有什么用？虽然没有实用价值，但是它有大用，是人们的灵魂，是精神的享受。

现在艺术品收藏者大部分看重经济利益，要保值和升值。在近30年中国艺术市场的成熟发展期间，艺术品已经涨了上百倍甚至上千倍，这是事实，也是整体趋势。并且中国的艺术品跟西方艺术品相比，西方的艺术品价位还是远远更高。我认为，总体来看只要经济繁荣，艺术品价值不会跌。但是艺术品最大的功用并不在此，而在于艺术性、人文性，对精神上的滋养和安抚。我们在繁忙的工作、奔波之余，需要面对一些优美的艺术品，好好静一静，从中得到快乐和趣味。

从明代的董其昌开始，就提出“寄乐于画”。他把快乐寄托在画中，我们要能从画作中把这快乐读出来，这样的情趣是我们非常需要的，但许多人都忘记了。朱光潜先生曾说，他经过欧洲的阿尔卑斯山时，风光绝美，但许多人都匆匆而过。他在一篇美学文章最后呼吁：“慢慢走，欣赏啊！”人生百年，要留出一点自己真正快乐和有情趣的时间。这就是绘画对于人生的意义。

中国艺术是一种“交响乐”

“书画同源、书画同法”的理念在唐代就已经产生，宋代更加强烈。许多画家，如齐白石、黄宾虹都是以书为画。有人讲黄宾虹画的都是黑漆漆的，章法构图看起来变化不大，甚至看不清是漓江还是黄山，那我们欣赏什么呢？我们当然欣赏他的笔墨。中国画对用笔和用墨极其考究，不仅仅是技



术上的使用方法,更包括画家对前人的思考、借鉴和吸取,这种风神我们都能从画中看出来。如黄宾虹,早年学大篆,对金石有研究,清代中期金石学昌盛,许多人都在研究书法与古代碑刻的关系,他就自然把这种气息加进了绘画之中。

所谓诗书画合体,最好的画家是三绝——画绝、书绝、诗绝。诗题在画上,画要有诗境,画要有书法用笔的情趣。郑板桥就是典型代表。著名篆刻家吴昌硕四十多岁才开始画画,就是因为他书法、篆刻功底好,所以变成了中国海派的一个最重要的代表人物。他最突出的贡献就是把篆刻的刀法用在了画上,变成诗、书、画、印四位一体。当代画家傅抱石先生讲,中国画是诗文书画印的交响乐。潘天寿先生也讲,中国艺术是一种综合性的艺术,是世界其他单一绘画不可比的。就像中国的戏曲一样,集合了音乐、舞蹈、文学等多种成分。这是中国艺术的一个特征。

中国人的思维模式跟西方确实有区别,西方偏重分析,中国讲究天人合一,就是统合性和写意性。我认为在照相摄影艺术的发展下,真正的艺术需要艺术家再创造,这个再创造就是写意。所以中国艺术发展的这条路完全正确。

20世纪的中国画坛丰富多彩

20世纪是中国社会最为风云激变一个时代,从上半叶五四运动、辛亥革命、抗日战争、解放战争,到下半叶新中国建设、改革开放,反映在中国画上是丰富多彩、变化多端的。大致可分为以下四

个类别。

第一类艺术家严守中国绘画传统,代表人物就是上海的“三吴一冯”(吴湖帆、吴待秋、吴子深、冯超然),在严守传统的基础上形成自我特色。第二类就是以中国绘画为本根,结合自己的性情加以变化,形成鲜明的自我特色。比如黄宾虹、齐白石、潘天寿等。他们完全没有受西方艺术因素的影响,而在中国绘画的传统上,依据自己的性格变化出来新面貌。第三类就是以中国画为本,以西洋绘画为用,适当借用一些西方因素,形成自己的面目。比如江苏的傅抱石先生,他在东洋和日本留过学,他的一些晕染方法类似于东洋水彩画。他还在日本看到了中国流传到日本的古代绘画,就把这些作品的精髓在自己的绘画中加以发挥。

第四类就是完全中西合璧。最典型的就是徐悲鸿。徐悲鸿的父亲叫徐达章,江苏宜兴人,是当地的一个土画家,父亲对徐悲鸿早期成长肯定有影响。后来徐悲鸿到欧洲学素描、学油画,回来以后再从事中国画,把中国画和西洋画结合在一起。还有一个名画家林风眠,主要学西方的后期印象派,回来以后用中国画的工具、材料,他画作中西洋画的成分要高于中国画的成分。后来的一些画家,比如吴冠中更是这样。所以中国绘画在20世纪呈现出丰富的面貌。

中国书画收藏渊源已久

最后简单谈谈中国绘画收藏和鉴赏的历史。艺术品收藏历史悠久,从汉武帝到宋徽宗,再到乾

隆、嘉庆时期的《石渠宝笈》,达到中国历史上皇家收藏的顶峰。而民间的收藏跟皇家的收藏几乎并行而行。即使到了清代乾隆时期,仍然有几个大收藏家,他们的收藏完全不在乾隆皇帝之下。大臣高士奇就是如此。据传,乾隆皇帝对高士奇说,你收藏了那么多好东西,怎么不献一点给皇宫?于是高士奇把他家里的二等品进贡了一部分,但最好的还留在自己家里。

解放后,北方有位大收藏家张伯驹先生,他把李白唯一存世的书法作品《上阳台帖》送给了毛泽东主席,毛主席又转给了故宫博物院。有人问张伯驹,为什么不惜倾家荡产去买画?作为回答,他写了一篇文章,名为《烟云过眼》。书画可以一代代传下去,但是人是要死的,人拥有一幅艺术品多不过几十年而已。的确,一张好的纸可以保存千年,刚在新疆出土的唐代绢本绘画还像新的一样。张伯驹先生说,虽然好的作品在我这里是烟云过眼,但却永远藏在心中,不会忘记,而且对文化、性灵的陶冶是长久的。

但对普通人而言,收藏第一需要对中国艺术史有清醒的认识,对艺术发展脉络要有大致的了解。第二是必须找到真正懂画的鉴定家做参谋。我遇到过很多富豪,买了整房间的假画。当然不可能有一个收藏家从没买到过假画,包括我自己,都是从无知到有知。如果因为买了一张假画就从此裹足不前,也是不能成气候的。另外就是从思维上端正,要把它看成一种精神财富,把精神意义放在第一位这条路才会走得很顺。☞

● 所谓诗书画合体,最好的画家是三绝

画绝、书绝、诗绝。

诗题在画上,画要有诗境,

画要有书法用笔的情趣



本文根据萧平的讲话整理而成。肖平现任江苏省国画院国家一级美术师、江苏省文化艺术研究院研究员、江苏省文史研究馆馆员、南京博物院鉴定顾问、故宫博物院客座研究员、江苏省美学学会副会长、江苏书画家联谊会副会长等职务,对书法、国画、鉴赏、史论、收藏均有深入研究。



然而海上女画家王守中的绘画，则以其摹古而出新的水墨山水开创了一番新气象，大格局，颇有不让须眉的风范。

王守中出身于中国画世家，乃父王康乐为黄宾虹、张大千和郑午昌三位大师的弟子，于山水积墨晕彩卓有成就。在翰墨家庭耳濡目染之下，王守中自幼年起已在父亲的指导下反复临习元代王蒙、明代沈周和清代龚贤、石溪那一路繁密而厚实的山水，那日精月深的功力积累，现今连许多男画家亦视为畏途，这不仅锤炼了她笔底的气韵，也使她对传统山水图式的开合收放有会于心。

她有着女性在直觉方面的优越和敏锐，善于接受感觉印象，作品不管造型上是工是写，主题是山是水，画境是浓是淡，都散发着女性的智慧活力，显现出女性对于艺术表现的直觉性特征和敏锐且适度的创造力。她的作品不能简单地用“强大”或“纤弱”、“豪放”或“细腻”、“阳刚”或“阴柔”来概括，其作品不但有着不逊于男性绘画的大气，而且有更为浓烈的情感表达。

黄宾虹曾说过：“今人作画，不能食古不化，要出古人头地，还要别开生面。”此句为王守中奉为圭臬，并创作出一系列佳作。

她的《烟波春水》画面雄秀清俊，古意森森，师法古人而不拘泥于古人。王守中尤善此类繁密画面的把握，此幅作品大气磅礴，灵动秀雅，主峰呈“弓”字形，加入透视关系，一缕烟云与山壑的交际处她巧妙运用墨色与留白间的黑白反差呈现出高远与深邃之势，将前景与远山的空间感骤然拉开。主峰下方以开张方式布局，意为潭水与流泉连接，景色通透，气韵畅通，山上矾头重叠，古树



参天，宾主朝揖，彼此呼应。于近景处多用浓墨破笔点苔，远景勾勒皴擦，画面处处虚中透实，实中有虚，烟云的安排，舒达而洒脱，给予了画面疏密对比的强烈视觉美感，使之具有一种酣达的潇洒之感。

十余年前，受父亲的启发，王守中尝试在金笺上画山水，自此一发而不可收。父亲的金笺山水画泼墨泼彩，见笔见墨，精神饱满。而她则强调诗情画意，讲究笔墨在金笺上的运作，注重形象之美，金碧与墨彩辉映，生动和谐，气象万千。

《林壑清韵》是王守中精心绘制的一幅金笺山水画作品，构图宏大壮阔，笔墨精妙苍润，设色沉稳高雅，匠心独运，风格鲜明。该作山石雄壮方硬，群山万壑，连绵起伏；茂林村舍，依山傍水，画面疏密得当，虚实相生，笔法遒劲，墨韵酣畅，设色沉稳，展示出她深厚的笔墨功力和巧妙的山水构思。

大山水气象之挥写整合对男性画家尚见其难，而“小女子、大山水”古今皆乃罕见，又岂易也？仅凭于此，王守中的山水便已令人刮目相看，更可贵在于她并不满足现状，仍竭力于传统与创新、工笔与写意、风雅与华贵之融合中砥砺前行。王守中几十年如一日，寒暑不辍，精益求精，勤于耕耘，创作颇丰，多次举办个人作品展，获得圈内外颇多好评与青睐。

王守中

1949年生于上海，浙江奉化人，是海上著名山水画家王康乐之女。现为上海市工艺美术学院副教授、高级工艺美术师、上海美术家协会会员、上海书画院画师、海上书画名家后裔联谊会理事。其山水画“形神兼备”，金笺山水则金碧辉煌、华丽灿烂。

摹古出新，逸俊华姿 挥写大山水气象

记海上女画家王守中

文 | 上海敬华艺术空间

自清末民初以来海派画坛人才辈出，时至今日仍呈现着百花齐放、异彩纷呈的局面，其中不乏卓越的女性艺术家。

女画家对绘画色彩、构图形式和生命状态的关注，较为细腻、敏感。她们的作品比较注重趣味性、闲适性，多以花鸟为主，技法上显得细腻，注重细节刻画，表现手法上以工笔或小写景为多，绘就女性的温婉细腻。



“君子伙伴”邀您一起“拾光万象”

2014年，中国工商银行私人银行部针对签约私人银行客户推出了第一届摄影大赛，大赛以“镜界”为主题，共收到2500余份参赛作品。参赛者们通过自己独特的视角，让我们看到了镜头外不一样的世界——不论是欣赏大自然四季的变换，还是感受五大洲各异的人文风情，抑或是捕捉动物们的灵动可爱……

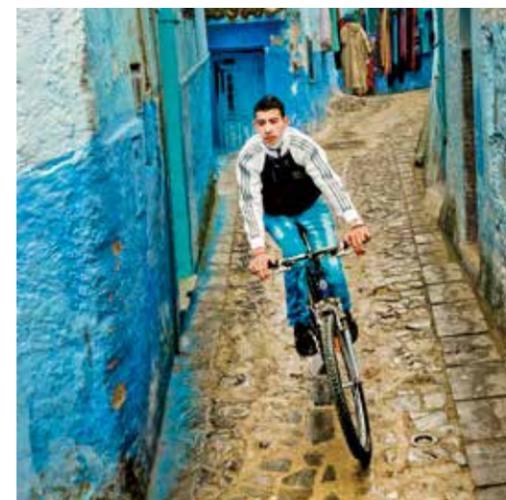
2016年，回望“镜界”携手“伙伴”，以“光影伙伴”为主题的第二届摄影大赛通过“工银融e联”移动终端，首次采用新颖的线上参赛模式。大赛得到了广大私人银行签约客户的支持。参赛者用3000余幅照片让我们感受到了大自然的神圣伟大、伙伴携手的齐力一心、竞技体育的激昂澎湃……

时光荏苒，2018年，工银私人银行迎来了第一个十年。第三届摄影大赛也于5月8日正式启动。摄影是对光影的刹那捕捉，是对时间的、记忆的永恒留存。本次大赛以“君子伙伴·拾光万象”为题，旨在用镜头记录万象新颜与精彩，同时也寓意着工银私人银行始终与客户精彩同行，伙伴始终。

“君子伙伴”邀您一起“拾光万象”！快来参赛吧！



2016年摄影大赛一等奖《晨曲》谢世森



2014年摄影大赛二等奖《摩洛哥·风情》谢明夷



2016年摄影大赛银奖《小伙伴》石峰



2016年摄影大赛三等奖《寻觅天地间》赵正思

“君子伙伴·拾光万象”工银私人银行摄影大赛征稿启事

一、活动主题

本次摄影大赛主题为“君子伙伴·拾光万象”。“君子伙伴”源于工银私人银行品牌主张“君子偕伙伴同行”。摄影是光影的刹那捕捉，是时间的记忆。“拾光”，是摄影瞬间捕捉光影的表达，“拾”更是大写的“十”，与工银私人银行十周年呼应。“万象”则是指镜头洞见的世间万物，契合“十载同行，万象更新”主题，也寓意着工银私人银行始终与客户精彩同行，伙伴始终。

二、活动主办方

中国工商银行私人银行部。

三、参赛对象

中国工商银行私人银行签约客户，且为“工银融e联”手机端软件的用户。

四、专家评委组成

特邀专家评审评选出金、银、铜等奖、“十载同行”评审奖、优秀奖，大众评审评选出每月人气之星。

五、征稿时间

2018年5月8日-2018年12月31日

六、参赛方式及要求

1.作品要求

参赛者根据活动主题，通过工银融e联“工银私人银行”公众号上传的作品，每张照片不超过5M。每幅(组)照片需配有题目，配100字以内的说

明文字。每个ID限交5幅(组)作品，组照(组照数量不超过6张)按一幅作品计算。

2.作品投稿方式

签约私人银行客户下载、注册并打开“工银融e联”APP，关注“工银私人银行”订阅号，进入工银私人银行摄影大赛专区，即可上传作品参与比赛。



扫描二维码注册安装“工银融e联”APP

京沪艺术展： 这个盛夏， 一场旅行的邀约

文 | 钱梦妮 吴茜

夏日炎炎，京沪一系列艺术展纷纷开幕。从颇受关注的“素人艺术”、代表德语戏剧核心盛会的“柏林戏剧节”，从上世纪80年代的中国风光摄影展，到上海的阿根廷观念艺术家莱安德罗·埃利希的大展等，您可以从多个角度了解艺术的多元面貌。

世纪典藏——上海博物溯源

世纪典藏——上海博物溯源由上海科技馆、上海博物馆、上海市历史博物馆联合举办，带领观众穿越百年时空，走近中国最早的博物馆之一——亚洲文会上海博物院。

其展品打破了科学与艺术的界限。一楼展厅主要展示自然历史，有大量珍贵兽类标本，其中包括世界最早的白鳍豚完整的骨骼标本、中国收藏最早的大熊猫标

本、世界现存最早的海南长臂猿充填标本以及写于植物叶片上的经文等。

二楼展厅主要展出人类学、考古学与艺术。上海博物馆特别提供了44件古代艺术展品，其中有6件经确认来自亚洲文会旧藏，如商周时期青铜兽面纹鼎、东晋时期黄淳墓志。其余展品则与亚洲文会当年藏品高度相似。



时间及地点：

上海市历史博物馆，
展至2018年10月 21日

查理·卓别林：卓眼视界

大型展览“查理·卓别林：卓眼视界”由爱丽舍博物馆和余德耀美术馆共同制作呈现。此次展览将探索促成卓别林成功并为其带来关键性机遇的原因，研究摄影图像在艺术家走向传奇的过程中所扮演的角色。

展览将遵循时间线索，通过重新挖掘卓别林及其塑造的经典人物形象所具有的深刻的人文精神，来帮助观众更好地理解他们的现代性。

展览通过拍摄、被拍摄的片段来走进

“日常与革命：黄山、庐山的两种风景”

展览的主题是对新中国风光摄影做一次考古式的图像分析。展品来自于泰康的收藏，来自上世纪60、70年代的几位重要摄影师，拍摄对象都是黄山和庐山。

著名的《庐山仙人洞》（1961，李进摄）曾在发表之后获得大量关注，一度影响了拍摄者的政治生涯，甚至还改写了此处景区在之后几十年里的传播定位。

本次展览作为2017年3月“肖像热：泰康摄影收藏”之后的又一个缘于泰康影像收藏的研究项目。展览将诸多的视觉材料并置，以期通过它们和社会文化政治背景激发观众重新观看，重新理解。

时间及地点：

北京草场地艺术区泰康空间，
展至2018年8月18日

卓别林的生活与事业、解密其电影语言，也试图重估艺术家革命性的艺术遗产。除了展出卓别林档案资料中的300多张照片、文献和将近两小时的电影片段，展览还将呈现来自私人或公共机构收藏的原版海报、录像、油画、手稿及版画作品，反映卓别林的形象对于世界各地的艺术家的影响。

时间及地点：

余德耀美术馆（上海），
展至2018年10月7日



基建江山——共同体话语的空间根基

展览邀请到近年涌现及活跃在大众视野中的二十余位青年建筑师、规划师与艺术家及其团队，以装置、图像、模型与影像等多种媒介形式，探索基础设施与景观空间的共生关系，以及建筑学、城市规划学、景观设计学等众多学科分支的共享实践与跨学科碰撞。

此次展览的意义在于：理解实践者切入“基础设施”与“景观”的共生性问题的方式，并以全球化发展及人类学研究的角度出发，反思“基础设施”改变及构成了地景、地形与建成环境的过程。

时间及地点：

OCAT上海馆，
展至2018年9月9日

“虚·构”

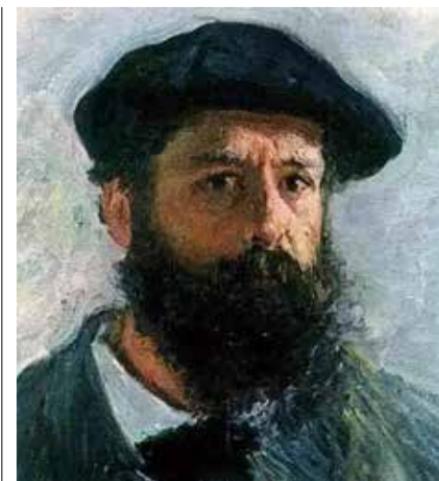
阿根廷观念艺术家莱安德罗·埃利希（Leandro Erlich）的大型个展，展览将呈现30多件代表作品，涵盖了大型互动装置、影像装置、摄影等创作形式。埃利希通过对建筑空间的改造，利用视觉制造的错觉和幻象来动摇人们日常生活经验里的常识，从而创造出令人遐想的视觉迷宫。

在此次昊美术馆个展中，埃利希将特别呈现一件跟上海有关的互动性装置作品“建筑”。该作品是艺术家“反射的视觉幻象建筑”系列作品的最新版本，选取了钟楼作为主体创作元素，用巨型镜面反射出观众与钟楼建筑的虚拟互动。



时间及地点：

昊美术馆（上海），
展至2018年10月15日



印象莫奈：时光映迹艺术展3.0

此次展览将以多媒体形式展出法国印象派大师克劳德·莫奈的400多幅珍贵名作，包罗11大展区，分别为“特设波士顿艺术博物馆官方复刻品专区”“印象的旅程”、“印象的曙光”、“曼妙的巴黎”、“日出的印象”、“弥漫的天空”、“邂逅爱情”、“印象的色彩”、“灵感的源泉”、“秘密的花园”、“小小莫奈·造梦工厂”。

莫奈展承载着艺术普及的责任，用现代多媒体与艺术互动的形式，让艺术拥抱我们的生活。展厅内还设有大片睡莲与日本桥环绕的特色休息区、观影体验区、卡米尔花艺专区、儿童体验区等，同步增加了许多互动体验设计，并针对自拍潮流，设计了专属的摄影区域。贴心的服务细节，有趣吸引的设置大大增加了观展的乐趣。

时间及地点：

中华世纪坛艺术馆，
展至2018年10月7日

工银积存金

黄金价格波动，
买工银**积存金**

人生财富规划，
买工银**积存金**

家庭资产配置，
买工银**积存金**

微信扫描二维码
购买积存金

LIFESTYLE

生活家

无人书店里的书香味

趣读

茗茶品书

佛罗伦萨游记

工银积存金

- **稳步增金** 工商银行每日为您购入黄金，帮您平摊成本，分散风险
- **积小成金** 每月最低只需200元，即可以小资金，参与黄金大投资
- **便捷存金** 网点柜面、网上银行、手机银行等多种渠道均可办理业务
- **轻松换金** 积存金可在工商银行全国各实物贵金属销售网点轻松兑换
- **多样选金** 可兑换工商银行丰富的贵金属实物品种，也可兑换现金
- **赚取真金** 点滴积累，持续参与黄金投资，时间为您创造更多财富



穿梭在佛罗伦萨：寻找心中的“翡冷翠”

文 | 后歆桐

风穿过橄榄林带来着石榴花香，蓝天白云下有色彩鲜艳的墙壁，深绿色的百叶窗和深红色的屋顶，隔着夜，隔着天，通着恋爱的灵犀一点……

这是徐志摩在《翡冷翠的一夜》中描绘的他对于佛罗伦萨(Firenze)的印象，将他思念爱人时浪漫、热烈、哀怨等情绪糅合其中，并赋予了这座城市一个颇具浪漫色彩的译名“翡冷翠”。

佛罗伦萨气候四季鲜明，夏季干燥，冬季多雨。每年7~8月为旅游旺季，灿烂阳光照耀下的佛罗伦萨是最美丽的。而春秋时节则是避开人潮，悠闲度假的好时间。

当真正来到这座城市时，会发现这座城市既有属于诗人的文艺浪漫一面，也有属于“俗人”的热情和洒脱；既能满足视觉，又能满足味觉，还能满足内心对艺术的渴望。

市中心古老酒店公寓+郊区城堡公寓

此去佛罗伦萨，我们住在Yome - Your Home in Florence酒店公寓。公寓位于佛罗伦萨核心地带，距离圣母百花大教堂(Basilica di Santa Maria del Fiore)、领主广场(Piazza della Signoria Square)等著名景点均不到200米，离老桥(Ponte Vecchio)



电梯，保持了“原汁原味”。我们租的是2楼的一间套房，房子从外观到装饰一看就很有年代感，但经过装修翻新，却也温馨古朴，让住惯了现代风格公寓的我们感到别有一番味道。

此外，我们能想到的居家生活需要的各类大小设施，从空调、吹风机、壁炉到开瓶器、啤酒杯、葡萄酒杯、熏香都一应俱全。最爱的还是多功能小厨房，到离Yome八分钟步行距离的家乐福买上几种葡萄酒、啤酒、奶酪、面包、意大利帕拉马火腿、桶装冰淇淋等，就可家庭自制一顿美味丰盛的早饭了。一天行程归来，可以从附近的意大利手工比萨店内外带多种口味的比萨回来，在暖色调的餐厅大快朵颐，洗去一天的疲惫。

除了闹市区、核心区域的酒店公寓外，如果不在乎住得远些，佛罗伦萨郊区的城堡酒店可谓穿越回文艺复兴时代，体验“美第奇家族”生活的不二选择。

其中一家比较有名的城堡酒店为坐落于起伏平缓的佛罗伦萨山脚下的Castello del Nero，其是托斯卡纳地区的典型贵族建筑，位于意大利著名的基安蒂葡萄酒产区，拥有1000平方米温泉浴场，可以提供独特的水疗服务——采用草药和植物提取物、精油和海洋元素进行治疗。酒店提供室外用餐，让客人在全景阳台上享受传统的托斯卡纳美食，饭后还可以去探索400英亩的城堡风光，参加酒店特别安排的烹饪课程，以及迷人的葡萄酒之旅。

其历史可以追溯到12世纪。当时它是佛罗伦萨贵族Del Nero的乡间别墅。在经历全面重建之后，仍然小心翼翼地保留了其原有的面貌，即便是

为5分钟的步行路程，离大卫雕像(Michelangelo's David) 850米，距离佛罗伦萨新圣母玛利亚火车站(Firenze Santa Maria Novella Train Station) 也仅1公里。

Yome楼下不仅有Gucci、Chanel等一系列名牌专卖店，两个转角外还有意大利著名的连锁百货商店、文艺复兴百货(La Rinascente)，以及众多意大利手工冰淇淋(gelato)、意大利手工比萨小店，特别适合逛吃逛吃。

Yome非常古老，为14世纪的建筑，也没有加设



在今天，在城堡中仍可见到Del Nero家族的盾徽。建筑中随处可见的壁画分别创作于过去几百年的不同时期。其房间的奢华是这一地区任何其他酒店难以相提并论的。无论是公共区域还是客房中都保留了最初壁画、拱形房顶和壁炉的原貌，处处都流露出贵族豪宅的迷人魅力和厚重的历史气息。

当地特色浓厚的小店

艺术熏陶了这座城，让它从时代的浪潮中跳脱出来。艺术的气息萦绕在佛罗伦萨的每一条街巷的路边灯，每一间小酒吧的悬梁木和每一面镜子的边框的弧中。同时，佛罗伦萨也是意大利著名购物城市之一，在市中心，琳琅满目的商品能让人挑花眼，店主也都对自己的商品充满自豪感。

除了大名鼎鼎的The Mall外，佛罗伦萨市内也有许多购物区，大多分布在圣母百花大教堂、圣罗伦佐市场以及乌菲兹美术馆一带，尤其是圣母百花大教堂周围更是各种店铺星罗棋布。

连接西纳里亚和圣母百花大教堂之间的那条人称“步行者的天堂”的Via de' Calzaiuoli步行街，托纳布奥尼大街(Via de Tornabuoni)汇集了各种名品包包和鞋子，老桥(Ponte Vecchio)附近则是珠宝的天堂。

在狭窄的小道里，分布着大大小小特色不同的小店，皮制品、纺织品、手工品、美术工艺品、玻璃器皿、陶瓷、皮革、金银加工、艺术复制品等无一不是含着一股子佛罗伦萨独有的气质。

我们这次逛的几家衣服店，店面都不大，但布置得非常精致有格调，衣服也都颇具设计感，非常别致。闲聊中，店主告诉我，他们家的衣服每件都是由自家的设计师设计的，面料使用的也是只有佛罗伦萨当地才出产的棉。佛罗伦萨的衣服给我感觉像极了圣母百花大教堂，往往介于华丽(glorious)和花哨(gaudy)之间，虽用色艳丽却不显艳俗。



除了服饰店，佛罗伦萨还有些其他特色小店。

名为Gilardini的鞋店是一家具有传奇色彩的鞋店，已经拥有100多年的历史了，从19世纪开始就成为佛罗伦萨很受欢迎的一家鞋店。这家店铺除了经营一些大家熟知的国际品牌，如Ecco、Missoni、Gianni Marra、Borgioli等，还经营与店铺同名的意大利手工生产的自主品牌Gilardini，而Gilardini最受欢迎的款式当数一款以正红色衬里的缎面鞋，凭借其优雅的设计、精致的手工艺，虏获了不少购买者的心。

还有一家名为Romano Orologeria的专卖意大利贝雕首饰的小店。1805年，意大利人首次将贝壳作为浮雕首饰的材料，这一创举震动了整个欧洲大陆，很多名媛贵妇纷纷以能够拥有意大利工匠雕刻制作的贝雕首饰为荣，而贝雕饰品的创作主题多为淑女的侧脸。

这家贝雕首饰店里的贝雕饰品，有相当一部分都是古董，还有一些是佛罗伦萨的本土工匠亲手打造，贝雕上精致的罗马美女面孔，历经千年时光，仍然可以在现代的意大利姑娘身上找到她们的影子，而这样的永恒之美，亦被永远凝固在小巧精致的贝雕饰品之上，令人动容。

特色小众教堂、博物馆

佛罗伦萨全市共有40所博物馆和美术馆，60多所宫殿及众多大小教堂，收藏着大量的优秀艺术品和珍贵文物，有“西方雅典”之称，是艺术爱的“圣城”，与美第奇家族和文艺复兴密不可分。

美第奇家族从文艺复兴初期开始，就在佛罗伦萨修建教堂及公共设施，奖掖文化，网罗并资助

艺术家，收藏图书、手稿并对公众开放，广泛涉及诗歌、绘画、雕刻、建筑、音乐、历史、哲学、政治理论等各个领域……

佛罗伦萨最有名的教堂和博物馆非圣母百花大教堂、乌菲兹美术馆(Uffizi)和学院美术馆(Academia)莫属，都限流，很有可能排队也买不到当天票。我们此次第一次前往上述博物馆时，恰逢每月第一个周日的博物馆日，所有美术馆免费开放。早上七点多，我们从住处Yome走往步行十分钟左右就可达到的乌菲兹时，猛然发现两旁狭窄小道中，行走的游客和当地人也都在往乌菲兹方向前行，仿佛全城的人都涌了过来，到达时果不其然，已排了需要排3个多小时左右才能进馆的蜿蜒长队。

但事实上，佛罗伦萨还有一些值得参观的相对小众教堂和博物馆。

佛罗伦萨圣十字大殿(Basilica di Santa Croce)是其中之一。

它是方济各会在意大利佛罗伦萨的主要教堂，罗马天主教的一座次级圣殿，坐落在佛罗伦萨圣十字广场。500年间，竖立在教堂中的纪念碑包括：莱昂·巴蒂斯塔·阿尔伯蒂、维托里奥·阿尔菲耶里、但丁、伽利略、马基雅维利、米开朗琪罗等。

圣马可教堂也值得一去。陈丹青在《局部》中单独用一集介绍了圣马可教堂。他称：“有一种画家，我回想起来想不到第二位，当你撞他的画时，你好像第一次看到绘画。”他所说的就是为圣马可教堂绘制壁画的修道士弗拉·安吉利科。

教堂内二楼甬道的两侧有大量每间只有几平方米大的禅房，每个禅房里都有一幅湿壁画，全部

文艺复兴

美第奇家族从文艺复兴初期，就在佛罗伦萨修建教堂及公共设施，网罗并资助艺术家，收藏图书、手稿，广泛涉及诗歌、绘画、雕刻、建筑、音乐、历史、哲学、等各个领域

出自安吉利科一个人之手。1436年，安吉利科在美第奇的赞助下，搬进圣马可教堂，一住9年，以近乎苦修的方式，每日在每一个禅房里作画。被陈丹青形容为“每幅画都长在这个房间里”。圣马可教堂还有柯西莫·美第奇的独立禅房，一所有客厅的一居室。

另一个兼具博物馆和教堂的地方是圣罗伦佐教堂(Basilica di San Lorenzo)。这里也没有来自世界各地人山人海的游客，从圣母百花、学院美术馆都步行可达。从圣母百花出发，走过洗礼堂，沿着Via dei Conti步行不到300米，就能到达佛罗伦萨最古老的教堂之一的圣罗伦佐教堂。

单从规模来讲，圣罗伦佐是佛罗伦萨最大的教堂之一，1419年开始建造，主持其建造的包括鼎鼎有名的建筑师Fillipo Brunelleschi和Michelozzo。建造过程长达50余年，1470年才完成。这里还长眠着美第奇家族从Cosimo二世到三世所有的家族成员。

而在Basilica背后，则是一个小巧美丽的博物馆——美第奇礼拜堂(Cappelle Medicee)。它兴建于16至17世纪，祭奠的是美第奇家族、Basilica di San Lorenzo的守护神，以及托斯卡纳大公爵。

从入口进去后第一部分是所谓的“地窖”(Cripta)，“地窖”呈巨大的八边形。沿着墓葬走一圈后，可以到“地窖”正中间。沿“地窖”一周有许多托斯卡纳大公爵、他们配偶和子女的墓葬，这些大公爵中有许多闻名遐迩，比如Giovanni delle Bande Nere或Ferdinando一世大公爵。正中间有许多展柜，藏有San Lorenzo教堂的部分宝藏，包括许多法衣和圣器，数量可观，金碧辉煌。



“地窖”右侧通往楼上的王子教堂(La Cappella dei Principi)。王子教堂是Cosimo一世的构想，由Ferdinando一世实现，建造花费时间很长，直到美第奇家族最后一位成员Anna Maria Luisa于1743年去世时，教堂的拱顶还未建好。

教堂的墙壁和地面覆盖着镶嵌有宝石的白色大理石和斑岩、青金石、花岗岩、珍珠母贝和石英等；窗户的亮度使其具有很特殊的色彩效果。墙壁的六个壁龛中安置着大公爵的石棺，还有Cosimo二世和Ferdinando一世的镀金铜像。径直穿过教堂，墙壁后面还有米开朗琪罗的“新圣器厅”(la Sacrestia Nuova)。

佛罗伦萨特有的Chianina牛排

除了众所周知的意大利手工冰淇淋、意大利比萨、意大利通心粉等传统意大利美食，佛罗伦萨还有其独特的T骨牛排。

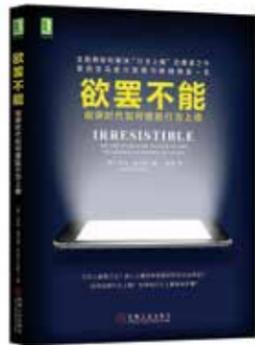
佛罗伦萨式牛排是意大利托斯卡纳地区特产的chianina品种牛所做的T骨牛排，是佛罗伦萨附近一带特有的。牛排涂满盐、胡椒、橄榄油，用木炭烤制成，以柔嫩多汁的口感著称，但绝对不能超过三分熟，过熟就会影响口感。牛排只有外面一层是焦熟的，越往里面吃带血的部分就越明显。当地人另一种比较地道的吃法是点几公斤的一大块Chianti牛肉，用小菜刀切着吃，非常豪迈。

不知谁说过：我不要钻石，要我从佛罗伦萨带回的那朵鸢尾花。

在佛罗伦萨仅短短几天，但深觉这是一个越住越有味道城市，慵懒，惬意，或者说是一个值得旅游者卸下旅行这个概念来好好品味的地方，没有太多大城市拥有的喧嚣和浮躁，也不完全像小城镇那样平静和安宁。

站在佛罗伦萨的老桥上观河水流淌，虽然没有那罗马斗兽场的强烈历史沧桑感，但街边建筑外墙上铁烛台也在诉说着其遥远的历史。用双脚走遍这座城市，它会把自己的故事和你娓娓道来。📍

茗茶品书



《欲罢不能》

【美】亚当·奥尔特 著

社会科学文献出版社·甲骨文2016年9月

“网瘾”是前两年的关键词之一，特别是对所谓“戒网瘾学校”的曝光。实际上，在我们这个时代，有近半数人至少被一种“行为上瘾”所困扰：无时无刻不盯着手机，不断刷朋友圈，通宵追看电视剧集，没日没夜打游戏……而那些生产高科技产品的人，却仿佛遵守着毒品交易的头号规则：自己绝不能上瘾。乔布斯的孩子从未用过iPad，Twitter创始人没给两个儿子买过平板……以大量科学研究为基础，本书指出，行为上瘾的生理机制与药物上瘾相同——沉迷于电子游戏时，你的大脑看起来就和海洛因吸食者的大脑一样。书中解析了商业公司利用哪些原理设计出诱人上钩的高科技产品，并提出摆脱上瘾的指导建议。

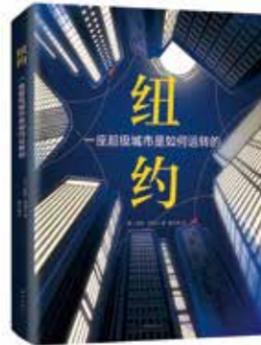


《单身女性的时代： 我的孤单，我的自我》

【美】丽贝卡·特雷斯特 著

广西师范大学出版社·2018年5月版

美国名记丽贝卡·特雷斯特从近百个原始访谈中选取了约三十位女性的故事，其中有叱咤职场的女强人，有兼两份零工的单亲妈妈。尽管她们的肤色、族裔多样，生活环境与教育背景不尽相同，但这些单身女性积极争取自身权益，影响经济、文化与社会生活的方方面面。特雷斯特将这些单身女性纳入美国近代史的脉络中：两次世界大战期间她们投身医疗救护、工业生产，女权运动浪潮中她们积极争取投票权等。在她笔下，女性命运不再是简单的“二选一”，而是有更多的选项、更出彩的人生。结不结婚，女性都需要一种保持单身的能力，在思想上自主、经济上独立。

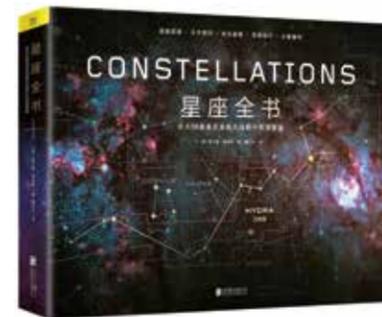


《纽约： 一座超级城市是如何运转的》

【美】凯特·阿歇尔 著

南海出版公司·2018年4月版

全世界数亿人居住在伦敦、圣保罗、上海、纽约这些超级城市中，每天去这些城市工作的人也多达数亿。城市就是一个巨大的循环系统，街道上的车辆川流不息，码头间吞吐着成千上万吨货物；而在人们看不到的地方，有百万加仑的净水流经管道，同时又有百万加仑的废水被静静排出……正是我们日常很少留意到的“城市的背面”——街道布局、地铁运输、垃圾处理等基础设施——维系着整座城市的运转和我们日复一日的的生活。而纽约是我们了解现代大城市运转原理的最佳样本。城市规划专家凯特·阿歇尔将这些东西一一进行了放大，用精致的图画、翔实的数据为我们上了一堂有趣的科普课。



《星座全书：88星座及 其他天体野外观测图鉴》

【英】贾尔斯·斯帕罗 著

北京联合出版公司·2018年2月版

星座作为一种很受欢迎的“伪科学”已盛行多年，很大程度上成了一种快速鉴别他人或自己的性格与行为方式的简易工具。然而对星座的起源与运用，却有更科学的研究。茫茫宇宙，无论往哪个方向探寻上亿光年甚至上十亿光年，都看不到边际。日月星辰、气体尘埃云以及遥远的星系，似乎毫无章法地散落在宇宙中。如何才能在这庞杂无序的空间中理清头绪？当今国际通用的88个星座，是从史前时代不断演化而来的，本书详细介绍了它们的起源、神话及观测方式，配有精细的图表分析，以及NASA或哈勃拍摄的高清天文图像。此外还介绍了恒星、行星及其他天体的观测方法。



《经营者养成笔记》

【日】柳井正 著

机械工业出版社·2018年3月版

在中国，优衣库只是一个典型的快销品牌，虽然很成功地开了很多店，但是在消费者心目中，品牌价值恐怕是要低于无印良品一两个档次的。但是不止一位常居日本的朋友告诉我，其实在日本，无论价位还是档次，无印良品才是更普通的那个，而优衣库的成功超乎你的想象。这本书是优衣库董事长、总裁兼CEO柳井正所写的“笔记”，作为公司“内部教材”，最初是着眼于高层干部的教育，后来推广至一线店长都用它进行培训。一个职场失败的工薪族最终构建起庞大的商业帝国，必有其极为与众不同的知与行。比如：“质疑常识，不受常识束缚”“真正意义上的‘顾客满意’是指：以超出顾客想象的形式将顾客需要的东西提供给顾客”。



《人类“吸猫”小史： 家猫如何驯化人类并统治世界》

艾比盖尔·塔克 著

中信出版集团·楚尘文化2018年4月版

“猫奴”如今已经遍布世界，那么家猫是如何做到称霸地球的？答案是：利用人类。猫科动物从剑齿虎“进化”到Hello Kitty，跨越了1万年。现代家猫是从一个如今依旧活跃在土耳其南部、伊拉克和以色列等近东地区的土著猫种演化而来的，它的特点是：看起来与人类婴儿十分相似，换句话说，都很“可爱”！伦敦国王学院生物学教授、著名自然作家艾比盖尔·塔克以考古学家的姿态搜寻野外散落的家猫，出入原始丛林、猫化石考古现场；以文化研究者的视角从史前猫类的兴起一路追查到如今的爱猫热潮……在本书中，她结合生物、历史、文化等前沿研究成果，全方位地描绘了猫的世界。



无人书店里的书香味

文 | 彭晓玲

手机扫一扫二维码，书店大门打开的同时，支付功能就开通了。出门时带上选好的书，手机便自动完成支付。

4月23日是世界读书日，全国首家天猫无人书店在复旦大学附近的志达书店开业，为传统实体书店转型升级提供了一条新路。

这家书店面积94平方米，容纳5000多品类、总计6000多册图书，涵盖文学、小说、社科等。书店分为浅阅读和深阅读两大区，“书店寻求创新发展已成必然，志达书店希望将创新体验注入到传统实体书店，让书店重新焕发活力，成为一家更年轻、更智能、更开放的书店。”志达书店创始人邹斌表示。

无人书店的出现也提供了全新的购书和阅读体验，通过一手大数据分析，书店掌握了读者的选书偏好趋势，在图书摆放和选购上都可以及时进行调整。未来，在无人书店，读者手机一刷，还有望直接看到书评等信息，线上线下互动进一步增强。此外，“黑科技”在书店的智能应用，在人力成本越来越高企的情况下，也可以减少书店的经营压力。不过，具体到志达书店，由于刚转型为无人书店，目前还配有几名店员加以购书引导。等书店的新模式被接受后，将会实现真正的无人化经营。

近年来，随着实体书店的复苏和国家对全民阅读的推广，整个社会“书香”味越来越浓。最新公布的“亚马逊中国2018全民阅读报告”显示，大部分受

高于男性的60%；而在不同年龄段中，90后的这一占比为70%，高于其他年龄段。从整体看，经典名著以及国内外文学作品依旧是大众在内容选择上的主流。但性别、年龄以及职业发展的不同也会对读者的阅读内容偏好产生影响。男性受访者偏爱历史传记、社科人文以及科幻文学，女性受访者偏好悬疑推理以及励志温情类图书。

由于版权意识的提高以及知识付费等风潮的流行，大众对于付费阅读接受程度也在逐渐增强，八成受访者表示在过去一年为电子读物付费，其中近三成受访者表示经常购买电子读物，并使用电子书借阅服务。调查还显示，近年来新兴的有声书是纸质书和电子书之外的一个有益补充，有12%的受访者表示在过去一年会同时阅读纸质书、电子书和有声书，仅阅读有声书的受访者占比仅为0.24%，有声书仍有巨大的市场发展空间。从年龄段看，50后、60后和70后相比其他年龄段会较多接触有声书。

访者已养成每日阅读的好习惯。近五成受访者年阅读量超过10本，平均每天阅读半小时及以上的受访者占比达80%。从年龄分布看，50后、60后以及70后的阅读量相对较高，平均每天阅读时长也 longer，一半以上的50后、60后每天阅读超过1个小时，而80后、90后和00后的这一占比则均为32%。

阅读不仅是读者获取知识和经验的一个重要渠道，很多受访者已将其视为生活的重要组成部分。调查结果显示，63%的受访者认为阅读是生活必需，而针对阅读对生活影响的调查则显示，八成以上受访者认为阅读能“让精神生活更丰富”，近七成受访者认为阅读能“让人远离焦虑”。其中，认为阅读能“让人远离焦虑”的女性占比为74%，

在亚马逊中国2018年第一季度针对上海市场做的调查显示，纸质书榜前十名分别为《原则》《刺杀骑士团长》《习近平谈治国理政·第二卷（中）》《乌合之众》《解忧杂货店》《我的第一本专注力训练书》《激荡十年，水大鱼大：中国企业2008-2018》《三体(1-3)》《天真的幽默家：老舍40年散文经典》《高难度沟通：麻省理工高人气沟通课》。

电子书榜的前十名分别是，《原则》《三体全集》《月亮与六便士》《解忧杂货店》《奇迹男孩》《沉默的大多数》《梦幻花》《巨人的陨落》《明朝那些事儿》《精进：如何成为一个很厉害的人》。

(本文图片提供/志达书店)

趣玩好物



电子时代的书写体验： 索尼DPT-CP1 平板

售价：70000日元(约4100元人民币)

在E-ink技术的研发上，索尼一直是先行者。2017年问世的DPT-RP1电子纸重点对芯片性能和屏幕分辨率进行了升级，最近，索尼又对这条产品线进行了一次小幅更新，推出DPT-CP1。与RP1相比，屏幕尺寸从13.3英寸缩小至10.3英寸，与10.5英寸的iPad Pro比较接近，不过对比iPad Pro 477g的重量，索尼这个平板仅有226g，厚度也只有5.9 mm，并配有触控笔。极度轻薄的特性也让它的体验跟日常纸张非常相似。

索尼强调，这款电子纸平板其实没有定位在大众消费品，甚至只是面向需要浏览和处理大量文档的职业，如医生、大学教师、律师或是一些商务人士等。这些特定的用户群平时都需要面对一大摞的纸质文档，对阅读需求更高，而且经常要对文档做一些批注和记录，在保证阅读便利性的同时，也会追求书写的体验。



胶囊咖啡机的升级版： One-cup智能饮品机

售价：1099元~1299元

热饮是“中国胃”不可或缺的东西，而传统热饮在家制作费时费力，点外卖不易保温，还存在食品安全卫生隐患。智能饮品机onecup就是为了解决日常生活中的这种痛点而诞生的。

onecup使用胶囊食材，一分钟一键制作、自动清洗的傻瓜化制作流程，覆盖了豆浆、奶茶、咖啡、花草茶等多种饮品的制饮功能，一机多用，机身小巧，可以适应家庭、办公室两大使用场景。

胶囊食材原料由onecup团队在世界范围内精细甄选而得，每枚售价为3.5~4.5元。



比拇指小比硬币轻： 全世界最袖珍手机Zanco Tiny T1

售价：398元

Clubit New Media公司在Kickstarter众筹平台推出的一款全球最小手机—— Zanco Tiny T1，近期已经在各大电商平台上架。

机身尺寸46.7×21×12mm，重13g，配备MT6261D处理器、0.49英寸OLED显示屏，Micro USB充电口，搭载扬声器、麦克风和键盘。这些加在一起依然比拇指小，比硬币轻，非常迷你。从远处看很像戴着单耳机在接听电话。实际上，它的确可以当作蓝牙耳机使用。

Zanco Tiny T1内置200mAh电池，充满电可以待机3天，或通话180分钟，可存储300个电话号码和50条短信。采用Nano SIM卡，支持移动、联通。3G、4G卡都能用，不过仅支持2G网络。

如今手机屏幕越来越大，放在裤兜里非常不便。有了这款“逆潮流”的超迷你手机，再也不用为走路卡脚而烦恼。购买时配送挂绳，亦不用担心遗失。



一边充电一边降温： Aircharge立式风冷无线充

售价：158元

夏天将至，如何摆脱电子产品快速或长时间充电散发的热气？

NANFU（南孚）创新无线充电器——Aircharge无线派，采用全球首创无线充电风冷主动散热技术，可有效解决充电发热问题，且不影响充电性能，适合长时间快充，支持市面上所有具有无线充电功能的手机或设备。

Aircharge无线派采用了人体工程学设计，60度的仰角可以更好保护颈椎，立式设计节约桌面空间，手机震动也不易从无线充电器上滑落，细节设计十分讲究，适合办公室一族。双线圈电路设计，横放竖放都可实现全速充电，不影响使用手机观看视频或聊天等操作。

产品最大亮点在于无线充风冷主动散热系统，集成了一把超薄风扇，通过冷风对流设计，同时冷却手机和无线充，大幅降低充电导致的发热问题，避免出现“无线慢充”的情况。

ICBC  工银私人银行



国际金融的智享之道

工银私人银行 唯您私享的财富境界

中国工商银行于 2008 年 3 月 27 日启动境内私人银行业务，成立了中国首家经中国银监会批准持牌经营的私人银行业务专营机构，致力于个人金融资产在 800 万元以上的高净值客户提供公私一体、投融资一体、境内外一体的整合性、专业性和创新性的金融服务。如今，我们在境内设立了 400 余家私人银行服务机构，并将服务延伸至香港、新加坡、法国、美国等 21 个国家和地区。

通过优化整合工行集团境内外资源，搭建开放式的产品遴选平台等多种方式，我们形成了具有国际竞争力的私人银行产品服务体系，向私人银行客户提供资产管理、另类投资、全权委托、顾问咨询、财务管理、国际金融、财富传承和私人增值服务等多领域的服务。

NEWS

• 资讯 •

城市活动

工行快讯

爱的路上，相伴随行

“君子伙伴·与爱同行”

THANK YOU

爱的路上，相伴随行

——工行“君子伙伴 与爱同行”纪实

那一刻的驻足，那一眼不经意地回望，久久地触动了心中最柔软的地方。牵挂，终成为行动的力量。在创造财富的路上，不仅能看到工银私人银行卓越的身影，他们同时也走在扶贫的道路上。今年，工银私人银行首次推出“君子伙伴，与爱同行”公益项目，邀请私人银行客户参与“温暖行动”热水捐赠行动，将空气能热水器送到四川贫困地区通江县，来解决当地学生洗澡难题。

“温暖行动”的爱心捐赠点是通江县，有一群小孩在校寄宿，冬天却没有办法洗澡，很令人揪心。所以他们希望通过温暖行动帮助这些孩子能够在冬天洗上热水澡。除了通江县，未来他们也会

将目光投放到其他贫困县，帮助更多有需要的人。

目前，他们已经在南京、杭州、辽宁、云南四站开展了公益竞买活动，竞买拍品涵盖郑孝同、季恒全、范术华、韩敏等国内多位著名书画家的作品，也有钧窑、永子、沉香等风雅之物。每场活动，参与的私人银行客户都积极竞买，伸出援助之手，最终收到了近14万元的爱心捐款。北京分行私人银行中心还展开了募捐活动，30余名客户及分行同事，纷纷慷慨解囊，最终募得近5万元，其中个人捐赠额最高达1万。为了把公益精神落到实处，他们把公益竞买活动引入私人银行部内，开展了线上线下相结合的竞买活动，不少私行人也纷纷献出自己的爱心，

捐出名家书画作品、迪士尼原版画、电子产品等珍贵藏品进行竞买，线上积极竞拍，线下反响热烈，线上线下共募集近10万元善款。

帮助贫困儿童，体现了工银私人银行企业责任。这条洒满爱的路，从开始的那一刻起，他们就没有打算停下来。其实工行扶贫之路由来已久，他们不仅授人以鱼，也努力做到授人以渔。

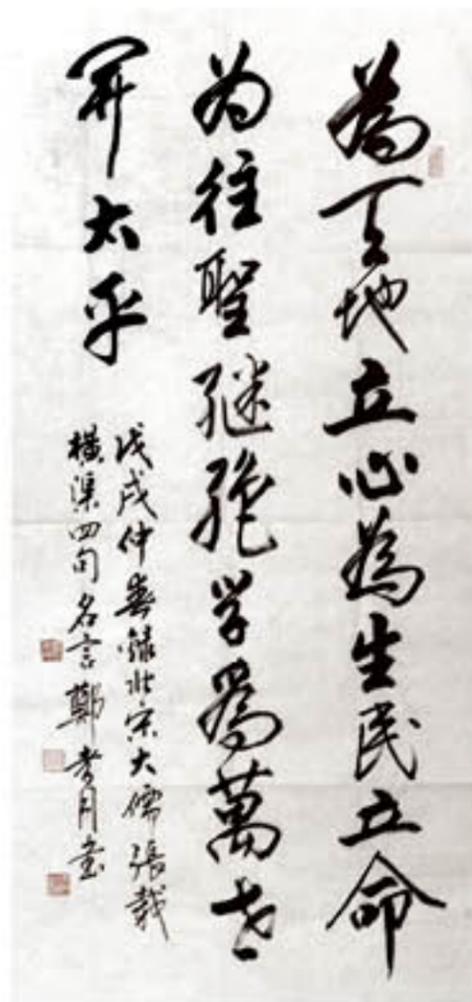
从1995年开始，工商银行先后对四川通江县、南江县、达州万源市、凉山州的金阳县开展了定点扶贫工作。23年来，总行共捐款捐物1.6亿元。当给予孩子一个笔记本，一个书包，一件新衣时，孩子们的脸上绽出了从未有过的笑，那笑里是童真，是

善良，是纯净。这些力量最能感染他们，让他们体会到创造财富不一样的意义。

如何改变贫困？这就需要有一种釜底抽薪的力量来完成，把贫穷抽走，让人们获得致富的途径。23年来，工商银行走出了一条金融扶贫、教育扶贫、产业扶贫、卫生扶贫相结合具有工行特色的扶贫开发新路子。

在工银私人银行人的心中，所谓公益，一个朴素的目标，就是为了让人们生活得更美好。这也是他们在这条公益道路上前行的原生力量。

涓涓细流，汇聚成河。他们在前行，他们一直在爱的路上。☺



工银私人银行《青出于蓝》微电影 获“最佳品牌宣传奖金奖”

近日，工银私人银行拍摄的品牌微视频《青出于蓝》，在北京首届中国银行业微视频大赛奖项角逐中，从450部参选视频中脱颖而出，摘得最佳品牌宣传奖金奖的桂冠。

这次大赛由中国银行业协会指导，《中国银行业》杂志社主办，是近年来首次最大规模的微视频制作集中呈现。自2017年10月活动启动以来，本次大赛共吸引了全国范围内共323家监管部门、地方银行业协会以及政策性银行、大型商业银行、全国性股份制银行、城商行、农村金融机构、第三方机构的450部作品参赛。作品题材广泛，情怀感人肺腑，首次将大家身边的银行故事以微视频形式集中展现。来自中国传媒大学相关影视剧学者、文化和影视专家、银行业内专家及主流媒体代表选出了30部高品质微视频作品入围角逐奖项。自2018年4月开展“最佳人气奖”投票以来，共吸引了超过45万人次投票。

微电影《青出于蓝》的蓝本是基于工银私人银行客户的真实故事，讲述了艺二代的传承与创新，以及工银私人银行的倾情相伴。自2017年3月27日首播以来，已在腾讯视频上获近50万次点播。

除了工银私人银行本次获奖之外，工行“工银速汇”和“工银e缴费”两部微视频分别获得“最佳制作奖”金奖和“最佳创意奖”银奖，同时工行还获得“优秀组织奖”。



短视频、微电影是移动互联网时代的新兴传播方式，工银私人银行秉承“君子偕伙伴同行”之品牌理念，通过《青出于蓝》传递的是正能量的价值观。因为我们相信，唯有传承与创新，才能睥睨时代的考验。

工行连续六年蝉联 全球上市公司2000强榜首

6月7日，美国《福布斯》杂志发布了2018年全球上市公司2000强排行榜。中国工商银行凭借在营业收入、净利润、资产规模和市值等方面的综合优势位居榜首，这也是工商银行自2013年首次登顶以来，连续第六年排名第一。同时，今年是中国和美国公司首次平分榜单前十的席位。

据了解，今年的榜单共涵盖全球60个国家和地区的上市公司，年度营收总额达到39.1万亿美元，利润为3.2万亿美元，总资产189万亿美元，市值56.8

万亿美元。数据上相比去年实现了两位数的增长，尤其是利润增长达到了28%。从榜单的变化情况来看，进入榜单前100名的中国公司共18家，比去年增加3家。上榜的中国公司共291家，较去年增加29家。全部榜单共有131家新上榜公司，美国、中国、日本、英国、韩国是入围公司最多的前五个国家。

《福布斯》全球上市公司2000强自2004年开始每年发布一次，该榜单从销售收入、利润、资产和市值四项指标对全球上市公司进行综合排名。

工商银行正式发布创新文化

近日，中国工商银行在北京召开创新文化发布会，正式发布“聚焦本源、因势革故、协同鼎新、永葆生机”创新文化核心理念，为新时期工行创新发展提供更加坚实的战略支撑。创新文化的正式发布，也标志着工行的企业文化体系基本搭建完成。

工行相关负责人表示，该十六字创新文化理念，是以集团“工于至诚、行以致远”价值观为内核，体现了历史传承与时代创新的融合统一，凝练了工行创新文化的精髓和特色。“聚焦本源”表明工行作为国有大行，始终将服务实体经济作为创新

的出发点和落脚点，实现与实体经济的良性互动和共生共荣。“因势革故”表明工行立足市场竞争新格局和自身发展新阶段，坚持市场和客户导向，通过加快创新破除困局、蹚出新路，掌握创新发展的制高点和主动权。“协同鼎新”表明工行将充分发挥全行的创新力量，围绕智慧银行、投融资一体化等重点领域，打造更有柔性和活力的组织运营体系，创新更具市场冲击力和影响力的产品服务体系。“永葆生机”表明工行将通过创新实现做强、做优、做久，着力打造“基业长青的百年老店”。

广州分行私人银行中心华丽开幕

广州作为千年商都，对外贸易历史悠久，优越的地理位置及发达的商贸环境，聚集了一大批经商人土，成为我国高净值人士最主要的聚集地之一。

2018年5月22日，工行广州分行私人银行中心揭牌仪式暨私人银行财经论坛广州站活动圆满开幕。活动邀请了亚太菁英财富管理学院院长罗立群教授作《企业发展与家族未来》主题演讲，罗立群教授立足全球视角，从当代中国企业家面临的挑战讲起，解构我国传承之特征与焦点，探讨我国企业家如何落实企业永续及家族治理之方案，解读企业发展与财富传承之道，寻求基业长青之奥秘。罗教授精彩的演讲及细致的解答，赢得与会客户的肯定与赞许。

在十周年的新起点上，工行广州私人银行中心将持续为客户提供专业化、个性化、综合化的金融服务，同时融入论坛、健康、成长和艺术等多主题活动，搭建更为丰富的非金融活动平台，与客户一道相守相传、携手共赢。



内蒙古中心举办 区域特色沙漠徒步穿越系列活动

工行内蒙古私人银行中心近期以十周年为契机，面向鄂尔多斯分行、包头分行和乌海分行客户举办了区域特色沙漠徒步穿越系列活动。目前乌海首站沙漠徒步活动已经圆满举办。

乌海分行选择了达库布齐沙漠作为穿越路线，达库布齐沙漠被誉为“红色公牛”，总面积约1

万平方公里，由高低不等的沙丘组成，沙中有湖，湖中有沙，非常适合徒步挑战。全程约15公里，活动时间计划为1天1夜。全程分为三个队伍，每个队伍均由专业户外领队陪同，每队配备一部GPS，每人配备一部对讲机，保障全程联络。同时，配备专业医护人员、运动队医，医疗保障车，越野急救



车，充分保障安全。

到达库布齐沙漠穿越点后，队友间相互鼓励，相互扶持，翻越一个又一个沙丘，也有人想过放弃，但是为了突破自己，也为了集体的荣誉，咬牙

向前，在中途的补给站短暂休息后，三个队伍先后于天黑前顺利到达了营地。

除了乌海分行以外，呼和浩特分行，包头分行、鄂尔多斯分行也将于近期举办沙漠穿越活动。

天津分行私人银行中心举办 多场主题沙龙活动



中心专属客户沙龙活动作为非金融增值服务的特色项目，客户活动主题涵盖专业投资论坛、养生问诊、国学、亲子、女性专题，绅士专题、手作互动讲堂、艺术珠宝收藏、奢品开仓、健身美容、形象讲堂、节日专题等。

在各种主题活动中，工行天津分行私人银行中心客户活动均邀请业内顶级机构和专家学者进行合作，与此同时天津中心全面启动与私行客户身后机构合作的模式，想客户所想，及客户所及、重客户所重为客户全方位服务。

自迁址80号别墅以来，天津分行私人银行中心举办了42场各类丰富多彩的主题沙龙活动，接待私行客户共计1000余人。工行天津分行私人银行



Your Global Partner.
Your Reliable Bank.
您的环球金融伙伴



ICBC

中国工商银行

您身边的银行 可信赖的银行

www.icbc-ltd.com