

50

工银私人银行50周年特刊

# 新起点 新征程

与时代同行服务实体经济，谋人民共富砥砺前行

# 私人银行

山如画

建设企业家同行的「伙伴银行」

纳百川

财富管理五大新趋向

推进私银转向买方顾问服务思路

千林翠

五位一体，构建家业服务全谱系版图

凌绝顶

我们为什么需要财富管理行业？

财经  
CHALLENGE

私人银行

二〇二三年五月

# 君子伙伴 善行致远

工银私人银行  
 慈善信托公益服务平台

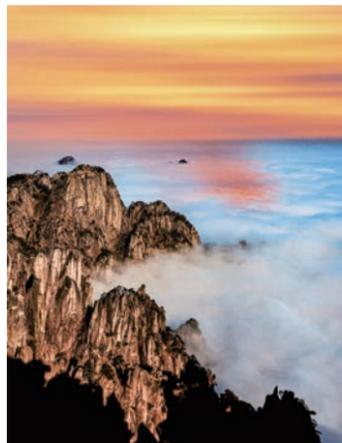
工银私人银行“君子伙伴慈善信托”平台，充分发挥平台的聚焦和共享效应，整合集团内外资源，建立优质慈善项目库，在国内率先打造慈善信托服务生态圈。围绕私行客户需求，提供“永续集合型慈善信托”和“定制化慈善信托”两种慈善信托服务方案，让客户更放心、更省心地做慈善，与客户共同引领财富向善。



P7

来时路

回望来时路，白云横半山



P31

山如画

云来山更佳，云去山如画

卷首语

十五载相伴偕行，再出发永葆初心 / 5

来时路

新起点 新征程 / 8  
与时代同行服务实体，谋人民共富砥砺初心  
从底层资产变迁，看财富管理三大新趋势 / 17  
前行的记忆 / 22  
——工银私人银行成长足迹  
走进工银私人银行“山川林”  
品牌服务生态 / 24  
祝福寄语 / 26

山如画

建设伴企业家同行的  
“伙伴银行” / 32  
与实体共荣共生 与客户共赢共进 / 36



P33



P39

纳百川

巨海纳百川，麟阁多才贤



P59

千林翠

日晃百花色，风动千林翠



P77

凌绝顶

会当凌绝顶，一览众山小

纳百川

财富管理五大新趋向  
推进私银转向买方顾问服务思路 / 40  
中国经济兑现“强预期”  
大类资产走势轮动加快 / 44  
助力品质养老 / 50  
工银安盛人寿推出“盛享颐年保险产品计划”和“盛华年”  
养老服务品牌  
不忘初心 勇担使命 专业引领 伙伴同行 / 52



P40

千林翠

五位一体，构建家业服务全谱系版图 / 60  
倡导现代家族慈善，  
以专业服务助善财传承 / 62  
君子伙伴慈善信托，赋能向善力量 / 65  
推动绿色发展促进和谐共生  
保护三江源物种基因库 / 68  
“君子伙伴，与爱同行”这五年 / 74  
非金融服务：全能伙伴，服务无限 / 75



P65

凌绝顶

我们为什么需要财富管理行业? / 78

# 私人 银行

## 主办单位

中国工商银行私人银行部

## 协办单位

《财经》杂志

## 采编中心

出版人 / 李宝权

主编 / 邹慧丽 郑琇煦 辛峰 王强 赖志骏

编审 / 毕培艺

副主编 / 陈如一

统筹 / 张羽 方璐 丁宁

联合出版人 / 刘霄 何刚

主编 / 康娟

主笔 / 路平 吴海珊

编辑 / 林一丹 郭力群 彭韧

策划编辑 / 富饶

流程制作 / 梅丽莎

## 视觉中心

视觉总监 / 黎立

美术编辑 / 颜斌 于宗文 张玲

## 运营统筹

崔毅

\*版权所有 侵权必究

免责声明:

本刊文中观点和建议仅供参考,在任何情况下,我行及作者均不对由于依赖文章中的任何意见或观点而导致的损失承担任何责任;文中观点受制于市场及其他条件的变化,不应作为对未来事件发展的预测或对未来投资的保证。

# 十五载相伴偕行 再出发永葆初心

2023年3月,工商银行私人银行迎来了15岁生日。15年前的3月,工银私人银行在黄浦江畔扬帆起航,成为国内首家持牌经营的私人银行业务专营机构。

善谋者行远,实干者乃成。15年来,中国经济在劈波斩浪中前行、在风雨洗礼中成长,锻炼了“体格”,增强了“体质”,夯实了底气,坚定了信心。国民生产总值从2008年30万亿元跃升至2022年的120万亿元。历史的进程有多么波澜壮阔,所产生的影响就有多么广泛深远。中国经济实力的历史性跃升带来了举世瞩目的居民财富增长。中国居民总财富已接近700万亿元,位居世界第二,并史无前例地出现了以亿级计算的中产阶级消费者群体。

值得欣慰的是,工银私人银行15年来迈出的每一步,都汇入了中国财富市场昂扬奋斗的历史洪流。22万客户、2.6万亿元资产,工银私人银行在工商银行“第一个金融银行”战略指引下,交出了一份颇有分量的成绩单。

更加可喜的是,立行四十载,工商银行已稳居世界领先银行前列。全球化的经营视野、多元的业务结构、强劲的创新力搭建了工商银行扎实践行国有大行责任担当、服务实体经济的核心竞争力,也为工银私人银行稳健发展提供了有力支撑。

站在新起点,把蓝图变为现实,这是一段新征程。

常怀爱民之心,践行以人民为中心的发展思想。通过综合化、多样化金融服务更深入回应实体经济的企盼和诉求,一直是工商银行人的基本坚守。工商银行以服务工商企业立行,工银私人银行也紧紧抓住企业家这一企业核心要素,持续推动“家业、企业、产业”一体化发展,赋能产业链、供应链再造和创新链、价值链提升,助力中国经济转型升级。

常思兴国之道,践行适配新发展格局的金融模式。用

科技和创新积极助力国民经济高质量发展,一直是工商银行人奋发前行的根基。工商银行展现国有大行新担当,聚焦补短板、强弱项、固底板、扬优势的新举措提升金融服务质效;工银私人银行也围绕“财富、企业、家业、品牌、智能”五大服务升级助力中国经济从“家企欣荣”迈向“家国昌盛”。

常念复兴之志,践行“国之大者”的社会责任。以更有格局和情怀的金融促进共同富裕,一直是工商银行人砥砺前行奋进的方向。工银私人银行于变局中开新局,开创性地将私人银行客户、家族信托与慈善信托无缝衔接,助力企业家客户实现物质和精神财富的传承,也为中国经济在变局中行稳致远奠定基石。

江河壮丽,岁月奔涌。第一个十五年,从白手起家到收获22万客户的信任,管理资产规模达2.6万亿元,工银私人银行见证了中国财富管理扬帆起航的黄金时代,助力着中国实体经济高质量发展的伟大进程。

大道之行,壮阔无垠。下一个十五年,重构之中的未来私人银行发展趋势下,创新将成为永恒的命题。在不断发展的市场中识变、应变、求变,工银私人银行继续践行“人民金融”的初心不变,成为企业家客户的连接者、赋能者和陪伴者的使命不变,助力“家企欣荣、财富向善”的担当不变,严守监管红线的责任不变。唯此,中国私人银行才能实现行稳致远的可持续发展,在更好地保护与管理国民财富、服务实体经济的进程中,以坚定的姿态迎接全新的而立之年。

中国工商银行高级业务总监

# 伙伴银行 家企同行



# 来时路

回望来时路，白云横半山



工银私人银行成立于2008年，作为国内首家持牌经营的私人银行业务专营机构，秉承“诚信相守，稳健相传”的核心价值观，坚守“人民金融”底色，立足“企业伙伴银行”定位，布局超500家“企业家加油站”，通过1+1+N的服务模式，构建境内外、投融资、公私一体化服务生态。围绕财富、企业、家业、品牌、智能五大服务升级，形成覆盖全球的线上线下服务网络。屡次荣膺“中国最佳私人银行”大奖，引领国内私人银行业务转型，助力实体经济高质量发展，与企业家共擘时代蓝图。



扫描微信二维码  
了解更多

网站: [www.icbc.com.cn](http://www.icbc.com.cn) | 服务热线: 95588

# 新起点 新征程

与时代同行服务实体，谋人民共富砥砺初心

2023年时值中国工商银行推出私人银行业务15周年。  
15年间，工银私人银行业务筚路蓝缕、守正创新、心有星野、造炬成阳，  
在助企业兴邦、促产业强国的历程中彰显出卓越的社会价值

文/路平



2008年到2023年的十五年，一定会被历史铭记。2008年国际金融危机后，世界政治经济风云再起，中国以我为主，逐步深化改革开放，不断提升经济发展质量，持续释放经济发展活力，稳居世界第二大经济体，并成为稳定和推动世界经济发展的主要力量。

这十五年，对于工银私人银行来讲，也是值得铭记的。从白手起家到受22余万客户所托管理2.6万亿元资产，十五年来工银私人银行在集团“第一个人金融银行”战略指引下，始终以人民为中心，与万千客户一起创新、探索、成长，逐渐形成了财富、企业、家业三位一体的全新的、面向未来的、覆盖以企业家群体为代表的高净值客户全面金融需求的服务新生态。

### 第一篇 积水成渊

2008年3月27日，工商银行私人银行部应运而生，成为国内首家持牌经营的私人银行业务专营机构。在工商银行私人银行部总经理李宝权看来，这背后彰显了工商银行承担“国之大者”的政治性和人民性：改革开放以来，中国经济取得了举世瞩目的成就，尤其是进入新世纪中国加入WTO以后，中国与世界经济进一步深度融合，国民经济以两位数的年平均速度增长，国民财富也随之实现了爆发式增长。有数据显示，2003年-2008年，中国财富的年均增长率高达28.2%，规模迅速扩大且增速喜人。这一时期，中国居民对财富管理的需求快速增长，且从房地产、制造业、银行存款等单一产品向日趋多元的资产配置转移。在此背景下，处于零售、对公、投行业务“交叉点”和整个零售金融生态顶端的私人银行，成为商业银行决胜财富管理市场的战略性要地。

成立伊始，工银私人银行就坚持“诚信相守、稳健相传”的经营理念，始终坚持以客户为中心，服务实体经济，扎实稳妥进行业务发展，从设立分部、创新资管产品入手，厚积薄

发、围绕主业逐渐形成自身特色，并成长为行业的引领者和风向标。2014年，工银私人银行荣膺中国银行业协会私人银行业务专业委员会第一届主任单位。

“十二五”规划中，中国首次提出要增加居民的财产性收入；党的十八大进一步明确将“多渠道增加居民财产性收入”写入报告，中国财富管理也由此进入了黄金时代。“当前的财富管理市场业已成为落实国家战略、服务实体经济、满足人民美好生活、实现共同富裕的重要阵地，财富管理机构必须要发挥其应有的作用，勇担其应尽的使命。”跟随李宝权总经理的讲述，我们看到了步入新发展阶段的工银私人银行坚持“人民金融”底色，守正创新，用国家战略引领业务发展，借力金融科技推动差异化服务，正一步一个脚印成长为财富管理行业的领航者：

2019年，私人银行深化转型，回归业务本源，转向以客户需求服务为出发点的综合服务形态和模式，为客户提供双向的、柔性的、精确的综合服务方案；

2020年，推出手机银行私人银行版，为私银客户提供卓越金融、智慧数据、增值体验等全方位、一站式、个性化服务体验，并正式推出私人银行家族信托综合顾问业务；

2021年，正式推出“企业家加油站”服务平台，围绕企业家“个人、家业、企业、社会”的生态圈，构建公私一体化服务场景；以公益慈善为主要回馈通道，率先在业内推出永续集合型慈善信托服务平台——“君子伙伴慈善信托”，开创性地将私银客户、家族信托与慈善信托无缝衔接，助力客户实现物质和精神财富的双重传承；

2022年，围绕财富、企业、家业、品牌、智能“五大服务升级”，推动高质量转型发展；完善私人银行客户分层服务体系，不断提升私人银行客户获得感和满意度；在企业客群服务、财富管理、数字化建设、家族信托及慈善公益等重点业务板块取得诸多亮眼成绩，屡获境

内外权威媒体高度认可及赞誉。

“回顾历史并不是为了从成功中获得慰藉，而是增强开拓前进的勇气和力量。”李宝权总经理如是说。

### 第二篇 海纳百川

截至2021年底，中国财富管理行业资产管理总规模已经超过131万亿元人民币，在全球财

富市场中规模排名第二，在全球前20大国别财富市场内中增速最快。为满足高端客户日益多元化的投资需求，当前国内私人银行业务呈现出财富管理专业化、集团联动高效化、金融服务周期化、非金融服务定制化、科技融合智能化五大发展态势。李宝权总经理表示，鉴于此，工银私人银行加快实施供给侧结构性改革，建立差异化、精细化、场景化地私人银行

工银私人银行已经十五“周岁”。



客户服务生态，深耕财富管理、企业发展、家业传承三大领域，推动“五大服务升级”，让个人金融成一川活水，因中国经济大山的强盛而凝结，为服务市场大河的繁荣而流动，以传承向善树人的风貌而前行。

### 财富管理固本创新

2018年4月发布的资管新规拉开了财富管理行业转型的大幕，各级监管机构持续推动同类资管产品统一标准，从规范创新、投资范围、资产配置和风险管理等方面助力财富管理市场行稳致远。工银私人银行响应严监管、强监管要求，回归财富市场本源，并结合“工行特色、私银特点”的客户分层服务体系，实现了从单一产品营销向以资产配置为核心的全产品组合服务方案的转型升级。

健全客户分层服务体系。李宝权总经理指出，通过回应细分客群的不同期待，是财富管理的发展方向，也是“以客户为中心”的最好实践。现阶段，工银私人银行的客群按照AUM(月日均金融资产)规模分为极高净值客户、超高净值客户、高净值客户和体验客户四大类，并有针对性地分别提供“财富顾问+投资顾问+总行专家团队”“财富顾问+投资顾问+分行专家团队”“财富顾问+投资顾问”“理财经理+财富顾问”的服务模式，满足不同层级客群的个性化需求。通过差异化的服务，工银私人银行向适当的客户提供适当的服务，大幅提升了客户的服务满意度。

构建全产品统一视图及管理体系。李宝权总经理判断，在“房住不炒”的政策导向下，房地产市场整体上不具备大的投资空间，地产货币化产生的大量的现金流促使客户实现财富管理需求的快速升级。同时，随着科创版的不断完善和注册制的全面推开，国内资本市场的“造富”节奏也将加快。这些资产是单只产品或服务无法吸纳的，需要合理的全方位的资产配置。工银私人银行优选全市场头部合作机构，整合行内投融资服务资源、搭建财富管理生态平台，强化产品全生命周期运维管理，

实现产品“选得好”、资产“配得优”、服务“陪伴专”。实现扩维度、多场景客户精准服务，公私互促、公私联动更加机制化，成效逐渐显现。

践行买方顾问咨询服务模式。资管新规下，各类理财产品全面向净值化转型，整个中国理财市场正面临着理财价值观的重构。在李宝权总经理看来，投顾角色的缺失是财富管理行业向净值化转型的最大瓶颈。资产配置时代的来临和私人银行客户对专业资产配置服务需求的提升，将促使私人银行从以获取销售收入为中心的“产品销售平台”转变为以客户为中心、强调资产配置的“全开放产品平台”，私人银行也需要从“产品销售”的卖方角色转为“投资顾问”的买方角色。投资顾问可以成为资产管理和财富管理两个体系之间的桥梁，在转化储蓄资金、引导散户行为机构化、培养买方力量中切实发挥作用。在此理念引领下，工银私人银行坚持买方投顾思维，构建以宏观市场研究为导向、中观资产配置为基础、微观产品优选为抓手的顾问咨询服务模式，研发“君子智投”大类资产配置系统。逐步完善全市场遴选、全集团配置的产品体系，为高净值客户提供包含理财、基金、保险、存款等产品在内的一揽子产品解决方案。

李宝权总经理表示，工银私人银行已经建立起“开放+共享”的财富管理新生态，实现了从“以我为主”到“与客共建”的全方位转化。

### 企业服务守正笃行

根据国家市场监督管理总局的数据，截至2022年6月底，全国登记在册市场主体已达1.6亿户。实体经济作为新发展格局的根基，承担着产业兴国的使命愿景，承担着保就业稳就业这一首要民生的重任，也是实现乡村振兴和共同富裕的践行者。党的二十大以来，国家层面在多次会议中提出促进民营经济发展。李宝权总经理指出，在工银私人银行的客户中，70%为民营企业背景。企业家作为民营

经济的掌舵人，是经济发展的最宝贵资源和财富。为企业和企业家提供高质量金融服务，是工银私人银行融入新发展格局的重要路径。工银私人银行秉承“伴企业家同行的伙伴银行”理念，扭住民营企业这一核心要素，推动“家业、企业、产业”一体化发展，构建国有大行服务企业新生态，助力中国经济转型升级。

以公私联动能力为核心。当前，越来越多的私人银行专业服务机构依托集团优势推动多业务板块、尤其是对公业务板块的协同，优化调动集团各业态资源，实现客户互通、营销打通和数据畅通，推进高效综合化服务。适应这种趋势，工银私人银行打破传统财富管理业务边界，从偏重零售金融服务向提升与公司、普惠等部门联动的核心能力升级，通过“以公带私、以私促公”的良性内循环，搭建“场景+智联”的企业家服务生态和集团一体响应的企业家服务体系，开辟建立竞争优势的新赛道。

推进企业家客群服务升级。服务国家战略一直以来是工商银行承担“国之大者”的使命。近年来，工商银行针对重大创新项目、重大创新工程制定专属金融服务方案，加大对关键技术领域、战略性新兴产业、现代服务业、数字经济等新动能的支持力度。2022年，工银私人银行也积极融入集团的“GBC+”基础性工作，顺应国家和集团战略导向，依托集团优势，加强对专精特新、科创金融、绿色金融、先进制造业等企业的支持，助力国家产业转型升级。

“企业家加油站”扩面提效。2021年9月，工银私人银行正式推出“企业加油站”共享服务平台，把企业家客户“请进来”，以资源共享为核心为企业家综合赋能。根据李宝权总经理介绍，通过私人银行这一公私服务枢纽，横向打通对家业、对企业的服务，将工商银行公司、普惠、个人金融等不同板块的产品、服务和机制，整合纳入“企业家加油站”这一共

享平台，可以为客户家业、企业的发展引擎增压。截至目前，“企业家加油站”已揭牌500家，覆盖全国超300个重点城市和地区，以及3家境外“加油站”，服务超过10万企业家客户。2022年，工银私人银行又联合工商银行内各业务条线和行外合作机构共同推出“企业加油站添翼计划”，打通投融资两端，架起联通银行和企业家的“高速路”。

李宝权总经理表示，通过持续优化对企业家的金融服务，赋能产业链供应链再造和创新链价值链提升，改善企业这一国民经济毛细血管的造血功能，工银私人银行抗起了中国经济从“家企欣荣”迈向家国昌盛的责任担当。

### 家业传承精进不休

2021年12月，工银私人银行成功发布《工行企业家财富健康指数报告》，构建起国内首个面向企业家的财富健康管理体系。报告指出，家族企业健康成为企业家财富健康的核心内容和挑战，超过半数的企业家认为存在家业传承的强烈需求。最新的调研也表明，高净值人群中，一代创富者的占比逐年下降，二代继承者的占比有所上升，特别是40岁以下继承者人数明显增长。二者数量变化凸显了代际传承浪潮的来临。家族信托作为跨越代际的财富传承工具，因此迎来了爆发式的增长。根据中信登最近披露的数据，截至2022年第三季度末，中国境内家族信托的总规模已达4700亿元。

作为私人银行领域的领航者，工银私人银行率先洞察企业家这一需求，深入研究，积极转变单一企业家个人服务方式，向以综合顾问能力为核心的家业综合化服务升级，家业赛道全图谱持续拓展。

早在2020年4月，工银私人银行就正式推出家族信托综合顾问业务，首创业内“综合顾问+事务管理”服务模式，短短三年的时间，收获2000位超高净值客户信任，受托资产不断创出新高，扩面效应初步形成。此外，2022年，面对激烈的市场竞争，工银私人银行突出服务



工银私人银行凭借所取得的成绩，在同行业中展现出了领军者的形象。图/视觉中国

差异化、品牌化，创新设立股权信托、跨境信托服务模式，首推家族信托业务系统，通过银行端、信托端、投顾端的线上系统对接，实现

家族信托签约线上化、存续期管理系统化，强化运营与托管的存续期检测。

“为善事者子孙兴。”李宝权总经理表示，

社会全方位构建家族财富管理生态圈，覆盖家族财富规划、家族企业治理、家族精神传承的全周期服务，助力客户实现物质和精神财富的双重传承，满足客户“达则兼济天下”的美好愿景。2021年9月，工银私人银行联合信托机构率先在业内创新推出永续集合型慈善信托服务平台——“君子伙伴慈善信托”平台，充分发挥集团生态优势，增进客户财务责任与社会和谐。并开创性地将慈善信托和家族信托无缝衔接，持续吸引更多有情怀的客户积极参与，实现慈善模式从点到面、从个人到平台的升级，助力第三次分配和共同富裕。

李宝权总经理强调，工银私人银行助力企业财富传承，以不变之长青基业应对未来之变，不仅是客户心之所愿，也构成了中国经济在大变局中行稳致远的基石。

### 第三篇 玉汝于成

面对百年未有之大变局，工银私人银行坚持“人民金融”底色，果敢识变、应变、求变，优化数字化服务生态，健全风险防控体系，提升品牌服务，以更具质效的服务推动财富升值、企业转型和家业繁荣。

金融不仅关乎“经济”，更关乎“政治”。坚持金融工作的政治性和人民性，突出体现了人民是党的金融事业的力量之源和胜利之本。加强党对金融工作的领导，既是中国金融发展的特色，也是中国金融发展的优势。“习近平总书记强调，做好新形势下金融工作，要坚持党中央对金融工作的集中统一领导，确保金融改革发展正确方向，确保国家金融安全。”李宝权总经理如是说，“工银私人银行深入贯彻党的二十大精神，坚持‘48字’工作思路，运用‘三比三看三提高’工作方法，将‘新征程、新发展、新样板’学习实践活动作为党建工作主线，推进党建与业务深度融合。”

从追求财富升值到引导财富向善、践行社会责任，是工银私人银行和客户共同努力的方向。工银私人银行正围绕个人、家庭、企业和

无数字，不金融。工银私人银行增强数字化思维，不断激发数字运营新动能。李宝权总经理介绍，2022年，工银私人银行科技与业务

深度“煲汤”，数字化赋能成效显著。在专业服务方面，除了前面介绍的家族信托服务系统，工银私人银行持续迭代“君子智投”资产配置系统，为客户量身定制资产配置服务方案；推出工银魔法图，投产GBC智慧运营平台，赋能公私联动。在提升全域触达能力方面，工银私人银行推出手机银行私人银行版3.0，搭建企业微信私银场景，推进“私享无界 君子礼域”业内首创权益集合虚拟平台建设。

品牌是企业的灵魂。品牌影响力向大众展示企业文化和企业精神，当下已经成为客户选择产品和服务的重要因素，成为销量转化的重要基石。工银私人银行以阶梯式非金融服务为核心，系统性升级私人银行品牌宣传体系，不断增强品牌辨识度和影响力。据李宝权总经理介绍，2022年工银私人银行屡获境内外权威媒体认可，全年共获奖11项，其中包括1项全球大奖、2项亚洲大奖和8项国内奖项，充分展现了工银私人银行在新发展阶段的业务领军形象。

健全风控体系是稳固客户服务的基石，是为客户创造价值的关键，是能够沉着应变的保障，也是“守住不发生系统性风险”底线的坚定践行。银行层面，工银私人银行主动融入集团全面风险管理三道防线，通过全面风险管理数字化系统推进私银业务“主动防、全面管、智能控”，机制化建设与集团发展和私银客户服务需求相适应的风控体系。产品方面，严格把控产品准入环节，持续关注产品运营情况，定期评价产品风险收益表现，与产品管理机构构筑联防联控风险防范机制。服务方面，遵循风险匹配原则，强化全流程销售适当性管理，通过形式多样的金融知识普及积极引导客户客观理性参与投资，陪伴客户平稳度过市场周期变化。

2023年3月27日，工银私人银行迎来了15周岁生日。在回顾历史收获成绩和喜悦的同时，工银私人银行已经在落实国家战略部署实践中踏上新的征程。谈及未来，李宝权总经

理表示，随着金融市场功能的日益健全，当前的中国财富市场出现了新的变化。一方面，在需求端，高净值客户的需求边界不断拓宽，财富管理需求日趋综合化、多元化；居民财富向金融资产迁移，客户对财富保值增值的需求进一步提升；注册制的全面推开大幅增加了权益资产货币化和规模，财富市场的资金池进一步扩大；代际传承将进入加速期，企业、家业的物质精神财富的赓续对财富市场提出更高要求。另一方面，在供给侧，资管新规及其相关监管政策彻底打破了“刚性兑付”的预期，净值化背景下更加强调以客户为中心，通过搭建开放的服务平台建立完善的服务体系，并围绕客户的多元非金融需求提供增值服务。

面对中国财富市场这片持续开拓的蓝海，包括工银私人银行在内的财富管理机构大有可为。

李宝权总经理强调，2023年是贯彻党的二十大精神开局之年，也是工银私人银行的转型发展“提升年”，要实现两项任务的有机结合，需要在以下几个方面下功夫：做净值化时代买方投顾模式下的财富管理主办银行，以私人银行客户分层服务体系为核心出发点，实现私银客户家族财富的工行闭环，着力构建私银客户全产品统一视图体系；做企业家服务生态资源整合伙伴银行，围绕企业家客群个人、家庭、企业、社会四类需求，全面构建企业家全集团金融服务生态，发挥“企业加油站”场景优势，持续深化“企业加油站添翼计划”，创新完善专精特新、科创、乡村振兴等企业家的特色金融服务方案；做家业服务的全方位赋能的专业银行，持续拓宽家族服务图谱，加快家族服务内涵创新，建设打造全国最有影响力的慈善信托服务生态圈。工银私人银行将在深化专业能力提升与数字化赋能、全面推进业务高质量发展的同时，勇担历史使命，更好管理国民财富、服务实体经济，为早日实现中华民族伟大复兴贡献力量。

# 从底层资产变迁， 看财富管理三大新趋势

数字化、新科技的快速跃迁正在深化  
乃至颠覆财富和资产的内涵

文/王忠民

一直以来，社会和经济学界对财富的认知都在不断变迁，从“物质”到“货币”再到“价值”。最新版《辞海》对财富的定义是：具有价值的东西。

根据任泽平团队的报告，2021年中国居民财富总量达687万亿人民币，2005-2021年年均复合增速高达14.7%，财富增速远超美日。户均资产约134.4万元，中国居民财富规模仅次于美国。

纵观中国几千年历史，无论从财富总量、人均财富量，还是高净值人群的数量来看，中国第一次出现如此规模庞大、需要进行财富管理的人群，财富管理大时代已经来临。

## 财富配置结构变迁，财富管理大时代开启

过去的二十年，投资性房地产一直是中国财富家庭进行财富储值的最重要工具之一，这一方面是因为其历史回报几乎高于银行存款、股票、债券等其他任何储值工具；而另一方面，也是资本市场发展缓慢、规模整体偏小、资产种类不够丰富导致的。

上述报告显示，2021年中国实物资产占总财富比重高达69.3%，主要表现为房地产，全国

住房市值达476万亿元；金融资产占比30.7%，达211万亿元，虽然2005-2021年居民持有的金融资产占比上升了5个百分点，但仍偏低——相比之下2020年全球、北美、西欧、亚洲（不含日本）的金融资产在总资产中占比分别为48%、28%、55%和64%。

随着居民财富总量持续累积、国家“房住不炒”的明确政策引导、金融体系和资本市场不断完善以及“共同富裕”成为时代背景，财富保值增值、多元化资产配置的需求必将进一步提升。尤其是高净值人群，其需求的多元化、综合化程度凸显，从个人需求延伸到了家庭、企业、社会需求。

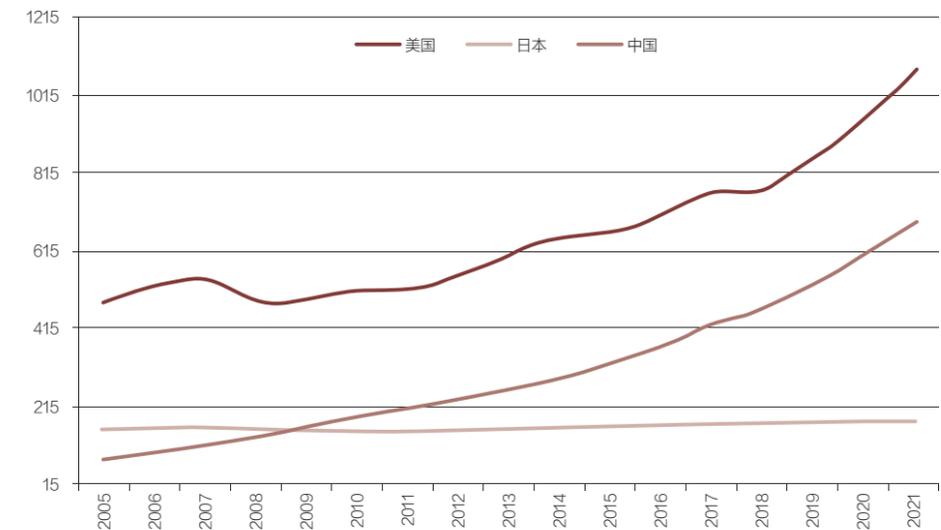
主要发达国家都曾经经历过这样一个财富配置结构变迁过程。在这个过程中，以产品连接居民财富与各类资产和服务的专业财富管理机构，其市场空间巨大。可以说，这是一个增量和结构转型的双重机遇，是中国财富管理大时代的开端。

从资产端看，据国海证券的研报，包含公募、银行理财、券商资管、信托和期货资管在内的资管市场规模在2021年达到了93.96万亿元。预计2025年整体资管规模有望接近140



在当前，不管是生活、工作，还是金融、技术等等，几乎所有的领域都与数字化紧密相连。图/视觉中国

图1：中国居民财富增速领先美日(万亿元)



资料来源：Wind，中国统计年鉴，证监会年报，证券投资基金业协会，银行业理财报告，信托业协会，泽平宏观

万亿元。

行业的共识是，财富管理已经从以销售为导向的卖方模式，转向以客户为中心的买方模式，这是一个融合了资产端、产品端、渠道端、服务端和运营端多业态模式竞争的阶段。而掌握优质底层资产和卓越产品的公司将成为金字塔顶端的新王者。

### 底层资产变迁，财富管理三大新趋势

在这一背景下，笔者认为，新时期的财富管理面临三大新趋势。只有把握好全面覆盖个人(C)、企业(B)、城市(G)、社会系统(S)的三大趋势，财富管理才能走上“康庄大道”，这其中既包括增量财富，也包括存量财富；既包括金融化的财富，也包括非金融化的财富，乃至智力财富。

第一，数字化时代带来的数字资产趋势。

经过过去几年的疫情，数字化的逻辑蓬勃发展，从生产要素到消费的各个场景、生活和工作的方式，再到金融逻辑和财富的构成，

都被数字化改造。如果说前期主要是基于消费端口金融化的供给和改造，那今天则是基于工业互联网、物联网形式的生产端口的数字化变革。

从资产配置的角度看，基于数字化资产的融资、投资，都会爆发。在数字化的大财富管理时代，如何以数字化方式服务于客户、如何投资、管理好数字资产、以及能在多大程度上推动社会数字产业发展，是财富管理的核心能力所在，也是对财富管理新标准、新方向、新逻辑的一种把握。

第二，碳达峰、碳中和带来的绿色资产趋势。

“力争2030年实现碳达峰，2060年实现碳中和”是我国向世界做出的郑重承诺，并写入了2021年政府工作报告。“30、60”目标实际上明确了ESG和绿色资产的方向。《碳排放权交易管理办法(试行)》已于2021年2月开始施行。全国碳市场也于2021年7月16日正式启动并上线交易。

图2：未来财富管理服务体系



资料来源：国海证券研究所整理

在有效的碳排放权交易市场和碳价形成机制之下，收益曲线将和碳排放曲线紧紧扣在一起。不仅是理念和政策，这样的交易逻辑将渗透到所有端口。新时期的减碳技术商业拥有者能从这一市场中获取足够的收益，在经营收益和技术成长之外获得第三条收益渠道。当然，一个需要思考的问题是，如何尽可能构建出一条平滑的碳中和曲线，在避免存量财富受到过度冲击的同时，在增量财富中创造更多绿色低碳的收益。

第三，资本市场改革背景下的权益资产趋势。

随着存款和货币基金、银行理财和房地产及地产信托的资产收益率降低，居民财富配置正向资本市场多元资产配置转变。2018年以来，“资管新规”打破了银行理财刚性兑付，资本市场注册制推行，直接融资比重提高，股票、债券、公募基金等资产占比提高。不过，在金融资产配置中，现金和存款仍超50%。中国居民金融资产，从以固定收益资产为主逐步向以权益资产为主切换，是时代的必然趋势。

金融为实体经济提供了流动性、承担了风险，金融资本与产业发展存在明显递进关系。特别是科技创新尤为需要金融行业的支持。

而股票市场使得权益资本有足够的市场估值和流动性。根据最新公布的国务院机构改革方案，证监会调整为国务院直属机构。这体现了国家对证券行业的重视，对直接融资的重视。

新时代的财富管理，要通过将资金分配到不同的主体中变为最有效的资产来实现。在权益资产管理过程中，如何提供最好的管理架构，既能给投资人带来稳定的长期回报，又能让市场得到平稳有效的资本补充，这其中包含了许多财富管理的新理念，也体现了财富管理的能力。

### 财富的新形态， 开源云平台、最快技术的降维打击

除了这三个大趋势，我们要进一步看到，数字化、新科技的快速跃迁对财富和资产内涵的深化乃至颠覆。ChatGPT是最近一个全球现象级新现象。如果从财富管理的角度思考ChatGPT，可以发现财富和资产的一些最新逻辑和形态。

第一，财富在今天的基础逻辑将会是“开源”。

最近，OpenAI正式开放ChatGPT API，这

图3：各赛道将呈现金字塔层级形势，产品和资产成为新顶层王者



资料来源：华泰研究

意味着企业、个人开发者都可以使用ChatGPT这一模型，大大节省了研发成本和时间。可以说，“无我”穿透了ChatGPT整个成长发展历程，造就了不到两个月的时间用户过亿的纪录，最后成就了数字化世界中最有成长性、最有盈利潜力的公司。

无独有偶，马斯克也已经宣布对推特算法的源代码开源。“Open”（开放）这件事情的深度和广度再也不是过去的打开门和窗户，让外来的访问者了解表面的东西，而以从数字化时代专有名词——“源代码”——的形式在发生。

为什么这么做？数字化时代，数据是财富。但ChatGPT带来的颠覆是，过去的数据如果要变成有用的，就必须开放源代码，如果层层设限，处处设岗，数据将变成无用的沉默成本，变成财富的陷阱。只有平台开源，才能发展出最优算法和创新性的社会应用。平台上开发的人越多，应用越广泛，获益越多。这意味着财富的逻辑发生了变化，“有容乃大，无我方可为大我”。“无我”成了财富必由之路，是对不开放源代码的“有我”平台的降维打击。

第二，基础设施的尽头是一朵“云”，云服务成为数字化时代真正有效率、能产生财富

的基础设施。服务的维度越多、范围越广、边际成本越低。这就打破了工业化时代的规模天花板，实现了净增长无成本，规模无限性，这是财富当中最根本的逻辑。

第三，技术的发展没有最快只有更快。在数字化时代中，最快、最先进的技术，会成为财富的象征和代表，享有最高财富估值。ChatGPT的逻辑，就是以最先进的技术形成降维打击。相反，技术慢一步，都会成为财富的拖累，甚至可能整个化为乌有。

中国财富管理行业空间巨大，其发展要立足于宏观经济形式、准确把握前沿趋势，从资金端、资产端、商业模式多个维度寻找住机会。

我相信，优质底层资产和卓越产品将成为财富管理机构竞争中制胜的关键，而投研能力将成为核心竞争力。不管是财富管理回归本源，从“卖方销售”向以“买方投顾”转型，还是加强合规经营，抑或是增加权益类资产配置，都要求财富管理机构提高投资、投研能力，加强对最新趋势、最新技术的理解，才能始终勇立潮头。

（作者系全国社会保障基金理事会原副理事长，中国财富管理50人论坛常务理事）

# 前行的记忆

## ——工银私人银行成长足迹

### ① 2008 奠定基石

- ★ 3月27日，中国工商银行正式推出私人银行业务，成为国内首家经监管机构批准持牌经营的私人银行业务专营机构
- ★ 上海、北京、广东、深圳等成立私人银行分部
- ★ 私人银行客户首次突破1万户

### ① 2009 锋芒初现

- ★ 南京、杭州、济南、郑州、成都、太原等地成立私人银行分部
- ★ 首款委托资产管理产品——增强型债券理财计划发行
- ★ 开发投产私人银行客户关系管理系统(CRM)

### ① 2010 稳中有进

- ★ 推出首笔信托代收付业务
- ★ 代理第一单股权投资基金主理银行业务

### ① 2011 海外布局

- ★ 获《欧洲货币》中国最佳私人银行
- ★ 私人银行中心(香港)开业，开启国际化道路
- ★ 工银私人银行客户专属杂志《私人银行》创刊号发行

### ① 2012 走遍全国

- ★ 境内26家分行相继设立私人银行中心，覆盖境内除西藏外所有36家分行
- ★ 私人银行中心(欧洲)在巴黎开业，正式进军欧洲市场

### ① 2013 铸就专业

- ★ 全面启动私人银行业务转型改制改革，私行2.0版本启航
- ★ 全面完成服务中心延伸，400余家私人银行服务中心遍地开花
- ★ 2013-2017，五度荣获《财资》杂志评选“中国最佳私人银行大奖”

### ① 2014 同业论道

- ★ 荣膺为中国银行业协会私人银行业务专业委员会第一届主任单位
- ★ 工银私人银行微信公众号诞生，为高净值客户第一时间提供最新最全的产品服务资讯

### ① 2015 突破发展

- ★ 私人银行中心(中东)在迪拜开业，成为第一家在中东区域开办私人银行业务的中资银行
- ★ 获《银行家》《环球金融》等杂志评选“中国最佳私人银行”

### ① 2016 君子伙伴

- ★ 工银私人银行发布“君子偕伙伴同行”全新品牌主张，品牌广告遍布全国，延伸全球
- ★ 首届私人银行专业服务技能大赛启动，6000余名财富顾问参与
- ★ 移动CRM上线，成为财富顾问移动互联时代服务利器

### ① 2017 历久弥新

- ★ 工银私人银行黑金卡首发，私行客户专属的至高层级信用卡
- ★ 深度调研全国1200位超高净值客户，《中国家族财富管理与传承报告》创业界标杆
- ★ 获《亚洲银行家》杂志评选“中国最佳大型私人银行”

### ① 2018 万象更新

- ★ 深化私人银行业务改革全面启动，私人银行迎来3.0新时代
- ★ 全行私人银行从业人员近6000人，专业资格认证近30000人
- ★ 举办“君子偕伙伴同行”工银私人银行金融文化十城联展

### ① 2019 深化转型

- ★ 探索以客户需求服务为出发点综合服务形态和模式
- ★ 推出“君子伙伴，与爱同行”公益项目，帮助四川贫困学生改善学习生活条件
- ★ 举办首场大湾区私银客户专属活动，服务重点区域战略

### ① 2020 共克时艰

- ★ 抗击疫情，强化服务保障和支持，全力支持复工复产，加强客户线上服务和关怀
- ★ 推出手机银行私人银行版，为私银客户提供卓越金融、智慧数据、增值体验等全方位、一站式、个性化服务体验
- ★ 全国首单工银家族信托综合顾问业务顺利落地
- ★ 私人银行超高净值客户数超2万户，境外私人银行客户突破5300户，综合化、全球化服务能力再上新台阶

### ① 2021 领跑行业

- ★ 推出“君子智投”系统，秉承买方投顾思维，建设“开放+共享”的财富管理新生态
- ★ 创新推出“企业家加油站”共享服务平台，全面升级企业家客群服务，构建公私一体化服务场景
- ★ 联合信托机构，率先在业内创新推出永续集合型慈善信托服务平台——“君子伙伴慈善信托”平台
- ★ 成功发布“工行企业家财富健康指数报告”，构建起国内首个面向企业家的财富健康管理体系

### ① 2022 踔厉奋发

- ★ 围绕财富、企业、家业、品牌、智能“五大服务升级”，推动高质量转型发展
- ★ 打造行业首套的家族信托综合服务专属系统，为客户打造全生命周期的服务体系
- ★ 完善私人银行客户分层服务体系，提升私人银行客户获得感和满意度
- ★ 荣获《环球金融》全球最佳企业家服务私人银行、《财资》中国最佳私人银行等11项大奖
- ★ 与青海三江源生态保护基金会建立战略合作伙伴关系，通过加强救助站的搭建维修及后续运营宣传，打造绿色私行品牌
- ★ 工银私人银行客户数量突破20万户

### ① 2023 共启未来

- ★ 推出工银私人银行山川林品牌服务生态，打造与企业家同行的伙伴银行，举办“伙伴银行，家企同行”点亮十五城系列活动
- ★ 截至2023年一季度末，工银私人银行客户数突破24万户，管理资产2.8万亿元。
- ★ 企业家加油站突破500家，持续为企业家提供优享专业服务，搭建优享互动平台，打造企业家客户“财智加油、健康加油、文化加油、公益加油、平台加油”五大加油系列活动
- ★ 工银私人银行品牌蝉联最佳中国私人银行

【焕新升级】

# 走进工银私人银行“山川林” 品牌服务生态

工银私人银行希望自己的服务如山脊绵延，如川流不息，如林风苍翠

文 / 中国工商银行私人银行部财富顾问部

2008年3月27日，中国工商银行正式推出私人银行业务，自此开启了在中国私人银行业的探索。

2023年，中国第二个百年奋斗征程全面开局，而工银私人银行也迎来了自己的15岁。十五载岁月赓续，对于一个品牌来说，不但是从探索者到引领者的奋进实践，亦是迈向百年长青的前奏序章。

面向新征程，工银私人银行将继续依托工行集团优势，主动融入新时代发展格局，持续以打造“与企业家同行的伙伴银行”为目标，助力实体经济，为中国经济高质量发展贡献金融力量。

## 十五载，焕然新时代

十五年来，工银私人银行一直坚守“人民金融”的底色，秉承“以客户为中心”的初心和“诚信相守，稳健相传”的核心价值，倡导“财富向善”的发展理念，致力于服务人民美好生活，助力企业家客户家企欣荣。

作为中国领先的私人银行品牌，工银私人银行希望自己的服务如山脊绵延，如川流不息，如林风苍翠，助力民营经济因中国之强盛而伟岸，为市场之繁荣而浩瀚，伴向善之风貌而前行。

站在新征程起点与十五年时点的交汇处，工银私人银行携手诸多合作伙伴共同构建了面向未来的综合金融服务新生态——山川林

品牌生态服务体系。

### 何为山脊？

山脊，以绵延万里而雄伟，如工银私人银行助企业家踏阶登峰再跃新征程。

工银私人银行的企业服务，围绕企业家“个人、家业、企业”的生态圈，提供公私一体化、投融资一体化、境内外一体化的综合金融服务。

如果能够帮助客户的企业在新时代里继续健康成长，那么工银私人银行相信，中国民营经济将更加坚实，进而助力实体经济实现高质量发展。

伙伴银行，为企业加油！

### 何为川流？

川流，以富饶蜿蜒为源远，如工银私人银行助客户财富收获丰盈再辟新境界。

工银私人银行的财富管理，是通过平台化、生态化的资产配置逻辑，引导客户拥抱价值投资、长期投资、财富向善的立体财富管理。

如果能够帮助客户的财富在净值化时代继续稳健前行，那么工银私人银行相信，整体社会财富的成长将更加健康，共同富裕的目标将早日实现。

伙伴银行，助财富长远！

### 何为林风？

林风，以苍翠坚韧为风骨，如工银私人银行助客户家业传承欣荣再添新风貌。

工银私人银行的家业传承，充分整合工银集团资源，以“人、家、企、社”四个维度，构建形成“家族信托综合顾问业务+家族办公室综合顾问服务”的多层次服务体系。

如果能够帮助客户的家业在新的伟大时代里继续枝繁叶茂，那么工银私人银行相信，中国文化、中国精神和中华文明将在全球竞争中继续引领时代。

攀山脊、跨川流、沐林风。工银私人银行，将以伙伴姿态，成就企业家家企欣荣。在伟大时代里，在金融服务中国式现代化的新征程上绘就崭新篇章。

伙伴银行，伴家业欣荣！

## 拾吾心，奋进新征程

十五年栉风沐雨，工银私人银行见证了中国财富管理扬帆起航的黄金时代，携手企业家实现了社会财富和精神财富的累积和传承。以实体经济高质量发展为最终服务目标，始终与企业家同行，相知相伴、相守相传，满怀伙伴深情，共促中国经济。

攀山脊、跨川流、沐林风。工银私人银行将以伙伴姿态，借企业家同行，共赴家企欣荣之未来。在伟大时代里，在金融服务中国式现代化的新征程上绘就崭新篇章。



# 祝福寄语



**赵桂才**  
工银瑞信董事长

值此工银私人银行成立15周年之际，谨向贵部致以最诚挚的祝福和最热烈的祝贺，并对贵部长期以来的信任和支持，表示最衷心的感谢和最崇高的敬意！  
砥砺奋进十五载，同心合力谱华章，笃行致远谋发展，搏浪扬帆会新篇。祝工银私人银行在新征程上大展宏图、再创辉煌！工银瑞信将继续深化行司协同，持续提升专业能力，以更优业绩、更优产品、更优服务，与贵部携手前行、共赢未来。



**乔晋声**  
工银国际控股有限公司董事长

十五载砥砺前行、十五载传承跨越。值此工银私人银行成立十五周年之际，我谨代表工银国际全体同仁致以热烈祝贺与衷心祝福！工银私人银行秉承“诚信相守、稳健相传”，发挥大行担当，推动财富向善，助力服务共同富裕，成为行业最亮丽“风景线”。香港“背靠祖国、联通世界”，是企业家和高净值客户跨境资产配置的首选之地，更是工银国际与工银私人银行联动合作的重要市场，双方在长期合作中取得了丰硕联动成果。新征程上，让我们继续携手共进，善用香港独特优势，强化跨境协同联动，为集团核心客户提供更加丰富多元的财富管理服务。



**王海璐**  
工银理财党委书记、董事长

值此工银私人银行成立15周年之际，工银理财向贵部及私人银行客户们致以最诚挚的祝贺和最衷心的感谢。一直以来，工银理财都将工银私人银行作为最重要的合作伙伴，持续加强协同，在产品管理、客户服务等方面均达到了高度联动。十五年披荆斩棘，十五年春华秋实。未来，工银理财愿与贵部一道，凝聚共识、坚定信心，互利共赢、融合并进，共同服务好私人银行客户，合力推动私银理财业务高质量发展。



**吴茜**  
工银安盛人寿保险有限公司党委副书记、总裁

十五年易春秋，风华正茂；十五载勤耕耘，硕果累累。值此工银私人银行15周年华诞之际，我谨代表工银安盛全体同仁，向工银私人银行致以最诚挚的祝福和最热烈的祝贺。工银私人银行秉承“人民金融”与“财富向善”发展理念，发挥国有大行担当，为中国经济高质量发展贡献了积极的金融力量。作为集团综合化子公司，工银安盛将积极融入集团一体化发展，行司携手助力高净值客户安享健康、幸福、美满的生活。“君子偕伙伴同行”！展望未来，行司共同坚守初心、砥砺前行，与时代共进步，让生活更美好。



**孔祥清**  
华宝信托总经理、党委副书记

奋进十五载，扬帆启新航！作为国内最早一批涉足财富管理市场的先锋力量，工银私人银行始终秉持“诚信相守、稳健相传”的经营理念，阐释财富向善的“大行担当”，围绕国家战略、服务实体经济，在助力中国家族实现创富、守富、传富的基础上，携手企业家更好地承担社会责任、创造社会价值。“君子偕伙伴同行”，站在新的起点上，华宝信托愿与工银私人银行携手并进，持续打造面向企业家客户的一体化综合金融服务生态圈，服务高质量发展，促进共同富裕！



**姜燕**  
中航信托总经理助理

衷心祝贺工银私人银行迎来15周岁生日！工银私人银行准确把握私人银行业务本质、遵循私人银行业务的发展规律，在推动国内私人银行转型发展方面发挥了示范作用。工银私人银行一直秉承“君子偕伙伴同行”的品牌主张，以客户为中心，以专业为引领，持续为顾客提供专业化、智能化，多层次、多维度的定制化高端服务，用稳健和专业穿越周期，共同探讨财富之路。15周年是一个里程碑，也是一个新的起点。在未来的日子里，我深信工银私人银行将继续秉承“客户至上、创新发展”，继续创新、持续进步，为客户创造更多价值！



**刘小腊**  
华润信托董事长、党委书记

十五春秋谱华章，今朝再续新辉煌。十五年来，工银私人银行始终坚持诚信相守、稳健相传。在此期间，我们有幸作为合作伙伴，见证了工银私人银行为金融市场繁荣稳定、为财富管理拓荒领航作出的卓越贡献。值此工银私人银行成立15周年之际，我谨代表华润信托致以最衷心的感谢与祝贺。感谢工银私人银行长期以来的支持与信赖，祝愿工银私人银行扬帆远航、聚力前行，引领行业高质量发展、谱写绚烂新篇章！



**张佑君**  
中信证券董事长

十五载光阴走来，工银私人银行始终秉承“以客户为中心”的初心和“诚信相守，稳健相传”的核心价值观，以优质的服务、专业的理财产品方案为客户持续创造价值。在推动中国金融业高质量发展的进程中，工银私人银行作为行业领先者，不断适应时代发展，为客户提供更多元化、个性化的金融服务，实现客户与银行的共同成长。值此工银私人银行15周年之际，我谨代表中信证券致以衷心的祝贺。在下一个15年里，我们期待与工银私人银行继续保持深度合作，持续为客户创造价值，共同推动资管行业的健康、可持续发展，共创新辉煌！



**蒋胜**  
建投资管行政总裁

岁月淬金，成就辉煌。  
热烈祝贺工银私人银行成立15周年！  
工银私人银行作为国内首家私人银行业务专营机构，十五年来筚路蓝缕、稳健向前，成为中国私人银行业的领头雁。回望奋斗路，我们与工银私人银行携手并肩，为客户实现传世财富的美好愿景而共同努力！  
与时代，起新篇。衷心祝愿工银私人银行传承创新、载誉进取，谱写新征程，再创新辉煌！



**崔春**  
华泰资管董事长

十五年栉风沐雨，十五载初心如磐，一路向阳而生。长期以来，工银私人银行秉承“人民金融”与“财富向善”的发展理念，助力客户从物质财富增值向物质与精神财富双重传承进阶，更主动融入新时代发展浪潮，为中国经济高质量发展贡献金融力量。  
工于至诚，行以致远。值此工银私人银行成立15周年之际，我谨代表华泰证券资管致以最诚挚的祝贺！期待未来继续携手，与客户同频，与时代共进，以梦为马，厚积薄发，成就财富价值，奏响时代强音！

# 祝福寄语



**杨玉成**  
申万宏源证券董事长

值此工银私人银行15周年之际，我谨代表申万宏源证券董事会，并以我个人的名义向辛勤的工银私人银行各位员工致以诚挚的祝贺！工银私人银行的成功，闪耀着工行中国第一大银行的生命底蕴和私人银行全体员工焕发出来的绚丽光彩。工银私人银行与时俱进不断满足客户需求，是中国金融界各大机构细心体会的范例。忆往昔，峥嵘岁月十五载；看明朝，励精图治更美好。再次祝工银私人银行这一中国高净值客户和机构的资产配置旗舰，昂首前行！



**常松**  
光证资管副总经理(主持工作)

工银私人银行多年以来坚守为客户服务的初心，开放融合大资管行业优质资源，以专业的资产配置和高品质的增值服务，助力客户积累私人财富并实现社会价值，也引领了私人银行业的发展。值此工银私人银行成立15周年之际，我谨代表光证资管祝工银私人银行业务蒸蒸日上，也祝愿工银私人银行客户大展宏“兔”，福乐绵绵！



**成飞**  
国信证券股份有限公司资产管理总部总经理

热烈祝贺工银私人银行成立15周年！  
山积而高，泽积而长！自2008年以来，工银私人银行陪伴广大高净值客户走过15载，以优质的产品与卓越的服务，树立起业界领先标杆。基于双方的精诚合作，国信证券资产管理总部十分荣幸与工银私人银行一同成为私银服务发展的参与者、见证者。乘风破浪，拾阶而上！站上新的发展征程，我谨代表国信资管全体同事，祝工银私人银行鸿猷大展、骏业日新！国信资管将持续打造更加丰富的产品线，力争创造更加优异的业绩表现，与工银私人银行携手，共同为工银私银客户铸造更加优质的服务体验！



**经雷**  
嘉实基金总经理

作为最早一批涉足财富管理市场的先锋与中坚力量，工银私人银行迎来15周年。涓流成海，众木成林。十五年来，工银私人银行助力千万家庭传承财富，服务众多企业持续发展。作为工银私人银行长期合作伙伴，嘉实基金始终坚持“服务财富增长，助力产业腾飞”使命。未来，嘉实基金将与工银私人银行继续携手，以资管专业与高品质服务持续回报客户，共建资管新生态。



**张晖**  
汇添富基金总经理

工银私人银行已经走过了15个年头，作为工银私人银行的长期合作伙伴，汇添富基金始终坚持“客户第一”的价值观和“一切从长期出发”的经营理念，致力于打造中国最受认可的资产管理品牌。未来汇添富基金将与工银私人银行继续携手，共建大财富大资管生态，为私人银行客户添财添富！



**陈戈**  
富国基金总经理

以专业创造价值，以服务温暖客户，以卓越赋能品牌。热烈祝贺工银私人银行成立15周年！未来富国基金将继续与工银私人银行携手，伙伴同行、共创未来，坚守以投资者利益为先的初心，共同努力为客户资产增值与传承保驾护航；把握经济高质量发展的新机遇，并肩同行为中国的财富管理事业添砖加瓦！



**王庆**  
重阳投资董事长

十五载披荆斩棘，九万里风鹏正举。  
热烈祝贺工银私人银行成立15周年！重阳投资与工银私人银行合作已近十年，在此过程中与贵部携手一同见证了财富行业的快速成长。财富管理行业方兴未艾，愿贵部在未来的征程中，百尺竿头更进一步！我们也将继续秉持“价值投资、绝对收益”的理念，努力为客户创造更优异的可持续的投资收益，不负所托，砥砺前行。



**刘晓龙**  
聚鸣投资董事总经理

值此工银私人银行15周年庆，送上真挚祝福。工银私人银行在财富管理领域的专业性和市场号召力，让我们深感任重道远。聚鸣投资将继续秉承“行稳致远”的投资理念，努力给客户创造好的投资收益和投资体验，为工商银行大财富管理添砖加瓦。



**马晓立**  
财通证券总经理助理、财通证券资管董事长

十五年前，工银私人银行在黄浦江畔扬帆起航，一路见证了中国私人银行业务快速发展的黄金成长期。十五年来，工银私人银行始终臻于至善，倡导“君子偕伙伴同行”，与客户彼此信赖、携手共赢，成为推动中国财富管理发展的重要力量。我们很荣幸携手工银私人银行，共同服务于高质量发展及美好生活愿景，共绘时代新篇。十五岁，如初长成之少年，心有星野，造炬成阳，祝愿工银私人银行更上层楼，来日可期！



**巴音**  
中国人民人寿保险股份有限公司党委委员

首先，向工银私人银行15周年以来取得的骄人业绩表示热烈祝贺！  
多年来，工银私人银行与中国人保寿险密切配合、携手推动，充分满足了高端客户资产配置和多元化的金融需求。放眼未来，中国人保寿险将秉承“人民保险，服务人民”服务理念，与工银私人银行携手迈上高质量发展的新征程，进一步巩固合作基础、提升合作质量、拓展合作领域，携手并肩，砥砺奋进，笃志前行，共同开启长期战略合作的新格局。奋楫扬帆，勇毅前行。衷心祝愿工银私人银行事业蒸蒸日上，前程似锦！

# 祝福寄语



**郑庆红**

太平人寿保险有限公司党委委员、副总经理

厚积初心，砥砺前行，十五年来，工银私人银行始终践行“君子偕伙伴同行”的品牌主张，陪伴客户行稳致远。

十五载风雨兼程，再起航风华正茂，太平人寿祝工银私人银行十五周年快乐！太平人寿将与工银私人银行携手同行，续创辉煌！



**薛继豪**

泰康保险集团管委会成员、泰康人寿副总裁兼银行保险事业部总经理

筚路蓝缕，不负韶华。泰康保险集团及泰康人寿祝福工银私人银行迎来15周年庆典，祝福工银私人银行的高净值客户与工银私人银行相知相伴，共同成长。

家企欣荣，财富向善。祝愿工银私人银行继续见证中国财富管理扬帆起航，持续助力中国实体经济高质量发展。



**张保军**

大家人寿总公司副总经理

昌期开景运，泰象启阳春。

很荣幸成为工银私人银行的合作伙伴，为客户带来优质保险服务。

在工银私人银行迎来15周年生日之际，我谨代表大家人寿真诚地献上一份祝福，祝工银私人银行15周年生日快乐，骏业日新、裕业有孚！



**刘福清**

中国慈善联合会副会长

首先热烈祝贺工银私人银行成立15周年！

工银私人银行长期积极参与慈善事业，特别是近两年来，创新性设立“君子伙伴慈善信托”，为客户构建开放式慈善服务生态圈，携手高收入人群、企业更好地参与慈善事业，是中国公益慈善事业发展的重要新生力量。

期待工银私人银行在更好地服务客户的同时在慈善事业发展进程中作出更大贡献，引领“家企欣荣、财富向善”，陪伴客户穿越历史长河，积善传家。



**李嘉辉**

四川科技扶贫基金会秘书长

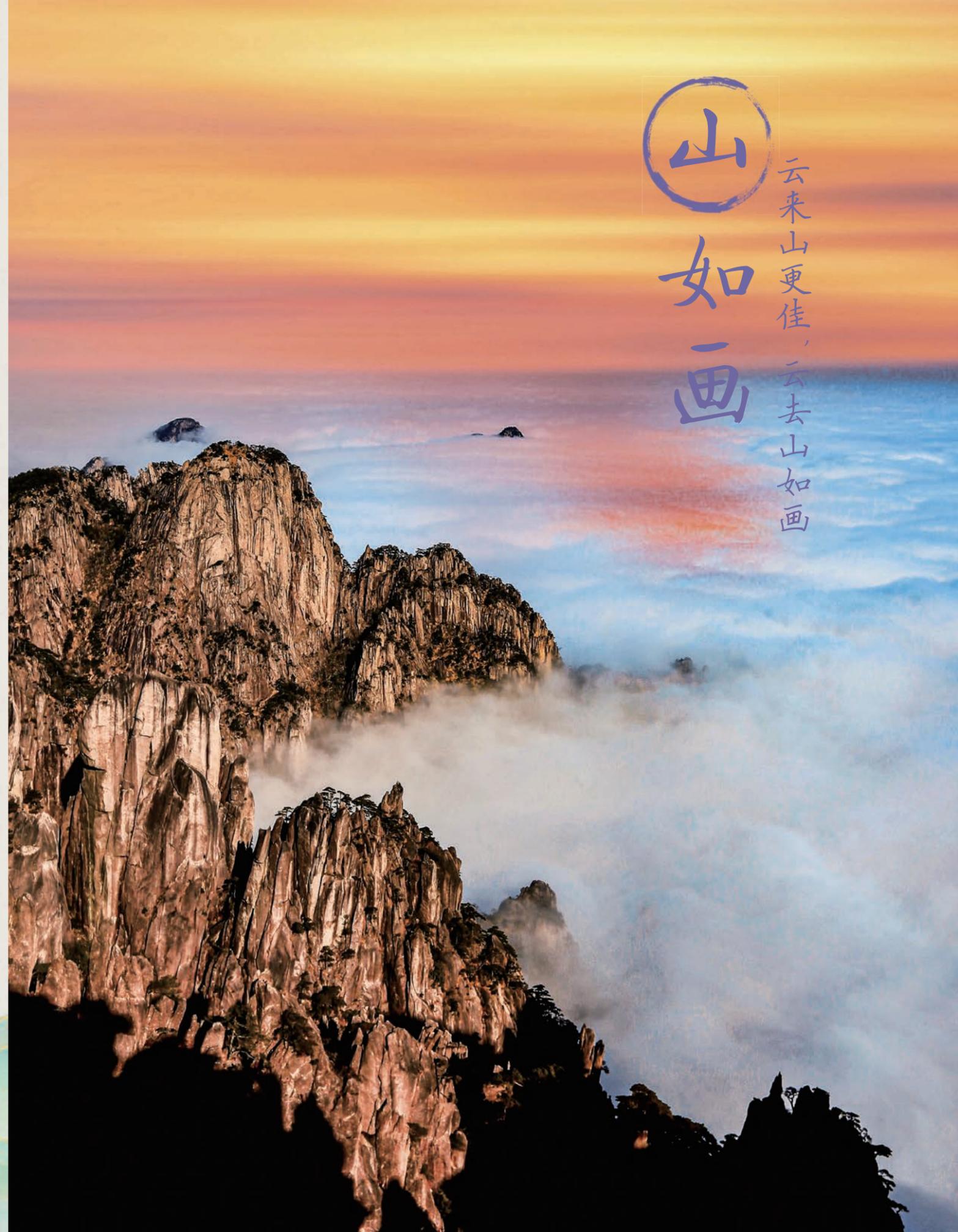
很高兴四川科技扶贫基金会能和工银私人银行在精准扶贫、乡村振兴方面开展合作。5年来，我们共同为金阳、通江、南江、万源等地的孩子们改善生活和学习条件，让孩子们健康茁壮成长。

值此工银私人银行成立15周年之际，衷心祝愿工银私人银行激流勇进担当，携手并进创辉煌，风华正茂踏征程，续写公益新篇章！

# 山

# 如画

云来山更佳，云去山如画



# 建设伴企业家同行的 “伙伴银行”

面对企业家客群所需金融服务的日趋综合化、复杂化，要服务好企业家客群，私人银行必须针对本银行的资源禀赋认真地进行战略设计

文 / 中国工商银行私人银行部财富顾问部

中国居民的财富正在快速积累。胡润研究院的报告显示，截至2021年1月1日，中国总财富600万人民币的“富裕家庭”达508万户；拥有千万人民币总财富的“高净值家庭”数量达到206万户。

一个财富管理大时代已经来临。

随着财富管理市场的快速扩大，高净值人群的需求也出现了一些变化，他们不再满足于简单的财富保值增值，家庭资产配置的理念也在不断深化。

如何为高净值人群提供家企综合服务方案，成了财富管理机构发展的焦点，也是工银私人银行的核心课题。

秉承“诚信相守、稳健相传”的经营理念，工银私人银行始终聚焦高净值人群的需求，并于2021年全面升级企业家客群服务。形成了“企业家加油站”共享服务平台。

## 服务企业，实现资源联动

近年来，中国经济正处于由高速发展向高质量发展的换挡过程中，高净值人群年轻化趋势愈加凸显，高净值客户财富配置需求也在呈现新的特点，财富配置需求的综合化、多元化趋势凸显。其需求关注点也更为全面，从个人延伸到家庭、企业、社会等更广泛领域，同时

也涵盖税务、法律等金融及非金融领域，对私人银行高质量解决问题的综合化能力要求也在提高。

无论是企业家客户还是私人银行客户，对财富配置的认识都不再局限于一两种产品。全球资产配置、CRS、家族信托、慈善基金会……这些名词不再停留于概念，而是直接与私人银行客户的财富紧密地连接起来。

可以说，私人银行围绕着企业家所开展的业务已经逐步从点到面，从单一产品到综合化服务、从以产品为中心到以客户为中心转变。这就要求私人银行必须具有综合金融、产融结合的优势，以顶层设计思维整合内外部资源禀赋与能力优势，打造企业家金融服务平台与“生态圈”。

对于商业银行而言，企业家客户是商业银行优质客户，也是对商业银行贡献较大的客群。面对企业家客群所需金融服务的日趋综合化、复杂化，要服务好企业家客群，私人银行必须针对本银行的资源禀赋认真地进行战略设计。

为更好地满足企业家客群的不同需求，银行必须有效地协同内部的诸多资源。在实际情况下，对客户来说最有价值的资源往往散落在商业银行中不同的部门之中，如何在既有格局下需要打破部门利益的藩篱，实现对客户服务



建设“与企业家同行的伙伴银行”是工银私人银行的目标。图/视觉中国

的无缝对接，这对于私人银行来说是一个巨大挑战。

## 围绕企业家需求，建设“伙伴银行”

自2008年工商银行设立私人银行部以来，工银私人银行便专注于高净值人群的需求，与企业家共同成长。

“在第一个十五年，工银私人银行从零开始，经过不断的努力，获得了20余万客户的信任，管理的资管规模达到2.3万亿。中国工商银行私人银行部总经理李宝权表示“工银私人银行致力于用‘金融力量’满足人民群众对美好生活的期盼，也助力着中国实体经济高质量发展的伟大进程。”

在不久的将来，国内“创富一代”企业家将集中步入家族企业与财富交接阶段。胡润研究院的报告显示，中国的高净值家庭预计有18万亿元的财富将在10年内传承给下一代，49万亿元的财富将在20年内传承给下一代，92万亿元

的财富将在30年内传承给下一代。

在这一阶段，以投融资一体化、家族与企业综合金融服务为主的传富需求，成为他们最为关注的要点，工银私人银行也将以此为发力点。

基于此，工银私人银行于2023年3月正式提出了建设“与企业家同行的伙伴银行”的目标，最大程度发挥工行的集团化金融服务优势，即持续优化对企业家个人、家庭及其企业的综合服务，立足“大、全、稳、新、优、强”发展方位，打造国内最大业务规模、最全服务能力、最具创新能力、最稳风险管控、最优品牌影响力和最强价值创造的家族财富管理机构。

“伙伴银行”目标落地的首要举措就是加快“企业家加油站”在全域的战略落地。据悉，截至2023年3月，工银私人银行成功在国内外300多个城市和地区成立了500家“企业家加油站”，构建起立体化营销场景，推出了“进企走访”“帮企纾困”“助企增效”“安企发展”

等“企业家加油季”系列主题营销活动。

在“企业家加油站”场景下，工银私人银行构建了企业家综合化服务七大“共享中心”，通过打通投融资两端，融汇对公、对私服务生态，聚焦传统企业家、科创企业家、女性企业家、青年企业家等十大细分客群，打造工商银行企业家客户参与论坛分享、开展互动交流的“共享活动中心”，建成银企活动“共享商务中心”，联动当地商会等企业家组织，筑就企业家的“共享金融中心”和“共享展示中心”，构建企业家的“共享培训中心”，形成全国客户的“共享服务中心”，建设为企业高管、员工、企业用户提供尊享综合化服务的“共享社群中心”。

通过这七大“共享中心”，工银私人银行为企业家提供优享专属服务和搭建优享互动平台，根据企业家客群需求提供综合化产品服务解决方案，有效提升企业家服务内涵。为此，工银私人银行采取了多项措施。

一是拓宽载体，开创企业家服务新格局。2022年4月，工银私人银行联合行内专业部门和行外合作机构，共同推出“企业家加油站添翼计划”。“添翼计划”以企业家为支点，发挥私银综合金融服务优势，进一步服务好企业家客群、弘扬好企业家精神、讲述好中国企业家故事，为企业家提供个性化的多元服务。在市场中，借助工行对公、普惠金融的领先产品体

系和服务能力，开辟建立竞争优势的新赛道，提升企业竞争力。

二是聚合资源，构建企业家发展新平台。工银私人银行“企业家加油站”正在全面升级企业家客群综合服务，进一步推进企业家服务从产品化、事件化向平台化、生态化、品牌化转型，最大程度发挥工商银行的集团化金融服务优势，为民营企业健康发展全方位赋能。

三是特色鲜明，开发企业家需求新产品。为满足企业不同类别、不同层次的需求，推出了家族信托综合顾问服务、“企业家加油站”专属资产配置、普惠金融、境外家企、贵金属、代发薪酬等六大特色服务。

四是以人为本，开辟企业家互动新渠道。结合“企业家加油站”，工银私人银行采取线上线下相结合的方式，举办“财智加油、健康加油、文化加油、公益加油、平台加油”五大加油系列活动。打造面向企业家的公私一体化综合服务平台，助推企业发展，促进全社会经济腾飞。

### 多举措并举，为企业转型贡献“金融力量”

过去三年，疫情在全球蔓延给世界经济挂上了“倒车挡”。2023年起，复苏成为经济的主旋律。作为经济复苏的中坚力量，历经“大考”的中国企业正在思考后疫情时代转型突围的策略路径。

在“共同富裕”目标的引领带动下，中国高净值人群“达则兼济天下”的家国情怀被充分激发，参与慈善公益意愿不断增强，捐赠领域不断拓宽，延伸至基础研究、技术创新、人才培养、高端人才引进等有利于国家发展和提升人类福祉的领域。

在此背景下，工银私人银行通过持续优化对企业家个人、家庭及其企业的金融服务，赋能产业链、供应链再造和创新链、价值链提升，为企业转型升级贡献“工行智慧”和“金融力量”。

首先，支持实体经济，构建企业家综合化

服务生态。实体经济作为我国新发展格局的根基，承担着产业兴国的使命愿景。通过持续优化对企业家个人及其企业的综合化金融服务，与企业家携手，借国家政策之势，扬工行专业之优，与优质企业合作共建银企生态，构建向上驱动、可持续发展的私人银行发展新赛道。

其次，发挥大行担当，以慈善信托助力共同富裕。为满足超高净值客户家族精神传承和财富向善的强烈需求，工银私人银行“君子伙伴慈善信托”作为银行业内首个永续集合型慈善信托服务平台，始终助力客户实现物质和精神财富的双重传承。

第三，打造财富生态，结合“工行驿站”做好公益服务。工行以现有的便民服务区为基础，设立“工行驿站”，向人民群众提供各类便民惠民服务，将公益服务送到社会的每一个角落。为推动私银客户标准化保险金信托和专享保险工作，进一步提升“工行驿站+财富管理”公益惠民服务口碑与社会形象，加快构建“金融+泛金融”服务生态，工银私人银行积极开展总分联动，不断提升工商银行私人银行的品牌美誉度。

作为未来发展方向的最高指引，党的二十大对建设现代化经济体系作出了新部署，要坚持推动高质量发展为主题，加快建设现代化经济体系，推动经济实现质的有效提升和量的合理增长。

在此背景下，工商银行提出，更好地以金融力量服务中国式现代化，是国有大型商业银行当前和未来一个时期的首要任务。工银私人银行将在不断发展的市场中识变、应变、求变，但践行“人民金融”的初心使命不变，助力“家企欣荣、财富向善”的责任担当不变。工银私人银行将继续着力于发挥金融服务实体经济的优势，借国家政策之势，扬工行专业之优，聚焦民营企业家这一核心要素，推动“家业、企业、产业”一体化发展，在助力中国经济转型升级的同时，构建向上驱动、可持续发展的私人银行发展新路径。



# 与实体共荣共生 与客户共赢共进

弘扬企业家精神，践行社会责任，引导财富向善，  
是工银私人银行和企业家共同努力的方向

文/林一丹

**工**银私人银行一直秉承“诚信相守、稳健相传”的经营理念，持续优化对企业家个人、家庭及其企业的金融服务，切实赋能企业家群体发展，打造企业家客群服务与企业家同行的伙伴银行。

在工银私人银行客户中，70%以上为民营企业。他们中既有实业兴邦的笃行者，又有创新富国的带路人，更有实践共同富裕的先行者。弘扬企业家精神，践行社会责任，引导财富向善，是工银私人银行和企业家共同努力的方向。

## 助力实业，稳健相传

实体经济是大国之立身根基，亦乃强国之发展动能。中国所具备的大而全的完整实业体系，既锻造出逾七十年的强大生命力，也带来了个人生活水平与财富的量与质的飞跃。

夏先生是一位建筑设计师，他在城市形态和空间结构的逐步演变中观察到了中国经济的进取：他成长于一座中国南方城市，这座城市是中国现代经济发展的样板，也是中国最早开始进行大规模城市建设的地方。从业二十多年间，夏先生主持设计了包括历史博物馆、青少年活动中心、城市展览馆等在内的多个项目，是当之无愧的城市与经济见证的见证者。

在此期间，夏先生先于2000年联合创立了

一家建筑设计有限公司，又于2011年创办了以自己名字命名的建筑设计事务所。自始至终，工银私人银行一直是夏先生同行的伙伴，与之共同目睹并亲历中国城市的变迁和其背后经济格局的升级。

这未尝不是中国实体经济发展的缩影，即从高速发展向高质量发展过渡。他表示，就像中国经济的腾飞一样，中国建筑设计的发展期还远远没有结束。这其中不光包括新区或者待开发地区的建设，也包括旧城改造等大量机会。如果说过去二十年，是中国建筑发展最快的二十年，那么接下来的二十年，将是中国建筑向深度、精度和细节发展的二十年。

而与建筑业和经济的同频共振不同，有一些实体产业则在人人都追求速度的时代选择了坚守。

在福建，乌龙茶行业迄今已经有1000多年的历史，作为福建乌龙茶行业重要的传承者之一，何先生正在力图让其发扬光大。作为工序最多、工艺技术要求最高、最复杂的茶类，一些乌龙茶品类从采茶到成本茶需要经历20道工序、至少40个小时。这意味着，与其他实体业态相比，茶文化到茶产业的发展路径，少不了更为清苦的揉捻。

乡村振兴战略的实施、茶产业的复兴和消费者对生活品质的追求，让何先生看到了福

建乌龙茶的市场潜力与产业空间。迄今为止，作为中国乌龙茶的重要产区，福建的市场竞争力、影响力都在不断提升；而作为福建重要的茶叶发源地，武夷山现有茶山面积近15万亩，靠茶为生的人约有12万人，占全市人口一半以上，茶的产业化、规模化都在日益蓬勃发展。

何先生认为，对于福建乌龙茶产业而言，有品质才有生命，这是中国实业家们的真实写照，也是中国实体经济的真实剪影。党的二十大报告提出，要坚持把发展经济的着力点放在实体经济上。质量之魂，源于匠心，工银私人银行将持续聚焦产业机构升级进程中最具活力的企业家客群，助力中国经济稳健相传。

## 呵护创新，共谋发展

创新之于一国发展的重要性不言而喻。2022年，全社会研发经费支出首次突破3万亿元，研发投入强度首次突破2.5%，基础研究投入比重连续四年超过6%。

其中，企业科技创新主体地位进一步提升，高新技术企业从2012年的3.9万家增长至2022年的40万家，贡献了全国企业68%的研发投入，762家企业进入全球企业研发投入2500强；全社会支持创新、投入创新、参与创新、推动创新的热情空前高涨。

在支持企业家勇于创新方面，工银私人银行走在前列。早在2013年就签约了工银私人银行的林先生，便是创新企业家的代表。他亲身参与陪伴了一家中国民营药企从药品销售商转型为药品生产商、再到药品研发者的发展。在协助其制定财富管理规划的同时，工银私人银行兼顾了收益性和灵活性，满足了他对于企业和个人财富配置的要求。

这对于林先生来说，是尤为关键的，一方面是因为，他所带领的药企正处于变革与快速发展的阶段，需要为企业长期的投入准备好弹药；另一方面则在于，他与公司所处的生物制药行业，仍然被跨国药企重兵把持，而作为当今全球创新竞争最激烈的赛道之一，新药研发

的你追我赶往往能在毫厘之间决定企业发展的命运。

在他看来，全球药企的创新发展路径是可以为中国药企提供参照的。如美国的制药产业以世界领先水准、以全面创新为驱动，面向全球市场作为其战略定位；欧洲国家的制药企业定位于世界一流水准，以技术创新为驱动、面向本地区市场、积极开拓全球市场；日本的制药企业则以世界一流水准，以适度创新、吸收转化为驱动、面向本国市场、积极开拓区域市场。而中国药企可以通过政策支持、提高标准、聚拢产业资源的做法，形成具有中国市场特色的产业资源与优势，令企业的研发、生产、销售和再投入形成良性闭环，逐渐在尖端医疗领域具备影响力。

在工银私人银行的助力之下，林先生所在的药企正在成长为一家“专业而精致的企业”。除了在具象产业中延展科技创新的内核，工银私人银行依托客户将创新的接力棒精准地交给了具体的实干家。

戴女士曾就职于中国著名的食品饮料企业；2008年至今，她已经成为生物医疗、教育、新能源、新材料等多个产业的支持者。作为常年接触中国创新第一线的投资人，她看到了中国创新能力中的薄弱环节，并倾其所能为之提供帮助。

戴女士表示，她的早期工作经历使她希望搭建一些平台回馈给年轻人，而人才激励机制和容错的氛围是最能鼓励他们创新的方面。结合自身的创业经历，她非常看好生物医药行业或者制造业，但她也鼓励年轻的创业者们聚焦对社会有价值、对人的身心健康有所帮助、同时也是自己熟悉且了解的领域。

这恰好映射出工银私人银行赋能产业链、再造创新链、提升价值链的进阶，更是中国经济创新之路的写照——从科技实力的跃升，发展为科技全方位赋能，最终实现国家创新体系效能的提升和开放合作的创新生态。科技创新是国之利器、国家赖以强，企业赖以赢，

人民生活赖以好。呵护创新，共谋发展，将成为工银私人银行践行的长期主义。

### 共同富裕，财富向善

国富与民强，是财富管理实现的正向循环。共同富裕，是中华民族千百年的美好期盼。党的二十大报告强调，中国式现代化是全体人民共同富裕的现代化。现在，已经到了扎实推动共同富裕的历史阶段。

从石油工程师跨界成为慈善家和中国版画收藏家的魏先生是率先推动共同富裕的个体之一。他出生于20世纪50年代，亲历了中国经济与社会的变迁和发展；在海外收获了事业成果后，魏先生将自己在能源领域取得的设备和技术引进国内，让国内的同类型产业能够受益于国外的领先技术，并引荐国外专家与国内同业进行长达几十年的技术交流。

如今，魏先生成立了以自己名字命名的基金会，他更是走在向世界名校推广中国的版画艺术的前沿。在他看来，财富除了物质层面的经济回馈，还应囊括更上层的精神和思想分享，推动共同富裕的关键一面，不仅是“财富给予”，更是创造条件让社会有机会进一步“创造新财富”。

孔女士也是这样的“新财富创造者”。这位从15岁起便接触中国南方刺绣工艺的匠人，将这一传统名绣带入了全新发展阶段的同时，更致力于让这项古老的工艺以现代化的方式得以传承。她不仅花心思、花时间去寻觅学习这门技艺的好苗子，还无条件地传授技艺、培养人才，并多次呼吁在专业院校开设相关课程和专业，让这项独一无二的中国传统工艺能够得到市场的认可。

孔女士更为长远的考虑，是要让中国的刺绣工艺重归奢侈品和高端艺术品的行业。她与女儿合作，融合传统工艺技法和欧美地区时尚元素为一体的婚纱晚礼服已经在世界服装界声名鹊起，这也令中国的刺绣工艺从根植民间的生活用品，变成了文化和艺术交流的使者。

无独有偶，玉雕收藏家陆先生亦通过艺术品为媒介，向社会传递着积极的精神价值。不同于别的收藏家，他往往在玉雕作品创作的过程中与玉雕师进行沟通，是一种颇为主动的收藏行为。已及古稀的他，坚信更加积极主动的收藏意愿与行为，和对藏品的严谨梳理，能够加深收藏界和社会对玉雕的认识。玉是中国的传统文化，创作者通过玉雕展现的主题思想，也在给观者输送文化内涵。他希望玉雕既能是艺术水平提炼，也能是情怀和文化的结合。

在艺术品技艺传承与文化传播的领域，来自江浙地区的高级工艺美术师向先生也有其独到的见解。作为中国瓷器工艺的传承人，他遵循自己的理念，升华传统的同时，融时代符号和现代陶瓷艺念，体现当代人的独到审美情趣。

由种种不同的艺术类别、工艺收藏品，著名策展人、艺术史学者、艺术家常先生从中看到了一种全新的大众文化休闲需求。犹如共同富裕的发展由点及面，广义的艺术市场也从独乐乐变味了众乐乐。当然，这背后的基本面，来自国力的昌盛和个人财富的累积。在常先生眼中，这是大众艺术消费迎来发展和转折的时间点。

他表示，文博产业的高度发展离不开经济各个实业的综合发展，因此在这样一种社会发展结构中，公共文化服务事业的供需关系也随之更新，并且随着国家的强盛，这种文化的需求将越来越多。

艺术与文化的产业升级，恰好也反映出共同富裕背景下人们对精神文明的传承。与之不谋而合的是，工银私人银行提出了“家企欣荣、财富向善”以助力财富传承。随着国内经济稳步发展，居民财富持续增加，多样化、个性化的财富管理需求势将快速增长。在新挑战和新机遇面前，工银私人银行将继续致力于为客户打造财富服务升级，提供综合化资产配置服务和全方位的专业陪伴。

(本文受访者均为化名)



# 纳百川

巨海纳百川 麟阁多才贤



## 财富管理五大新趋向 推进私银转向买方顾问服务思路

工银私人银行初步建立了“以市场投研及客户需求为双轮驱动，以宏观市场研究、中观配置策略、微观产品推荐为逻辑主线，以君子智投工具和财投顾专业队伍为两翼”的买方顾问服务模式

文/中国工商银行私人银行部投资顾问团队

经历了2021年资管新规、理财新规的正式落地以及2022年资本市场的剧烈波动后，我国财富管理市场全面走向以净值化、标品投资为代表的新阶段。

### 中国再次成为全球经济增长引领者

2023年既是全面贯彻落实党的二十大精神的开局之年，又是实施“十四五”规划承前启后的关键一年，还是全面建设社会主义现代化国家开局的重要一年。十四五规划指出，要开启全面建设社会主义现代化国家新征程。党的二十大报告指出：“我们坚持把实现人民对美好生活的向往作为现代化建设的出发点和落脚点。”

中国式现代化，追求的不只是“富裕”，而是“全体人民共同富裕”。到2035年，我国发展的总体目标之一，是人的全面发展、全体人民共同富裕取得更为明显的实质性进展。

过去十年，中国的现代化获得了不菲的成绩，7.7亿农村贫困人口摆脱贫困，中等收入群体超过4亿，居民人均可支配收入超3.5万元，10年间翻番。

未来的目标是，到2025年，劳动年龄人口平均受教育年限将提高到11.3年；基本养老保险参保率将提升至95%；到2035年，养老、健康服务产业进一步扩大，更多数字化、智能化图书馆、博物馆将丰富人们生活。人均国内生产总值达到中等发达国家水平；中等收入群体在未来15年超过8亿等。

但这一切的前提是经济的稳定发展。过去三年，在百年罕见的大疫情中，包括中国在内的全球经济都经历了艰难的过程。2022年底以来，随着疫情防控措施的优化调整，以及持续实施稳定经济一揽子政策措施，多项经济指标已经开始反弹。国内外机构纷纷表示了对中国经济的看好，包括国际货币基金组织、世界贸易组织、经合组织等，国际投资机构纷纷上调对2023年中国经济增速预测，预期在5%-5.5%之间，中国再次成为全球经济增长的

引领者。

经济快速增长带来的财富管理市场的机会也备受市场关注，多家外资机构都明确提出了在中国发展财富管理业务的目标。但经历了资管新规、理财新规，以及剧烈的市场波动之后，中国的财富管理市场进入了新阶段。

### 新阶段财富管理市场呈现“五个趋向”

在这一阶段，中国财富管理市场的发展方向、业务模式、服务生态都出现了新的变化，总体上呈现出“五个趋向”：

截至2021年末，实物资产规模占我国居民总资产占比约为69.3%，其中主要是房地产，而金融资产占比为30.7%。根据任泽平团队的测算，金融资产占比相较2005年上升了5个百分点。

细分来看，我国居民持有的金融资产主要包括现金、存款、债券、股票、基金、保险、银行理财和信托等，其中现金和存款最多，约占居民金融资产的55%，紧随其后的是银行理财、保险和股票，占居民金融资产的比例分别为13.4%、12%和10.4%。未来，居民家庭财富配置由房产、存款向股债等金融资产转移成为大势所趋，而财富管理市场将是居民财富配置转向金融资产的重要媒介。

从客户端来看，财富服务需求趋向综合化。净值化时代下资产波动加大，迫使客户放弃“唯收益论”，转而更加关注收益与风险的综合权衡与资产的均衡配置。客户需求不再局限于投资理财领域，家族传承、法律税务、贷款融资、企业治理等综合金融服务需求和子女教育、健康医疗、高端礼宾、商业圈层打造等高端权益服务需求持续涌现。

从产品端来看，产品生态趋向多元化。在新阶段，以地产非标为主的理财、信托产品规模不断压缩，而以股权或债权为主的公募、私募基金规模占比明显提升。同时，ESG、专精特新、同业存单等投资主题方兴未艾，个人养老金、混合估值法理财等产品形式层出不穷。

从机构端来看，行业的同业竞争趋向同质化。资管新规没收了“收益率保证”的王牌，产品及服务同质化必然导致竞争同质化。一方面，完全竞争行业格局下客户的忠诚度和黏性快速下降，未来财富管理机构将从争夺客户存量向争夺资金流量转变，打造开放生态的重要性大幅提升；另一方面，从卖方销售向买方投顾转型的形势愈发明朗。财富管理机构需要从客户需求出发输出专业配置建议，打造陪伴式、全流程、一站式的服务体系，回归服务客户的本源。

从技术端来看，服务手段快速趋向数字化。“人”在财富管理领域依然起到核心作用，但是随着大数据、云计算、人工智能等新兴互联网技术的迅猛发展，金融与科技的深度融合正在改变行业生态。根据贝恩公司《中国数字化零售银行报告(2023)》显示，线上渠道在财富管理所有业务场景中的使用率都超过了50%。线上线下全渠道服务、手机银行超级应用、人机协同服务模式、新技术赋能客户体验等主题已成为行业焦点。

这一变化对商业银行财富管理业务提供了机遇，但也提出了挑战。

### 一条难而必走的路

在过去相当长的时间内，随着房价的一路上涨，房产一直是中国居民最重要的“造富机

器”，正如今在“房住不炒”的定位下，房地产作为投资产品的属性大为减弱。叠加最近一年多股市的波动性较大，将资金交给专业的资产管理机构，将会是未来财富管理行业的大趋势。

同时，随着中国经济稳中向好，居民财富持续增加，可投资资产正在稳步增长。中金公司测算的数据显示，2021年末中国居民金融资产规模229万亿元，其中机构端以银行、券商、互联网及第三方为代表的销售渠道所服务的客户资产规模约185万亿元，预计2030年居民金融资产规模有望达486万亿元（按照年增长9%测算）。

财富管理行业未来大有可为。同时近年来，随着个人养老金市场的打开，家族传承理念的发展，财富管理市场的前景极其广阔。

对于具有扎实私行客户基础的商业银行而言，长期的积累将让它们在这一领域获得先机，尤其是有科技加持的私人银行，将经历一个快速发展期，同时也将是一个重大的考验。

近一年以来，疫情反弹、地缘政治、高通胀、美联储加息等一系列因素，导致大类资产的价格剧烈波动。在全面净值化时代给财富管理行业带来了前所未有的挑战。毕竟在中国市场，财富管理仍然是一个新兴行业，尤其是个人养老、家族传承等新兴业务的发展仍在摸索阶段。

同时，资产价格的大幅下跌，直接导致了投资者的损失，也造成了全球很多富豪的身家“缩水”。市场的不确定性增大，投资者的风险偏好也会更趋于保守，对于财富管理机构来说，资产配置的难度更大，如何让投资者满意的问题是它们要面临的大问题。

期间，工银私人银行决定采用买方顾问的模式来推进新时期的财富管理业务。

### 推进买方顾问服务模式

目前，工银私人银行已大致描绘出未来私银业务高质量发展新蓝图。

就财富板块而言，工银私人银行推出“风帆”专业服务体系，以“主舵”明方向、“风帆”定策略、“船舱”固根基、“双桨”优服务，初步建立“以市场投研及客户需求为双轮驱动，以宏观市场研究、中观配置策略、微观产品推荐为逻辑主线，以君子智投工具和财投顾专业队伍为两翼”的买方顾问服务模式。

明方向、定航线，“主舵”把握宏观大势。宏观层面，已初步构建“有方法，有流程，有输出”的市场研究机制。“有方法”是指，打造“多因子宏观研究”引领、“量化分支模型”触达，兼具体系化、数量化、模型化的市场研判分析框架；“有流程”是指，建立了总分行之间、集团内各部门之间的市场信息交互与投研观点审议规范流程；“有输出”是指，形成了线上线下一体化，行内行外多维度，囊括日信息、周热点、月观点、季指引的专业策略输出体系。

定策略、强逻辑，“风帆”驱动中观调整。中观层面则初步形成了“有模型，有画像，有策略”的分类资产配置指引。“有模型”是指，采用风险预算等模型作为资产配置基准，通过持续优化迭代实现主观投研观点与资产风险因子相匹配；“有画像”是指，将客户风险、流动性等多维度画像特征融入资产配置模型，形成客群资产配置建议；“有策略”是指，将投研结果作为资产配置模型有效输入，通过量化权重为资产配置提供动态调整依据。

固根基、筑体系，“船舱”保障微观配置。微观层面已初步建立“有生态、有优选、有系统”的产品优选推荐体系。“有生态”是指，培育了包含理财子公司、基金公司、证券、保险等各类机构在内的管理人合作及多元产品供给生态；“有优选”是指，构建量化评价模型，形成了以量化分析为基础、动态调整为辅的产品优选方法；“有系统”是指，搭建产品数据库及数字化优选提供技术支持。

建两翼、优服务，“双桨”推进服务升级。工银私人银行依托数字化赋能及专业队伍建设，通过打造“君子智投”资产配置工具

## “君子智投”推出面客移动端版本，更为高效地满足数字化、专业化和个性化的资产配置服务需求。

和财投顾专业队伍，为买方顾问落地实践提供坚实支撑。

作为工行在净值化时代践行买方顾问服务的重要系统工具，“君子智投”全面涵盖客户持仓分析、市场研判、策略建议、配置比例、产品推荐等多个功能模块，通过赋能基层投顾，为私行客户提供免费且专业的金融增值服务。截至2023年4月底，“君子智投”已为工银私人银行客户制作资产配置报告超38万份，实现超高净值客户全覆盖。中国工商银行也由此获得英国《金融时报》旗下《专业财富管理》(PWM)杂志颁出的“2022亚洲地区最佳数字财富管理私人银行奖”。

“君子智投”以五项“全”能抓手助力私行形成生态占位，跑通“数字+金融”双向赋能闭环：全链条展现配置逻辑——从宏观市场观点、中观配置策略到微观产品推荐，实现闭环；全维度展示市场观点——以体系化分析提供宏观市场、分类市场的配置策略参考；全视图展示过往“战绩”——以可视化数据呈现客户资产结构、全产品综合收益情况，提供资产诊断依据；全产品提供配置推荐——整合集团优质产品资源，提供固定收益类、权益类、存款及现金类、保险类、衍生品类、混合类等一站式配置服务；全场景体现服务温度——以“财顾+投顾”方式，提供线上报告和线下报告，为客户资产保驾护航。

目前，“君子智投”已完成3.0系统迭代，推出了面客移动端版本，以更为高效地满足数字化、专业化和个性化的资产配置服务需求。

客户需求不再局限于投资理财领域，家族传承、法律税务、贷款融资、企业治理等综合金融服务需求和子女教育、健康医疗、高端礼宾、商业圈层打造等高端权益服务需求持续涌现。

# 中国经济兑现“强预期” 大类资产走势轮动加快

基于宏观经济的不同状况，  
不同资产类别未来也将面临不同的走势

文 / 中国工商银行私人银行部投资顾问团队

**20** 22年下半年以来，全球经济在“紧缩”与“衰退”两条交易主线间反复盘桓。美国通胀自高位边缘回落，而欧、日等经济体仍在承受高通胀及

能源、供应链危机带来的风险。国内市场经历了疫情政策转向以及海外需求走弱的阵痛期后，“强预期、弱现实”有待逐步逆转。

自2023年以来，全球权益市场主要指数

原油供给收紧，价格中枢略有上行。图/视觉中国



实现阶段性回暖；债券市场，国内国债收益率波动上行，英美国债收益率见顶回落；商品市场上，原油震荡，黄金回暖；外汇市场上，美元指数略显颓势，人民币兑美元成功探底回升。

## 中国经济强预期将逐步兑现，欧美面临“软着陆”风险

为帮助市场重建信心、加强经济增长内生动力，在前期疫情防控政策优化、房地产利好频出的基础上，去年12月经济工作会议再续“稳中求进”总基调，明确各领域工作目标以及“总量扩张、结构优化”的政策思路。

今年以来，国内疫情进入低流行水平，生产生活秩序逐步恢复，海外经济成功企稳，实现边际修复，不利因素渐次消退。随着疫情逐步达峰以及经济活动重现常态化，经济在阶段

性的“阵痛期”后迎来反弹。近期，各地政府已陆续公布年内经济目标及工作路径，随着两会召开，政策密集发力指日可待，居民及企业部门信心修复曙光将现，二季度也会是观察经济修复趋势的重要窗口期。

首先，年初以来，市场呈现经济复苏、信贷企稳、政策加力等多重利好共振。多个省份召开“拼经济”新春第一会，政府部门推动经济回升的意愿较强，强调以政策的强度和工作的力度稳增长、稳预期、强信心，除京津两地外，其余地区今年经济增长目标均不低于5%，且半数以上地区设定的目标增速超过5.5%，因此今年仍是稳增长大年，政策不会轻易退出。疫情防控政策优化以来，市场对中国经济增长抱有较强预期，到目前为止这一预期仍未完全实现，未来则将逐步兑现。

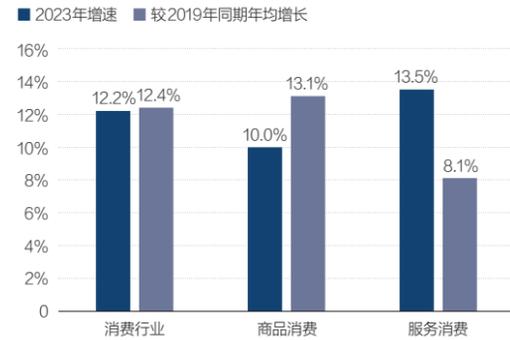
其次，就理财市场而言，在经历去年市场

图1：宏观经济五因子分析



资料来源：工商银行私人银行部投资顾问团队

图2: 春节期间消费回暖

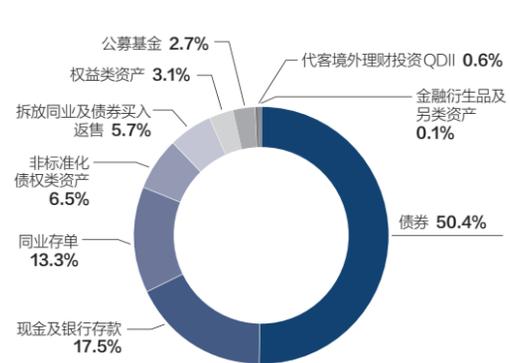


资料来源: Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

频繁波动以及监管的积极引导下, 理财产品的配置策略与运营模式正更加贴切客户的财富管理及流动性需求。从底层持仓来看, 同业存单、信用债和利率债等债券类配置均下降, 现金和银行存款、同业配置增加, 非标和权益配置延续降幅, 久期和杠杆参数设置也更为谨慎, 使得净值型产品的持仓体验更加平滑, 也有力避免偶发的集中赎回情绪引起价格踩踏。随着资管新规落地及投资者需求愈发明确细分, 理财市场转型将更加深入, 为投资者带来长期的优质服务体验。

第三, 从未来经济增长动能来看, 国内内外增长动能分化, 关注外需回落风险。开年以来, 内需消费明显回暖, 相关政策积极支持宏观经济整体好转。海外通胀回落下经济衰退预期

图4: 理财产品资产配置情况



资料来源: 银行业理财登记托管中心, Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

图3: 社融总量大幅改善



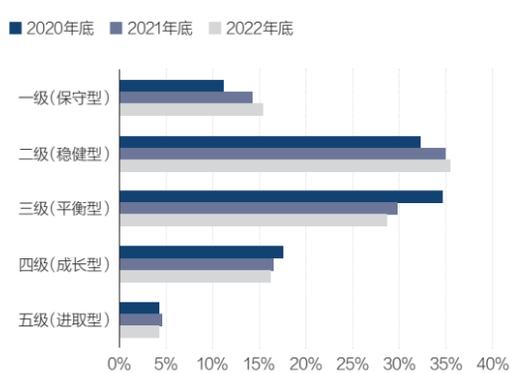
资料来源: Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

不断强化。内外增长动能分化背景下, 主要发达经济体衰退加剧带来的外需回落风险将对国内经济的整体好转形成制约。

1月新出口订单指数为46.1%, 虽然比12月分有所回升, 但仍在50%以下。该指数回升幅度相对较弱显示内需回暖是近期制造业需求恢复的主要原因, 但也从侧面反映出今年外贸形势的走向值得关注。

最近, 美国通胀数据高黏性有所松动, 尽管相关数据距离美联储的目标仍有距离, 但加息步伐放缓已无争议, 市场也充分做好了“加息终点抬升、降息时间延后”的预期。而欧、日等经济体仍在经受高通胀、能源及供应链危机等因素的困扰。如何在经济下行期实现“软着陆”将是下一阶段困扰多数国家的主要问题。

图5: 理财产品各类风险偏好投资者数量分布



资料来源: 银行业理财登记托管中心, Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

图6: 美国经济衰退预期加剧



资料来源: 国家统计局, Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

大类资产未来走势分歧明显

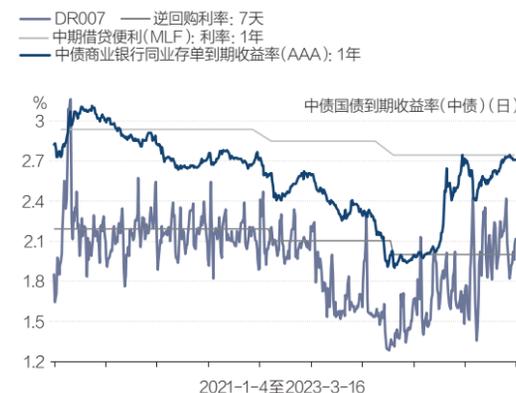
基于宏观经济的不同状况, 不同资产类别未来也将面临不同的走势。

利率债: 经济复苏及强预期兑现仍对长端利率带来调整压力

下一个阶段, 中国经济金融数据进入真空期, 增量政策也将进入等待期, 进而影响市场情绪进入冷静期。资金面波动加剧使得市场利率重回政策利率, 长端利率则受到多空因素博弈影响, 或将延续横盘震荡, 需关注利率曲线因短端资金收紧导致陡峭化的可能。长期来看, 经济复苏及强预期兑现仍对长端利率带来调整压力, 对于票息和久期来说均构成利空。

相对来说, 利率债市场的扰动因素在于, 货币政策超预期的可能性和地缘风险事件。

图8: 市场利率中枢抬升



资料来源: Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

图7: 对主要发达经济体出口持续回落

分地区出口金额当月同比	美国	欧盟	日本	东盟	韩国
2022-12	-19.51	-17.50	-3.28	7.48	-9.68
2022-11	-25.43	-10.62	-5.62	5.18	-11.91
2022-10	-12.56	-8.95	3.82	20.27	6.99
2022-09	-11.56	5.60	5.90	29.49	6.81
2022-08	-3.77	11.09	7.72	25.13	4.80
2022-07	10.97	23.17	19.02	33.49	15.33
2022-06	19.32	17.12	8.25	29.04	25.32
2022-05	15.75	20.27	3.67	25.92	23.72
2022-04	9.42	7.91	-9.39	7.58	7.79
2022-03	22.38	21.43	9.71	10.38	14.37
2022-02	9.74	15.38	-6.44	5.88	6.67
2022-01	16.90	31.22	18.51	18.17	26.51
2021-12	21.21	25.65	8.56	12.00	27.39

资料来源: 国家统计局, Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

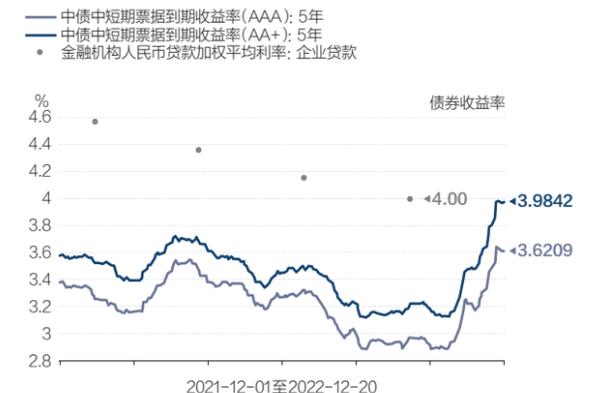
权益类资产: 短期修整不改中枢上行的趋势

企业盈利数据空窗期下, 市场预期阶段性转向对经济修复成色的校准, 但内需回暖和企业盈利修复仍是主要趋势, 同时考虑到当前市场的估值水平以及相关企业在行业供给出清下的头部优势, 未来市场短线修整不改中枢上行的趋势。

行业方面, 可以关注食品饮料行业在消费复苏下的结构性机会, 通信行业在数字经济下的结构性机会以及有色金属(能源金属)在新能源替代下的结构性机会, 同时继续关注传统能源行业(煤炭、石油石化)以及基础化工等供需结构较好的行业。

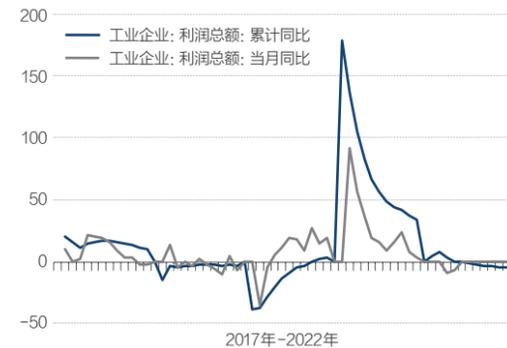
对权益类资产走势带来扰动的因素包括, 外

图9: 信用债性价比严重下降



资料来源: Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

图10: 企业盈利底部修复趋势渐明



资料来源: Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

需回落超预期、地缘风险超预期、疫情扰动超预期。

**黄金: 短期弱势不改长期上行态势**

美国最近公布的数据显示, 1月未经通胀调整的零售销售额环比增长3%, 逆转了此前连续两个月的下滑态势; 同时扣除食品和能源的核心个人消费支出(PCE), 价格指数在1月份环比上涨0.6%, 同比上涨4.7%, 均高于市场预期。这让市场担心美联储未来或将再次收紧货币政策。

这将会阶段性压制金价上行, 但是中长期来看, 高利率及高通胀环境仍在对全球经济持续施压, 衰退风险犹存, 基本面因素将支撑黄金继续上行。

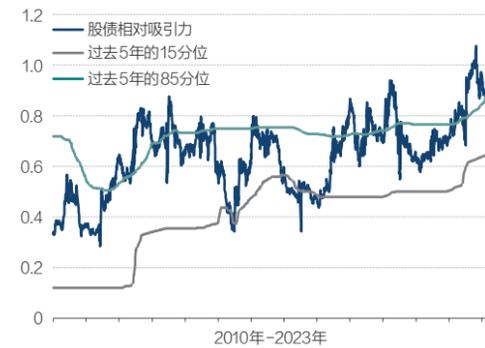
对黄金价格的扰动因素主要包括, 央行

图12: 紧缩或将加剧, 金价遭受打压



资料来源: Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

图11: 股债吸引力指标更偏向股票



资料来源: Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

超预期的紧缩政策, 俄乌局势再度恶化, 以及主要经济体陷入债务危机等因素。

**原油: 需求不足抑制油价上行动力**

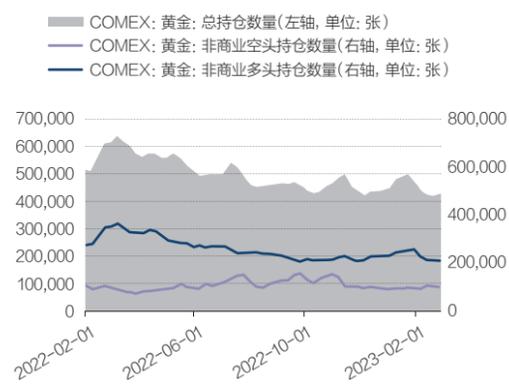
原油走势面临多空因素的持续交织, 短期内, 将延续供大于求的局面, 不同区域的经济增长预期和原油主要生产及出口经济体的政策动向将带动油价区间震荡。2023年原油的需求端仍存变数, 基本面依旧偏弱, 但原油供给收紧, 价格中枢略有上行。

原油价格的扰动因素包括, 地缘冲突扩大、经济复苏超预期与主要石油生产及运输设施出现故障等。

**人民币汇率: 维持震荡格局**

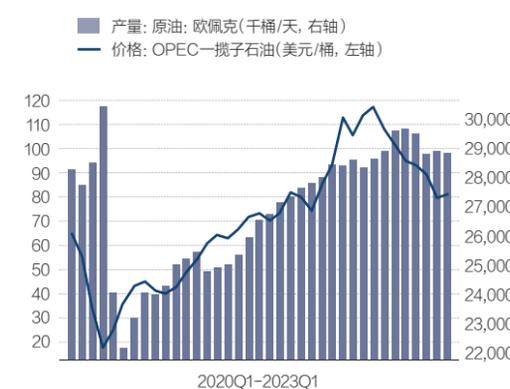
短期来看, 美国基本面超预期表现以及前期利多因素消散将让人民币偏弱震荡, 但下行

图13: 外盘黄金持仓上行, 多头情绪回暖



资料来源: Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

图14: OPEC产量趋稳, 油价见底反弹



资料来源: Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

图16: 即期成交量近期放量, 贬值预期隐约出现



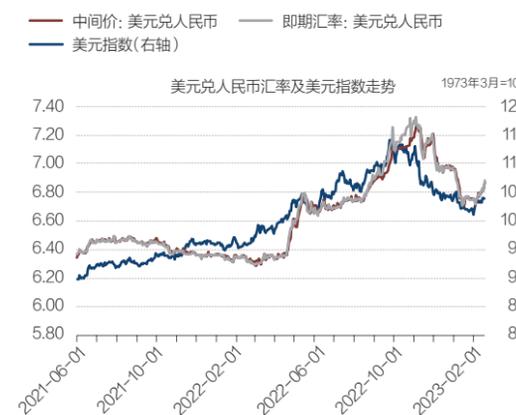
资料来源: Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

空间预计有限。2023年中国国内基本面修复带动“强预期”到“强现实”落地, 才是打开人民币上升通道的重要因素, 人民币宽幅震荡或成常态, 具体走向仍看后期宏观政策落地与执行情况。

图17: 大类资产配置建议

大类资产	配置建议				
	看空	低配	标配	高配	超配
固收			●		
权益				●	
黄金			●		
原油		●			
人民币汇率		●			

图15: 人民币阶段性回落



资料来源: Wind, 工商银行私人银行部投资顾问团队

对人民币走势的扰动因素包括, 我国经济复苏不及预期, 海外市场超预期加息, 及地缘政治局势超预期。

**产品配置把握灵活性和确定性**

那么在下一阶段, 投资者该如何进行资产及产品的配置?

从资产轮动来看, 国内债市延续“强预期”逐步兑现下的震荡承压市场, 而股市经过快速修复, 目前已进入调整蓄力阶段, 在策略布局上可以择机低位增加权益类、指数类、固收+、黄金等资产的配置权重。

就策略配置而言, 现金类灵活取用产品可以依据资金需求维持平配, 把握灵活性与确定性; 固定收益类产品维持标配, 产品期限以中短期为主; 权益类产品稳健布局, 静候数据和政策层面再添利好; 黄金类产品低位加仓, 博取中长期收益。

# 助力品质养老

## 工银安盛人寿推出 “盛享颐年保险产品计划”和“盛华年” 养老服务品牌

文 / 工银安盛人寿保险有限公司

**随** 随着社会的发展，老龄化已经成为一个迫切需要重视的问题。

我国是全球老年人口规模最大的国家。第七次全国人口普查结果显示，我国60岁及以上人口的比重已达到18.70%，国家卫健委的测算数据显示，“十四五”时期，60岁及以上老年人口总量将突破3亿，占比将超过20%；而到2035年这一数据将突破4亿，在总人口中的占比将超过30%。人口老龄化程度正逐渐加速。

伴随老龄化的发展以及银发时代的到来，如何守护美好“夕阳红”，让养老更轻松，让晚年更精彩，已成为社会的热点话题。希望通过全社会的努力，让每一个人都有用一个有尊严的晚年生活，或“三五好友，煮茶闲坐”，或“家人相伴，岁月无忧”，又或者“重拾爱好，追寻梦想”。

尽管每个人的想法不同，但任何一个从容优雅的幸福晚年都需要尽早规划。而对于大多数普通人来讲，在养老规划中，保险都是不可或缺的。

作为一家时刻聚焦客户需求的保险公司，工银安盛人寿积极响应国家号召，助力养老第三支柱发展，近期推出了“工银安盛人寿盛享颐年保险产品计划”和“盛华年”专业养老服务品牌。通过提供更优质的产品，更专业

的服务，提升客户养老生活品质，助力幸福美好晚年。

### 养老产品周全保障，安享幸福美好晚年

结合当下老龄化社会背景和客户的实际需求，“盛享颐年保险产品计划”具备“灵活可选”“保证领取”“身故保障”“满期给付”“万能账户”五大亮点，旨在满足客户不同维度的养老保障和财富管理需求，留给岁月无忧无虑的底气，护佑幸福晚年。

盛享颐年保险产品计划分为两款，A款计划：工银安盛人寿盛享颐年养老年金保险+工银安盛人寿满盈宝终身寿险（万能型）；B款计划：工银安盛人寿盛享颐年养老年金保险+工银安盛人寿金账户年金保险（万能型）。

#### 亮点一：灵活可选 助您精心规划

盛享颐年保险产品计划提供多种交费方式、养老年金领取方式和保险期间，可以根据自身需求制订专属养老年金计划。根据客户选择的养老年金领取方式及和约定的保险期间，自约定领取年龄起，若被保险人于相应养老年金给付日24时生存且合同有效，可按合同约定领取养老年金，帮助客户长期稳妥规划，颐享福寿双全。

其中，养老年金首次领取日可约定为被保险人年满55、60、65、70、75周岁后的首个保

险合同周年日，首次约定领取日一经确定，不再变更；养老年金领取方式和给付金额则详见保险合同。

#### 亮点二：保证领取 予您放心未来

养老年金首次领取日（含）起至此后的第20个保险合同周年日（不含）为保证养老年金给付期间，若被保险人在此期间不幸身故，公司将一次性给付保证给付期间内未领取的保证养老年金，同时合同效力终止。

#### 亮点三：身故保障 为您悉心守护

若被保险人在养老年金首次领取前不幸身故，我们将按合同约定给付身故保险金，周全规划，悉心守护家人幸福生活。

需要关注的是，身故保险金与养老年金、保证养老年金不可兼得，若被保险人于养老年金首次领取日之后身故，则身故保险金为零。

#### 亮点四：满期给付 给您安心保障

如果客户选择的保险期间至被保险人开始领取养老年金后第20个保险合同周年日止，若被保险人生存至合同满期，可获合同满期时10倍基本保险金额的满期金，守护美好晚年生活。

#### 亮点五：万能账户 替您用心积累

您可选择按照合同约定领取盛享颐年养老年金保险的养老年金和满期金（若有），也可选择将其转入“满盈宝终身寿险（万能型）”或“金账户年金保险（万能型）”，个人账户价值的最低年结算利率为2.5%，在享受财富增长的同时，还可按照合同约定享有持续奖励金。

此处需要提示的是，万能型保险结算利率超过最低保证利率的部分是不确定的。保险公司每月根据实际投资收益公布结算利率。

### 养老服务全面呵护，尽享品质康养生活

在产品之外，工银安盛人寿正式推出了“盛华年”专业养老服务品牌。作为与“工银安盛人寿盛享颐年养老年金保险”配套的增值服务，“盛华年”能为被保险人及其直系亲属提供以家庭医生、照护服务为核心的康养

服务，适配不同养老阶段的核心康养需求。旨在通过三大服务特色，为客户的幸福晚年全面护航。

#### 特色一：聚焦长者照护，陪伴银发人生

“盛华年”服务包含健康咨询、健康管理、居家照护3大板块27项服务，聚焦长者照护。“盛华年”服务提供专业高效的一站式就医与照护协助；对于健康人群，也能满足健康咨询和健康管理的需求。各项服务都可以线上便捷发起，由康养管家提供个性化支持，陪伴您安享银发人生。

#### 特色二：权益家庭共享，康养无需等待

“盛华年”服务中的大部分服务支持被保险人及其子女、配偶、父母共享，既能协助照顾家中父母，减轻家庭养老压力，也能协助解决其他家庭成员的日常健康需求。服务在投保相应保险产品后，或服务等待期满后生效，无需年龄渐老即可使用。

#### 特色三：制定严格标准，甄选品质服务

“盛华年”服务是工银安盛人寿依托保险行业优势和股东背景，在医院、体检机构、健康管理等核心康养领域的前沿资源中，对服务合作伙伴的资质及能力层层筛选，通过多维度、高品质的统一标准，持续提供优质、稳定的服务体验。

莫道桑榆晚，为霞尚满天。美好晚年，是幸福人生的另一种定义与诠释。“盛享颐年保险产品计划”与“盛华年”专业养老服务的推出，恰是工银安盛人寿以客户为中心，践行人民金融的体现。通过推进保险产品与养老服务的深度融合，加快构成完整寿险服务闭环，更好地、可持续地助力中国家庭，陪伴每一个客户从容、愉悦、有尊严地安享属于自己的“银发时代”。

（以上内容涉及产品“工银安盛人寿盛享颐年保险产品计划”及“盛华年”服务，完整的保险责任及服务介绍内容请参阅保险合同条款和《工银安盛人寿“盛华年”服务指南》，并以此为准。）

# 不忘初心 勇担使命 专业引领 伙伴同行

在过去的一年，工银私人银行深耕高质量转型发展，致力于实现“财富服务”“企业服务”“家业服务”“品牌服务”“智能服务”五大升级，力求为客户提供更为专业、更为优质的综合化服务。在成就专业、服务客户的过程中，涌现了一批卓越的集体和个人，被工行总行授予“工银成就奖”。



## 北京分行

2008年10月28日，作为私人银行部北京分部，正式持牌专营私人银行业务，建立专业服务团队，立足首都区域、服务京津冀，围绕客户需求，探索全品类金融服务与差异化非金融增值服务，初创市场品牌影响，落地私人银行顾问咨询服务，获2011年中国金牌理财TOP10总评榜“首都金牌理财机构”。

2013年以来，北京分行私人银行进一步坚持以客户为中心的发展理念，首创“财富顾问+投资顾问+N”服务模式，启动工银企业家思想会，成功落地家族信托业务，客户、资产规模迅速提升，价值贡献迈上新台阶，五年来私银客户复合增长率达23%、管理资产复合增长率达20%。

2018年以来，站在新十年的起点上，围绕客户全旅程服务需求，深耕财富管理、家企服



务、家业服务，充分体现私人银行高质量金融服务精髓，助力实体经济、促进财富向善。截至2022年末，北京分行私银同业口径客户和资产总量始终稳居同业第一，客户规模突破2.9万户、资产规模突破3000亿元，打造超650人的“财富顾问+投资顾问”精英团队，获中国金融工会北京工委“北京金融先锋号”殊荣，落成13家“企业家加油站”，为企业家客户提供优质服务，搭建优享互动平台。

## 上海分行

2008年4月，上海分行私行业务在黄浦江畔起航，作为工商银行第一批成立的四家私行分部之一，坚持客户服务与产品管理并重，致力于为客户提供全方位、全视图、全流程、综合化、专业化的服务。

随着社会个人财富的加速积累，上海中心私行业务提速发展，客户规模、管理资产均保持区域领先地位。2013年上海中心迈入了“全行办+专家办”的二次转型，通过搭建分行、支行、网点三级业务发展模式，以“1+1+N”的方式实施客户分层服务，形成以网点就近服务为基础，分支行财富顾问分层维护为核心的立体化维护模式，满足不同层级客户的多元化需求。

面对私人银行客户“跨地域、跨时区”的服务特性，上海中心搭建了网银私行客户专属服务平台，利用“远维”服务突破柜台交易局限，提升客户“便捷性”服务体验。之后，还先后创新开办了股票质押式回购业务，落地工商



银行首单商品期货结构化投资项目，发行全国第一单证券公司融资融券收益权项目，通过设立阳光直投项目满足客户跨境投资需求。

2019年以来，上海中心加强科技赋能，运用数字化生态获客，创新“O2O”双维服务模式，为财富顾问精细化、精准化服务好私行客户提供有力抓手，搭建了具备区域特色的私行客户金融及非金融服务体系，还在陆家嘴、虹桥等多地挂牌成立“企业家加油站”，为私行客户提供一站式企业家服务。

经过15年的潜心历练，上海私银中心赢得了2万私行客户的信赖与托付，成为私行客户广泛认可的专业财富管理机构。

## 江苏分行

2009年以来，江苏分行私人银行业务始终以客户为中心，不忘初心，牢记使命，在探索中不断前行。

创业初期，江苏分行潜心研究区域市场高净值客户投资特征，践行“行商”模式，全力开展名单制与一户一策服务、慕名拜访与品质提升计划，细致梳理目标客群非金融服务偏好，逐步完善形成了涵盖健康医疗、移民留学、商务活动、运动休闲的特色增值服务体系。

转型改制后，江苏分行着力优化综合服务、精准服务、分层服务机制，全面推进个人资产配置服务，创新“5328签约日”服务场景，打造“健心会”服务品牌。结合高净值客户背后企业需求，增强投融资服务，先后突破股权、收益权及夹层融资等项目以及股票质押回购、资产转让、中小企业私募债、结构化定增等业务，为客户提供优质服务体验。

近年来，江苏分行高站位把握服务原则，



深刻认识金融工作的政治性、人民性以及新时期高质量发展新要求，坚持守正创新，坚持客户所需、自身所长相结合，持之以恒建设客户满意银行。高标准完善客户生态，围绕财富、家企、家业三大服务和客户所需，高效率推进资产配置，突出企业家客群综合服务，增强跨专业识客、维客能力和服务活跃度，夯实到店营销、上门维护，重视私享权益领用、专属活动线上线下一体化。

百舸争流，奋楫者先。江苏分行私人银行业务将始终保持初心，抓住当前，把握长远，突出专业作为、价值创造，坚定不移与广大高净值客户携手共进。

## 浙江分行

开办之初，私人银行业务在国内并没有太多可借鉴的模式与打法，通过一段时间的客户服务实践，浙江分行私银团队开始清晰地认识到客户需求演变路径正是业务发展路径、日复一日的诚信陪伴更是客户服务法宝。

浙江分行始终坚持通过变革与创新引领业务加速发展，于2014年，提出省、市、支行三级中心建设模式，私人银行业务的服务触角得到最大范围延伸。随后，分行积极创新设立浙江之星区域理财产品，并先后落地全国首笔私人银行客户综合投资账户开立、全国首单金融资产质押代理投资业务，创新完成了以股权项目为主要标的的FOF基金设立工作，落地全国首单薪酬收益权业务，让以客户差异化、多元化投融资服务需求为导向的服务理念不断生根落地开花。



面对民营企业家代际财富传承的蓬勃需求，分行将家族财富管理业务摆在重要战略位置，积极筹备成立家族办公室，实施高层服务高端，将私人银行服务真正延伸到客户家族及其企业的全生命周期，通过统筹整合集团资源，进一步满足了客户在投资与融资两端的综合服务需求，帮助客户实现了家族财富在短中期与长期时间维度上的科学管理与动态平衡。

## 广东分行

2008年广州分部应时而生，成为国内首批经监管机构批准持牌经营的私人银行业务专营机构，在华南大地开启私人银行服务之先局，实现了工银私人银行的架构、服务与经营的“从0到1”。从简单的产品销售，逐步向资产配置进化，从单一理财到叠加非金融增值，在与客户共同成长中，私人银行的服务体系不断趋向立体而丰富。

伴随广东经济的高速发展，经过五年的耕耘，工商银行广东分行的私人银行客户保有量已处行业领先地位，并涌现出以广东佛山、东莞、中山为代表的全国首批私人银行客户超千户的二级机构。转型发展阶段，广东工行私银中心由单一产品配置转向综合化服务整合，推进财富管理的服务升级。

依托粤港澳大湾区的区位优势，广东分行不断创新“1+1+N”服务模式，围绕“人-家-企-



社”四位一体，以公私一体化、投融资一体化和境内外一体化全面升级私人银行综合服务；积极打造企业家加油站平台，并赋能品牌活动，构建企业家全周期增值服务链条；整合集团内外部资源，聚焦企业家客户家企传承、养老规划、慈善规划、家庭治理等需求，树立“家庭信托综合顾问业务+家庭办公室综合顾问服务”双品牌，为客户提供一站式、专业化、体系性的管家式长期陪伴服务。



**马刚** 北京自贸试验区国际商务服务片区支行行长、党委书记

2022年，在分行党委和分行私银中心的指导和支持下，我带领支行全体同仁奋力稳增长、提质效、求突破、促转型。按照“分层评价、动态调整、结果导向”的原则，创新搭建零售条线专业梯队匹配客户分层管理服务方案，以客户为中心，充分运用五级分层人才梯队发展模式实现队伍分层匹配客户分层，打造CBD区域私银服务卓越团队，更好地满足不同层级客户多元化的需求。

**姜阳** 河北石家庄分行个人金融业务部副总经理

在领导的悉心指导和团队成员的鼎力支持下，我汲取养分，不断成长。专业知识方面，我总是从客户角度出发，为客户提供科学合理的资产配置方案，真正成为客户心理上的伙伴，提升客户满意度；团队协作方面，我牵头打造了一只学习型团队、竞争型团队，为更好的服务客户夯实基础。



**马君霞** 山西晋城分行私人银行分中心总经理

2008年私银业务开展以来，我一路同行，从客户经理、分管行长、支行行长到二级分行私银中心经理，用稚嫩青春换取了专业的进步，用辛勤的付出换来了硕果累累。我在私银业务拓展中打造了适合自己的营销模式，宏观研判、细节入手，以爱心、热心、诚心对待每一位客户，用过硬的专业素养，带领自己的团队走在全市同业的前列。

**张爽** 吉林分行私人银行中心财富顾问

我2005年大学毕业进入工商银行，从前台柜员、理财经理到私人银行财富顾问，从支行基层到省行机关，历经18年我却从未离开服务个人客户的队伍。如果要问：服务客户的关键要点是什么？很多人回答是：专业致胜！当然专业能力一定是作为金融从业者的必备能力，但是服务客户我认为：责任大于专业！为不辜负客户信任，我愿意真诚相待，查找几年的历史数据进行业绩对比；也愿意真情付出，为客户的一次需求出具三套方案供客户选择。



**章菱** 上海虹桥开发区支行副行长、党委委员

我非常关注员工成长和队伍建设，基于支行的私行业务经营特色，新上岗个人客户经理实现私行从业资质全覆盖。同时坚持以大类资产配置逻辑开拓私行财富管理发展新格局的理念，要求团队每位成员打破单一产品配置的销售思维，转向从客户需求出发，提升客户服务能级。我重视以私行理财、遴选、大额保单及家族信托等配置工具切入，从而实现客户财富长青、基业传承。



**汪超** 江苏分行专家兼江苏无锡分行行长、党委书记

我在私银业务的发展中，致力于为客户提供全方位、综合化服务，聚力打造柔性团队品牌，提出“以客户需求为核心，突破专业、层级、区域的限制，整合优势资源，为客户提供综合化、个性化服务”的理念，无锡分行的家族信托服务柔性团队应运而生，以“专业互补，协同作战”为全无锡私银客户的发展开拓了源头活水，推动以公带私、以私促公的综合业务发展，通过家族信托，为客户及其家族提供综合化服务。



**陈娟** 浙江绍兴分行个人金融业务部副总经理

我有着10年以上的基层工作经验，加入私银条线后，创新金融+非金融的服务形式，加快客户触达，提升客户满意度。我组织开展私银队伍从专业知识到礼仪茶艺的综合素质提升培训，创办投研资讯专栏，多维度组织产品解读、路演，不断提升队伍的市场研判及策略分析能力，为绍兴分行私人银行业务可持续高质量发展奠定扎实基础，为“第一个人金融银行”战略在绍兴落地贡献更多的私银力量。



**方芳** 安徽合肥分行个人金融业务部副总经理

我将“客户至上”根植内心，带领私银团队以真情热心的服务、出色专业的能力，用心服务和经营每一位客户。只要客户有需求，就立即响应，经常利用休息时间为客户提供专业服务，急客户之所急帮客户解决问题。让客户真实感受到来自工行的温度。逐步与客户建立深厚的友谊，赢得了客户的好感与信任。



**萨丹** 福建分行私人银行中心总经理助理

我从一名普通的财富顾问，到管理100多人的专业财顾团队，从参加财顾技能比赛到参与私银专业标准化课程开发，专业不断精进，业绩不断突破。十年来，有幸陪伴诸多客户及家族转型升级、成家生子、海外求学、立业传承。精益求精的用心和专业的服务，赢得了客户的信赖，树立了私人银行专业服务品牌。



**胡毓嵘** 江西南昌分行个人金融业务部财富顾问

在为私人银行客户服务的十年里，我的初心都是给每一个客户和他们的家庭有温度的陪伴式服务。客户Y女士白手起家、艰苦创业，在江西区域占有一定市场份额。在服务这位客户中，我认真了解她的投资需求和投资目标，进行定制化和多元化的资产配置，逐渐我们成为朋友。去年，Y女士将企业与家业的接力棒交给了孩子，我又一次承担了她对传承的需求，设计了一套家族信托综合顾问服务方案，利用工行普惠金融的优势产品为她的企业扩大经营提供了资金支持，借助总省行一系列优质非金融服务活动，我们的服务从单纯的投融资建议，走入客户家庭的发展规划、子女教育以及传承安排。我陪伴着客户穿越市场的波动，收获长期的价值，也让我成长为更好的自己。



**张琰** 山东济南分行私人银行部总经理

进入工行29年，我深知，业务的发展不是凭一己之力能实现的，只有团队协作，才能无往不胜。因此我注重团队加强学习，提升自身修养，提高管理水平，把团队打造成精英团队。我以身作则、率先垂范，对自己高标准、严要求，带着大家一起干，打造专业的管理队伍，为客户提供专业卓越的私银服务。



**张露丹** 河南分行私人银行中心投资顾问

我在私银板块工作了十二年，从一名财富顾问到成为投资顾问主管，历经市场起伏和业务转型，面对过各种困难和挑战，不断更迭自我认知，打磨专业能力，提升业务素养。客户的信赖是我的追求，团队的凝聚是我的方向。我致力于通过强化投顾队伍建设提升专业能力，通过产品优选组合配置满足客户多元化需求，通过精细化管理服务提升客户满意度，通过陪伴式服务强化产品全周期客户维护。



**周莹** 湖北武汉分行私人银行中心总经理

我始终秉承“君子偕伙伴同行”服务初心，在丰富私银客户服务内涵的同时，不断拓展私银服务外延，积极对接商会、行业协会，以“企业家加油站平台+客户尊享服务活动”为切入点，协同各类商会服务好企业家客户，构建私人银行客户“个人、家业、企业”服务新生态，打造区域私人银行服务品牌。



**徐萍** 湖南长沙分行私人银行团队副总经理

我的工作是对高净值客户，为他们提供专业、高效、贴心的服务。我在从业初期，经常背着一本厚厚的私行服务协议走遍三湘四水、深入14个地市去面见客户和业务宣讲，每每要见客户都紧张忐忑。在完成近百户的客户面签后，我渐渐喜欢与客户的面谈，每次的交互总能收获思想的火花和价值的认可。现如今，作为私人银行团队副总，我跟客户畅谈更多的是资管新规后的综合配置、事关家企欣荣的家族信托、全面赋能的“企业家加油站”等，成为客户的伙伴，陪伴客户实现家企欣荣的美好愿景。



**孟颂程** 广东分行私人银行中心财富顾问

入行十余年来，我始终以客户为中心，认真为客户进行资产配置服务，分析资产持仓情况，结合经济及大类资产的展望，给出产品配置建议；整合集团资源优势，为客户呈现满意的家族信托方案；疫情期间，联动公司部跨条线解决客户的企业融资需求。在服务客户的过程中，不断打磨，倾心投入，获得认可，这份成就感给予我向上进步的不竭动力，促使我不断提升专业能力，满足客户“人-家-企-社”全方位综合化服务需求。



**王厉纯** 重庆分行私人银行中心财富顾问

从业13年以来，我多次帮助支行理顺发展逻辑，实现复杂创新业务的多个首单落地。根据多年人力资源从业经验，在帮助客户优化企业财务、股东分红税筹上做出了自己的品牌特色，为家企客户提供包括宏观分析、行业研究、企业管理优化在内的公私一体化服务方案。弦歌不辍，面对新时代、新重庆的历史机遇，我期盼能常伴客户成长，把握时代红利，成为一名更成熟的私人银行家。



**陈良** 四川成都分行副行长、党委委员

我深知为企业高质量发展提供相适配的高质量金融服务是我们紧跟时代发展的重点工作，要不断持续将服务迭代升级，最大程度发挥我行综合优势，为民营企业发展全方位赋能。我带领成都分行私银团队，依托“企业家加油站”，通过“银政共建”“银企共建”“请进来走出去”等综合场景搭建，实现资源共享，为企业家提供综合服务，聚焦女性企业家、科创企业家、传统企业家的不同需求，举办各类主题活动超百场，邀约千余位企业家客户参与，切实服务企业客户。



**马铮** 四川眉山分行副行长、党委委员

我坚信“能用众力，则无敌于天下矣！”，所以我攻坚克难、组建团队、建章立制，优选私银业务经验丰富的人选充实团队力量，打造一支素质过硬、专业性强的精英团队。四川眉山是苏东坡先生的故乡，借一代文豪“尚学”之风气，我创新打造“东坡讲堂”，围绕财富顾问核心岗位胜任能力，锤炼队伍、增强本领；积极组织推广“传帮带、结对子”工作法，培养新人、历练老人，为客户提供更好、更综合的服务夯实专业基础。



**郭慧** 陕西榆林分行个人金融业务部经理

我在工作中，总是希望能给客户最专业的建议，也希望能与客户成为最真诚朋友。Z总是我行超高净值私行客户，已近古稀之年，有二女一子7个孙辈，资产分布在各家银行。Z总想要做好资产传承安排，我及时为客户递送我行家族信托综合服务方案，重点从私密性、个性化角度出发，多次进行沟通，不断搜集与客户家庭类似的信托案例供客户参考，以专业、热忱的服务赢得了客户信任，完成了陕西首单资金型信托。



**王钊** 工银亚洲私人银行部总经理

2022年对工银亚洲来讲是十分艰难的一年，特别是香港第五波疫情期间，日确诊量数万，为做好防疫，部门开工率仅23%。面对超过七成客户是跨境客户，维系难度加大的难题，我带领团队不断精进业务技能，提升对客服务能力；积极调整经营策略，将工作重心集中于“一户一策”，为客户定制专属资产配置方案，敏锐结合市场动态和专业观点，多措并举为客户精心做好配置回顾与专业化策略建议；带领团队以对客户的“热心、贴心、精心、耐心”提供了客户所需的精准专业服务。



千林翠

日晃百花色，风动千林翠

# 五位一体， 构建家业服务全谱系版图

以诚信相守、稳健相传的经营理念，助力物质财富和精神文化双传承，  
开辟财富向善新路径，探索养老服务新生态，  
链接家族财富与国家重大战略

文 / 中国工商银行私人银行部大客户服务部



工银私人银行积极构建资金、保险金、慈善、养老服务、股权“五位一体”的家业服务全谱系版图。图/IC

**作** 为国内私人银行财富管理的先行者，  
工银私人银行始终心怀“国之大者”，  
心系“民之关切”。

近年来，私人银行客户在家族财富传承、  
财富管理、公益慈善、养老保障、子女教育、  
家风传承等方面有越来越多的个性化需求。工  
银私人银行以“诚信相守、稳健相传”的经营  
理念，不断升级迭代家业服务，整合多方资源，  
积极构建资金、保险金、慈善、养老服务、股  
权“五位一体”的家业服务全谱系版图，助力客  
户物质财富和精神文化双传承，链接家族财富  
与国家重大战略。

## 深耕生态，打造“五位一体”模式

2020年4月，工银私人银行正式推出家族  
信托综合顾问业务，截至目前已为数千名客户  
提供了财富传承服务。

业务模式方面，该服务通过将客户的现金、  
保险金请求权、股权装入信托架构，帮助客户  
实现财富的稳健传承、风险隔离、灵活分配、保  
值增值。

资金型家族信托方面，联动工银瑞信，构  
建以“年金、类社保、低波动固收、全天候多  
资产”为四大核心支柱的家族信托投资策略体  
系，为客户提供长久期的专业家族信托投资顾  
问服务。保险金信托方面，联合工银安盛等多  
家保险机构，持续丰富可纳入保险金信托的保  
险类型，涵盖定额、增额终身寿、年金等类型，  
同时创新推出标准化保险金信托服务，突显业  
务普惠性。股权家族信托方面，在浙江、上海  
等地落地股权信托，形成了涵盖上市、非上市、  
投资型股权的专属落地解决方案，助力客户实  
现股权平稳交接。

不止于财富传承，在服务客户的过程中，工  
银私人银行敏锐洞察客户在公益慈善、养老服  
务方面的需求，于2021年9月联合中航信托，推  
出了业内首个集合型慈善信托服务平台——“君  
子伙伴慈善信托”服务平台，向社会弘扬和传播

“财富向善”的正能量。

同时，工银私人银行联合合作机构率先推  
出“颐养天年”系列创新型养老特殊目的家族  
信托服务，通过整合跨机构、跨市场优势资源，  
打造全方位、专业化、陪伴式的养老服务新模  
式，形成“1个专属策略+3个创新功能”的差  
异化特色，致力解决客户在养老保障领域的痛  
点需求。

## 君子伙伴，洞察客户动态需求

如何更好地以客户为中心，努力为人民美  
好生活保驾护航？工银私人银行始终坚持客户  
视角，敏锐洞察客户动态需求，搭建全方位  
的客户赋能平台，并在实践中不断探索新思路  
和新理念。

综合服务方面，工银私人银行家族信托不  
断强化综合顾问定位和专业化服务，在家族信  
托存续期内建立与客户之间陪伴式、有温度的  
交互服务机制，通过定期交互、策略解读、报  
告披露等方式，不断增强客户信赖感和安全感。

金融科技方面，在业内首推家族信托综合  
顾问业务管理系统，实现业务全流程、全生命  
周期的全线上化管理，便捷业务流程，持续提  
高客户体验感和尊享感。

非金融权益方面，充分发挥增值服务优势，  
面向客户提供多元化的非金融专属权益服务，  
涵盖家风传承、家族治理、健康管理、子女教  
育等领域。通过服务价值链的延伸，打破金融  
服务边界，助力良好家风世代延续，以管家式  
的长期陪伴服务不断提升客户获得感与幸福  
感。

习近平总书记强调：“金融是实体经济的血  
脉，为实体经济服务是金融的天职，是金融的  
宗旨。”民营经济是保障民生、推动高质量发  
展的生力军，服务好客户的家业、企业，以更  
优质、更有温度的综合金融服务满足人民群众  
对于美好生活的向往，正是工银私人银行新时  
代的新使命。 

# 倡导现代家族慈善， 以专业服务助善财传承

助力超高净值、高净值家庭乃至中产人士实现家族善财传承，  
就是要超越单纯的财富管理服务视角，致力于帮助高客构建自利与利他  
互相平衡、同步推进的框架

文 / 傅昌波

党的十八大以来，中央多次强调，要“鼓励高收入人群和企业更多回报社会”。党的二十大报告郑重重申，要“引导、支持有意愿有能力的企业、社会组织和个人积极参与公益慈善事业”。作为直接服务高净值人群的专业金融机构，私人银行应当勇担社会责任，通过提供家族慈善服务，帮助高收入群体实现自利与利他相平衡的家族善财传承，促进我国慈善事业高质量发展，助力实现全体人民共同富裕。

## 家族慈善是共同富裕的重要途径

改革开放40余年来，我国通过将市场经济与社会主义、独特国情、优秀文化相结合，走出了一条非西方发展模式的成功之路，创造了世所罕见的经济快速发展奇迹和社会长期稳定奇迹。中国实现两个奇迹的基础，就在于我们创造性地开辟社会主义市场经济道路。但是，从市场经济诞生以来的实践看，基于自由主义理论的市场经济体制，一直未能解决好社会正义和可持续发展问题。



傅昌波

作为社会主义国家，新中国自成立起，就将共同富裕列为明确的奋斗目标。进入新时代，中国明确提出，要在实现共同富裕上作出更有效的制度安排。2021年1月11日，习近平总书记强调，实现共同富裕不仅是经济问题，而且是关系党的执政基础的重大政治问题。我们决不能允许贫富差距越来越大、穷者愈穷富者愈富，决不能在富

的人和穷的人之间出现一道不可逾越的鸿沟。2021年8月17日，习近平总书记再次强调，共同富裕是社会主义的本质要求，是中国式现代化的重要特征，要坚持以人民为中心的发展思想，在高质量发展中促进共同富裕。2021年10月，习近平总书记在《求是》发表的署名文章《扎实推动共同富裕》中明确指出，要加强公益慈善事业规范管理，完善税收优惠政策，鼓励高收入人群和企业更多回报社会。

统计数据表明，我国鼓励一部分人、一部分地区先富起来的目标已基本实现。据《2021中国私人财富报告》，2020年可投资资产在1000万元以上的中国高净值人群数量达262万，人均持有可投资资产约为3209万元。据《2021胡

润全球富豪榜》，中国现有十亿美元超级富豪1058人，已超过美国、印度和德国的超级富豪人数总和。

与此同时，先富带后富、最终实现共同富裕的任务还很艰巨。当前中国还面临着严重的发展不平衡不充分问题，区域发展、城乡发展和居民收入存在巨大的差距，据国家统计局数据，2019年我国低收入组和中间偏下收入组共有40%家庭户、对应人口约6.1亿人的年人均收入仅11485元，即月人均收入不到1000元。

如何在实现高质量发展的同时落实“先富带后富”，已成为我国新发展阶段的中心议题。“鼓励高收入人群更多回报社会”，是更好发挥第三次分配作用、助力实现全体人民共同富裕的重要内容。但与发达国家相比，当前我国高收入人群慈善捐赠的数量和总额都还很小。据统计，近年来我国内地每年接收的捐赠款物总额均在人民币1500亿元左右。以2019年为例，我国内地接收款物捐赠总额为1509.44亿元人民币，约为当年GDP的0.15%，人均捐赠仅107.81元人民币；同年美国的慈善捐赠总额为4496.4亿美元，约为其当年GDP的2.14%，人均捐赠额超过1000美元。

总的看，随着社会财富的增长，虽然我国大额捐赠、成立慈善基金会、设立慈善信托等家族慈善行动已具备一定的规模，但家族慈善的整体发展与社会财富的量级、第三次分配的地位不相匹配。尤其是《慈善法》颁行以来，我国慈善事业未能呈现雨后春笋般发展的应有局面，高收入人群家族慈善的潜能还远未得到释放。

## 家族慈善是家族传承的必经之路

从海外经验看，发展兼顾自利利他的家族慈善，是鼓励高收入人群更多回报社会的重要途径。大力发展现代家族慈善，既契合中国祖先崇拜和慎终追远的家族文化，也符合国家关于推进新时代家庭文明建设的倡导。

现代家族慈善，是指家庭成员、家族成员

单独或共同捐赠合法财产或提供志愿服务的行为。值得重点关注的，主要是家庭成员、家族成员单独或共同捐赠200万元以上合法财产用于公益慈善事业的行为。

家族慈善的表现方式主要有个人慈善、家庭慈善和家族慈善等，个人慈善是指高收入人士以个人名义做出大额捐赠及参与慈善活动；家庭慈善是指两位以上高收入家庭成员共同做出大额捐赠及参与慈善活动；家族慈善是指两位以上高收入家庭成员共同做出大额捐赠，并以家庭成员姓名或家族企业字号命名慈善机构或慈善项目，且家族成员深度参与慈善活动。现代家族慈善的实现途径主要有家族大额捐赠、家族慈善基金会、家族慈善信托、家族慈善专项基金、家族捐赠者建议基金等。

需要明确的是，家族慈善是现代慈善，而不是基于中国传统的“推己及人、由近及远”差序格局的家族慈善。无论是北宋大文豪范仲淹首创的“范氏义庄”，还是民国初期的实业家盛宣怀嘱托创立的“愚斋义庄”，其本质主要是以“敬宗贍族”为目的的宗族慈善。创办人捐赠的财产及其增值的财富，首先或主要是用于保障家族内部的教育、祭祀等集体事务，救济落魄或困顿的家族后人，其次或次要才用于帮助乡邻或建设公用设施。新时代家族慈善，是严格受到我国《慈善法》及相关法规约束的现代慈善，不是传统的“宗族慈善”。现代家族慈善无论其实现途径是哪种方式，其受益人都是非特定的社会公众，其活动领域应当符合我国《慈善法》第三条规定的6大类19项慈善事务范围。

倡导发展现代家族慈善，还需要破除熟悉语境所暗含的对“家族”的误解。家庭是社会的细胞，家族就是较大的家庭，我们每个人都来自特定的家庭和家族。2022年6月8日，习近平总书记在四川眉州考察北宋著名文学家苏洵、苏轼、苏辙父子故居三苏祠时强调，要推动全社会注重家庭家教家风建设，激励子孙后代增强家国情怀，努力成长为对国家、对社会有用之才。家族传承是推动家风建设的前提，如果

只重视个人、只关注一代人，家风建设就无从谈起。此外，虽然倡导发展现代家族慈善优先针对的是中高收入人群——因为他们更具备捐赠私有财产服务公共利益的潜力，但是，“积善之家，必有余庆”，暗含的是中华传统文化对家族慈善的普遍价值认同，“慈善是一种具有广泛群众性的道德实践”，家族慈善并非中高收入人群的专属权利，任何希望通过开展利他活动来建立和传承家族精神的人，都可以在家族慈善上有所作为。

慈善事业对于社会具有重要的正向功能，对于家族或家庭传承也具有独特价值。慈善对于一个家族人力的传承、财富的传承、事业的传承、社会关系的传承，特别是文化的传承，都会起到非常独特的作用。

### 切实提升家族善财传承服务能力

中国已经开启以全面建设社会主义现代化国家的新征程。共同富裕是未来几十年国家既定的发展目标，也是人类文明新形态的重要标志。穷人没有尊严，富人就没有安全，能不能在社会主义市场经济体制下缩小贫富鸿沟、实现共享繁荣，是中国式现代化是否具有先进性的重要方面。

我国私人银行与财富管理行业需要加强同枢纽型慈善组织的合作，通过开展“慈善顾问赋能计划”，切实提升家族善财传承规划、咨询、实施等方面的专业能力。

进入新发展阶段，慈善的内涵外延已经大大拓展，我国慈善法第三条规定，慈善活动包括6大类共19项，除了助学、赈灾、扶老、救孤等事项，还包括教育、科技、文化、卫生、体育及生态建设、环境保护等广阔天地。

近年来，民营企业、超高净值人士通过大额捐赠、组建慈善基金会、设立慈善信托等方式布局家族慈善的探索日渐增多，比如曹德旺家族设立的河仁慈善基金会正在筹建福耀科技大学、虞仁荣家族设立的宁波虞仁荣教育基金会正在筹建的东方理工大学等，大额的慈善

信托有鲁冠球三农扶志慈善信托、美的控股的“和的慈善信托计划”等。

开展家族慈善，绝非“有钱任性”就可以。正如公司上市孵化过程需要保荐机构、会计师事务所、律师事务所、资产评估机构提供专业服务一样，对于高净值家庭来说，为满足合规要求、规避潜在风险、实现慈善目的、确保社会效益，专业的慈善规划和服务同样是必不可少的。比如，家族慈善的资金用个人捐赠还是法人捐赠？现金还是股权捐赠？现在捐赠还是以后捐赠？捐给慈善基金会还是慈善信托？这些都需要善财传承的专业服务。

助力超高净值、高净值家庭乃至中产人士实现家族善财传承，就是要超越单纯的财富管理视角，致力于帮助高客构建自利与利他互相平衡、同步推进的框架。比如，从财富架构来说，可以安排家族信托加家族慈善信托；从运营主体载体来说，可以考虑家族向善企业加家族慈善基金会。

2022年11月21日，中国人民银行发表人民银行党委书记、银保监会主席郭树清在金融街论坛发表演讲，明确要求“金融系统要在公益慈善事业中努力作出新的更大贡献”。实际上，从私人银行行业发展规律来看，财富管理服务亟待拓展行业的广度和深度，提供家族慈善服务正逢其时。

我们期待各类财富管理服务机构与慈善行业携手合作，加快建设中国特色的家族慈善服务行业，切实提升家族善财传承专业服务能力，促进更多中高收入人群高效开展慈善行动，实现自利与利他相平衡的善财传承，促进金融行业和慈善事业高质量发展，助力实现中国式现代化，创造人类文明新形态。<sup>[1]</sup>（作者为北京师范大学社会学院教授、博士生导师，北京师范大学社会治理与公共传播研究中心主任，中华慈善总会家族慈善与慈善信托办公室执行主任，民政部专家咨询委员会委员，中华慈善总会专家委员会委员，中国社会治理研究会常务理事。）



图/视觉中国

## 君子伙伴慈善信托， 赋能向善力量

慈善信托，作为一种新型的慈善工具，  
具有设立流程规范、财产独立安全、资金拨付灵活、支持永续慈善等特点，  
将成为中高收入人群和企业回报社会，促进共同富裕的重要工具

文/中国工商银行私人银行部大客户服务部

**慈**善事业是我国多层次社会保障体系的重要组成部分，是社会主义核心价值观的重要体现。正如党的二十大报告明确指出的，“实现全体人民共同富裕”是中国式现代化的本质要求。在“共同富裕”的时代背景下，公益慈善被寄予了更大的期许。

另一方面，随着财富不断积累，高净值家族在家族传承及公益慈善等方面的需求也随之增加。与公益慈善相结合的家族文化和精神的传承对于家族传承有着十分重要的作用。

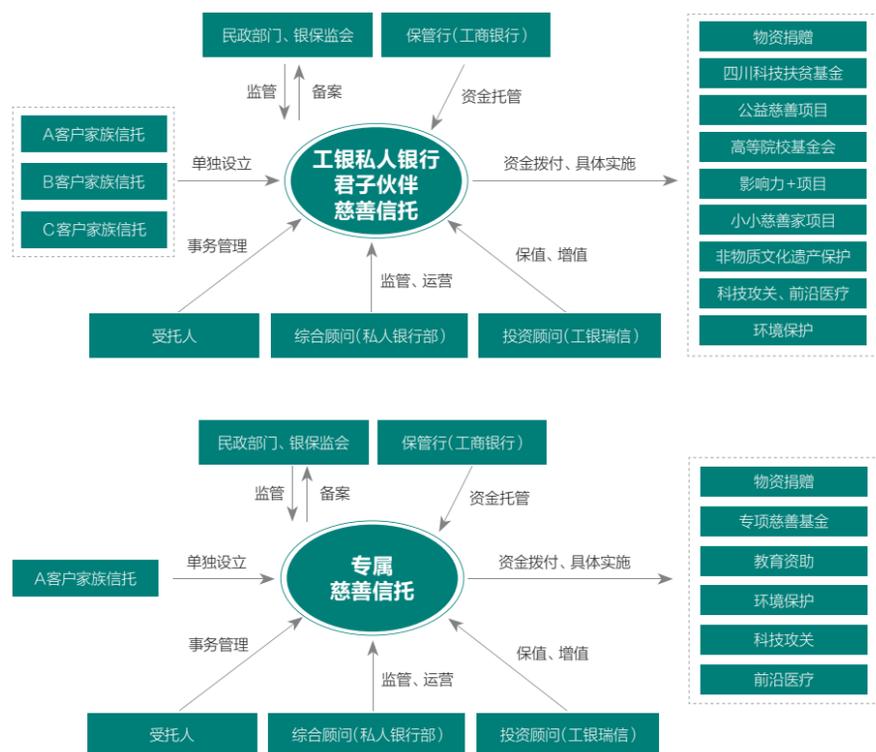
然而，共同富裕不是一蹴而就的，“具有长期性、艰巨性和复杂性，需要各地因地制宜探索有效路径，总结经验，逐步推开”。当下的慈善，不再是简简单单的“给钱式”慈善，而是需要遵循经济和社会内在发展规律，机制化、体系化、可持续地带动后富起来的人群，重视

发挥他们自身的力量，逐步实现共同富裕。

因此，对慈善财产的运用方式也提出了更高的要求。在这种情形下，社会需要一种新型慈善工具，来满足人民群众对于慈善工具公信力、灵活性、可持续性等方面的要求。

### 慈善信托与共同富裕背景下 新慈善需求的相适应性

在鼓励中高收入人群和企业更多回报社会的方式中，中共中央、国务院发布的《关于支持浙江高质量发展建设共同富裕示范区的意见》中重点提到要“探索各类新型捐赠方式，鼓励设立慈善信托”。慈善信托，作为一种新型的慈善工具，具有设立流程规范、财产独立安全、资金拨付灵活、支持永续慈善等特点，将成为中高收入人群和企业回报社会，促进共同



富裕的重要工具。

慈善信托源于公益信托，在2001年出台的《信托法》中专章规定了公益信托，“为了下列公共利益目的之一而设立的信托，属于公益信托”，并规定公益信托的设立要经公益事业管理机构批准。但由于公益事业管理机构不明确，公益信托遭遇审批难的问题，截至2016年《慈善法》出台前，之前的十五年期间全国仅设立公益信托12单。如何在一定的规范下赋予慈善信托灵活性，以满足高净值人群多元化慈善需求，便于更多的财富从私人领域进入公益领域，是发展慈善信托的关键所在。

所谓的慈善信托是指：“委托人基于慈善目的，依法将其财产委托给受托人，由受托人按照委托人意愿以受托人名义进行管理和处分，开展慈善活动的行为。”具体而言，慈善信托具备以下显著优势：

**设立流程规范**

慈善信托需在中国信托登记有限责任公司

及民政部门进行双重备案，接受银保监会及民政部门的监督，规范性及公信力均能得到有效保障。

**运作过程透明**

慈善信托通过定期报告，可向委托人公开、透明、充分地披露慈善资金使用及公益项目运作情况。

**财产独立安全**

慈善信托依托信托法架构，通过设立独立保管账户实现单独保管、独立运作，确保客户捐款切实用于慈善目的，实现风险充分隔离。

**投资限制较少**

相较于慈善基金会以存款为主的投资范围，慈善信托对于投资策略和投资范围并无严格限制，有利于投资顾问实施稳健策略，更好地实现慈善信托财产的价值增值功能。

**资金拨付灵活**

相较于普通捐赠的次性完成，慈善信托既可对公益慈善项目进行一次性拨付，也可按委

托人意愿，逐次拨付或增减项目投向，灵活性优势明显。

**运营成本可控**

慈善基金会一般按照当年总支出的5%-10%提取运营管理经费，而慈善信托并无具体标准，“君子伙伴慈善信托”服务平台在银行端、信托端、投资端均进行让费降利，相较慈善基金会大幅节约运营成本。

**支持永续慈善**

慈善信托可以灵活设置存续期限，并支持永续模式，有利于委托人进行长久的公益慈善规划，持续引领财富向善之路。

**依法享有税收优惠**

现阶段，慈善信托一般可通过慈善组织按照慈善信托提供的委托人名单及捐赠金额，穿透到委托人开具捐赠票据，帮助委托人实现税前抵扣的安排。

**“君子伙伴慈善信托”业务模式**

为满足私人银行客户家族精神传承和财富向善的强烈需求，工银私人银行联合信托机构，于2021年9月推出“君子伙伴慈善信托”平台，广拓慈善视野，升级服务动能，充分发挥平台的聚焦和共享效应。

一年多以来，累计受托善款逾千万元，在国内率先打造慈善信托服务生态圈，在私人银行客户公益情怀和国家重大战略之间搭建互信共赢的桥梁。

目前，“君子伙伴慈善信托”服务生态圈目前提供两种参与模式：

**永续集合型慈善信托**

由多个私人银行客户、客户家族信托、客户企业作为永续集合型信托“君子伙伴慈善信托”共同委托人，由工商银行发挥集团资源优势精选优质慈善项目并提供相关慈善服务安排，致力于为绿色生态、科教兴国、乡村振兴、文化保护等领域提供支持。“君子伙伴慈善信托”下设独立的管理委员会，统筹决策信托财产的慈善运用，确保慈善资金在使用过程中的

慈善信托，作为一种新型的慈善工具，具有设立流程规范、财产独立安全、资金拨付灵活、支持永续慈善等特点，将成为高收入人群和企业回报社会，促进共同富裕的重要工具。

社会公信力。

**定制化慈善信托**

以单一客户家族信托作为发起委托人设立慈善信托，可根据客户个性化需求，将慈善资金使用于其指定的社会公益领域。同时，以“君子伙伴+委托人姓名”命名的慈善信托将有助于提升客户社会影响力，实现物质与精神财富的双传承，引导培养子女后代的财富向善观念。

**连通客户公益情怀与国家发展战略**

我国经历了四十多年的改革开放，取得了举世瞩目的成就，成为全球第二大经济体。但仍然面临发展不平衡不充分、高精尖科技发展不足、贫富差距较大、生态环保任重道远等问题，共同富裕不仅是社会主义的本质要求，也是我们每一个人生活在更美好社会中的必然要求。

为使国家发展更健康、人民更富足、环境更宜居，让我们和后代生活在一个更美好的社会中，需要我们共同努力。

“君子伙伴慈善信托”作为一个专业有效的工具，在私银客户公益慈善意愿与重大优质慈善项目之间搭建起互信共赢的桥梁，建设形成慈善信托服务生态圈，连通客户公益情怀与国家发展战略，与客户共同引领社会财富向善，实现物质和精神财富的双重传承。

推动绿色发展促进和谐共生  
**保护三江源物种基因库**

玛可河林场被誉为“高原物种基因库”，  
被列入国家和青海省重点保护野生动物名录的有88种

绿水青山就是金山银山。被誉为“中华水塔”的三江源，不仅是中国母亲河之源，更是中国重要的生态保护区。习近平总书记一直高度重视青海生态文明建设，多次亲临考察并发表重要讲话、作出重要指示批示，强调“中华水塔”是国家的生命之源，保护好三江源，对中华民族发展至关重要。在三江源国家级自然保护区成立20周年之际，工银私人银行与三江源基金一道，共同助力生态文明建设。





地球“第三极”青藏高原腹地，高山群岭峻峙，冰川湿地绵延，在40万平方公里范围内，大大小小的溪流、沼泽、湖泊交织、汇集。图/视觉中国



三江源，即长江、黄河、澜沧江之源头。这里是“中华水塔”，也是中国最重要的国家级生态保护区之一。2021年，三江源成为首批正式设立的5个国家公园之首，并将三大江河源头区域及可可西里国家级自然保护区等整体纳入三江源国家公园，实行完整保护。

因地形、气候因素，森林植被类型丰富，玛可河林场被誉为“高原物种基因库”，被列入国家和青海省重点保护野生动物名录的有88种。其中，国家一级重点保护野生动物共16种、二级重点保护野生动物共42种。



青海省果洛州班玛县的玛可河是三江源国家级自然保护区的一个保护分区，平均海拔3600米，流域面积6341平方公里，是长江水系一级支流大渡河正源。图/IC



玛可河流域内的玛可河林场，面积超过10万公顷，是国内海拔最高的天然原始林区，属三江源生态保护和建设核心区。图/新华社



玛可河保护分区野生动物救护站项目依托玛可河林面向玛可河流域建立野生动物救护站，以玛可河流域范围内野生动物的救助、救治、转运、康复及流域内野生动物种群监测为主要方向，帮助小生命们“病有所医、冷有所栖”。



项目对于维护玛可河保护分区的生物多样性、实现人与自然和谐共生有重要意义。党的二十大强调，尊重自然、顺应自然、保护自然，是全面建设社会主义现代化国家的内在要求，明确指出人与自然和谐共生的现代化是中国式现代化的重要特征。



工银私人银行慈善信托与3A级慈善公益组织三江源生态保护基金会达成了基金捐助战略合作，并选择了玛可河保护分区野生动物救护站项目进行推荐，充分发挥工银私人银行客户公益服务需求，实现客户公益情怀与国家发展战略的连通。项目投资内容包括对原有野生动物救护站进行基础设施改造升级、购置药剂药械、仪器设备、救助设备、圈栏维修以及监测人工等，从而有效解决了该地区无野生动物救助机构的现状。



在三江源国家级自然保护区成立20周年之际，该项目也是工行发扬国有大行社会责任担当，积极融入国家战略，投身“生态文明”建设的一项具体实践。

# “君子伙伴，与爱同行”这五年

春风化情送千里，善行无价暖人心

文 / 中国工商银行私人银行部财富顾问部

为了响应党中央号召，助力脱贫攻坚，1995年开始，工行先后对四川巴中南江县、通江县、达州万源市、凉山州金阳县等地开展了定点帮扶工作。20多年来，先后派出扶贫干部100余人，投放扶贫贷款超100亿元，捐赠扶贫资金2.9亿元。2018年，工银私人银行启动了“君子伙伴·与爱同行”公益项目，面向工商银行私人银行客户、行内私银条线开展公益募捐，为四川省定点帮扶贫困县奉献爱心。

自项目成立以来，广大私银客户和社会爱心人士踊跃参与、慷慨解囊，通过线上线下竞买、定向捐助、考察走访项目学校，拍摄公益短片等方式，积极参与其中，持续奉献爱心。几年来，在全国举办了百余场活动，将公益环节融入非金融活动之中。截至目前，已募集善款近300万元，用于为当地学校安装热水器、为学生捐赠暖心被、防疫物资等用品，惠及四川省多个贫困县近五万名学生。

2022年9月开学季，工银私人银行积极响应当地防疫要求，及时将20万只口罩等防疫物资送达四川省巴中南江县和达州万源市，由工行派驻当地干部亲自接收，有序地分发给当地近30所学校、超1万名学生，解决了防疫物资短缺问题。

在2023年1月新春将至之际，四川省多地迎来外出务工人员返乡高峰，增加了农村及偏远地区新冠感染风险，当地口罩及抗原等防疫物资需求急剧增加。工银私人银行第一时间



扫描二维码一起为山区孩子的学习和生活送去温暖力量

响应，精心组织、积极协调，努力克服物流不便因素，将20万只口罩（成人口罩、儿童口罩各10万只）、1万支抗原等防疫物资配送至四川省金阳县、通江县两地，解决防疫物资短缺问题，帮助当地学生及其家人做好个人防护。

2021年2月，中国宣布脱贫攻坚战取得了全面胜利，现行标准下9899万农村贫困人口全部脱贫。中国“三农”工作的重心历史性地转向全面推进乡村振兴。工行总行的四个定点扶贫县市也已全部脱贫摘帽。

“脱贫摘帽不是终点，而是新生活、新奋斗的起点。”下阶段，工银私人银行将持续开展“君子伙伴·与爱同行”公益项目，发挥集团优势，凝聚客户力量，积极探索创新公益形式，致力于为山区学子不断改善学习生活条件，帮助他们健康快乐成长。

“君子伙伴·与爱同行”公益项目持续募集中，热切期盼您的加入。

# 非金融服务：全能伙伴，服务无限

针对不同类别的客群需求，提供一系列涵盖健康、商旅、财经、传承、艺术、生活的精准服务

文 / 中国工商银行私人银行部财富顾问部

私人银行是服务于人、“有温度”的服务。工银私人银行一直坚持金融服务与非金融服务并重的理念，凸显服务的尊享感、价值感。

特别是近年来，随着经济发展、社会变迁、代际传承和生活理念的变化，一方面，私银客户在财富管理与金融服务等方面提出了更多样化的需求；另一方面，对精英教育、高端消费、健康管家、公益慈善等高品质增值服务的需求不断涌现。

工银私人银行持续向阶梯式、体系化的非

金融服务升级，打造精细化、个性化、定制化的综合服务平台，针对不同类别的客群需求，提供一系列涵盖健康、商旅、财经、传承、艺术、生活的精准服务，体现私人银行服务的顾问、伙伴、专家等多重身份价值，成为客户的“全能伙伴”。

## 财智天下，把握大势

宏观经济发展趋势、政策变化一直是客户十分关注的问题。面对当前复杂多变的内外部环境，企业家客群对重构认知、开阔视野、



工银私人银行出行服务包括境内外机场接送机服务、高端酒店礼遇、量身定制旅游计划，周到备至，保障出行无忧。图/视觉中国

工银私人银行分散式权益服务持续向阶梯式、体系化的非金融服务升级，打造精细化、个性化、定制化的综合服务平台，针对不同类别的客群需求，提供一系列涵盖健康、商旅、财经、传承、艺术、生活的精准服务。

拓宽人脉的需求日益增加。

自2011年起，工银私人银行先后举办500余场线上线下财经论坛，邀请政治、经济、企业管理、文化等领域专家大咖，聚焦宏观经济、基础设施建设、科技创新、绿色金融、专精特新等重点领域及热门话题，为客户带来财智之旅，深度融入中国高质量发展变革之中。

于2011年创刊的《私人银行》杂志，是工银私人银行客户专属杂志，既是客户了解我行品牌与服务的有效途径，更为客户提供了深度、前沿的财经、金融、文化、生活多元内容。

2021年，工银私人银行联合国内顶尖商学院推出“企业家研修班”品牌活动，搭建交流研学和思维碰撞的平台，共商传家之德、承业之道。

### 智享传承，未来可期

自2014年，工银私人银行推出了“财能实践营”品牌活动，聚焦企业家客户的后代培养与家族传承需求，发挥集团优势和私人银行综合化服务平台整合优势，为新生代客户提供银行与资产配置、家族与商业实践、社会人文等课程和实践，搭建学习专业知识、走近优质企业、展示自身特长、结识志同道合朋友的桥梁与平台，为他们的未来发展增添可贵的助力。

目前，“财能实践营”已服务近2000名新生代客户，与企业家客户共同见证其子女的成长

与蜕变，以及企业家精神的代际传承。

### 艺境之享，至臻体验

十五年来，工银私人银行总行和各级分行先后举办300余场艺术人文活动，邀请陈佩秋、金运昌等名家大师为客户带来主题艺术活动，举办摄影、书画大赛，邀请客户参观文化艺术展览，多种多样的品鉴体验形式和内容，引领客户全方位地感受艺术雅韵，领略人文魅力。

### 私享生活，无忧保障

作为业内向客户提供健康服务的私人银行之一，工银私人银行的健康服务包括全国三甲医院挂号就医，境内体检高端服务、特邀专家预约咨询、齿科服务等。特别在疫情特殊时期，越来越多的人意识到健康是最宝贵的财富。工银私人银行推出线上医生，并开展健康主题沙龙，关注心血管、养身等健康焦点问题。

工银私人银行出行服务包括境内外机场接送机服务、高端酒店礼遇、量身定制旅游计划，周到备至，保障出行无忧。此外，还有视听、阅读、购物、高端演出赛事预约、体育健身等百余项线上线下专属生活服务。

### 财富向善，与爱同行

自2018年起，工银私人银行开展“君子伙伴，与爱同行”公益项目，携手私银客户及社会公众力量为四川省定点帮扶贫困县奉献爱心。

自项目成立以来，广大私银客户和社会爱心人士踊跃参与、慷慨解囊，通过线上线下竞买、定向捐助等形式持续奉献爱心，并组织4次客户实地探访，共募集善款近300万元，用于为当地学校安装热水器、为学生捐赠暖心被、防疫物资等用品，惠及四川省多个贫困县近五万名学生。

十五年来，私人银行与客户一路风雨同行，走过风和景明，也看过惊涛拍岸。未来，工银私人银行将一如既往站在客户身旁，与客户一道面对挑战，扛起责任，共展未来。

# 凌绝顶

会当凌绝顶，一览众山小



# 我们为什么需要财富管理行业?

财富管理的使命和意义不止于居民私人财富的保值、增值和传承，  
更在于推动社会经济高质量、可持续发展，  
提升国家综合国力，实现共同富裕

文/《财经》特约撰稿

**财** 富管理行业始终是伴随着财富创造和累积而兴起和成长起来的。财富增长是促进财富管理发展的内生动力。可以说，财富在哪里聚集，财富管理就在哪里生根发芽。

真正意义上的现代财富管理最早以瑞士私人银行的形式出现。美国的财富管理行业则是在20世纪七八十年代崛起的，目前TOP15的财富管理机构中美国占据9家。20世纪末，亚洲财富管理市场蓬勃发展，并逐渐形成中国香港、新加坡、日本、韩国、中国台湾、菲律宾等区域性财富管理中心。

中国财富管理行业虽然起步较晚，但从资金端看，目前中国居民财富规模已经仅次于美国，展现出财富管理广阔的发展潜力和空间。

## 中国财富管理的发展历程和未来展望

1998年以前，是中国财富管理行业的探索萌芽期。彼时中国资本市场成立不久。社会资金运作由过去主要依靠中央财政资金配置，逐步转变为依靠居民储蓄提供资金，各项金融业务萌芽，开启了中国财富管理的最初形态。

1998年，中国首批证券投资基金在证交所公开发行，标志着中国财富管理行业的真正起步。2008年金融危机后，市场流动性宽松，地方政府融资平台和企业融资需求催生了银行

理财和信托产品的爆发式增长。

2010年出台的“十二五”规划强调要“创造条件增加居民财产性收入”，之后在2012年召开的十八大上，增加居民财产性收入相关内容又写入十八大报告。经济学家连平认为，“这事实上给了一个财富管理行业名正言顺的定位。”

2013年到2018年期间，银行、证券、保险、基金等各类金融机构，以及第三方财富管理机构的财富管理业务得到了蓬勃的发展。特别是2013年余额宝推出，互联网平台涌入，大幅降低了基金投资费率，吸引了更广大范围的投资

者参与基金投资，全民理财时代开启，行业迎来了创新发展期。

2018年至今，随着资管新规出台，基金投顾试点，养老金改革落地，资本市场逐渐走入居民财富的中心地位，财富管理行业迎来了转型突破期，各类机构发挥自身优势，形成客户、渠道、产品、技术等核心优势，抢滩财富管理新蓝海，并探索卖方投顾向买方投顾的商业模式转型。

展望未来，在买方投顾模式下，投顾机构在挑选代销产品时不再由销售额和费率驱动，



加强财富管理是促进社会稳定、实现共同富裕的需要。图/视觉中国

我国实行“藏富于民”的政策，大河流水小河满。“小河满了以后，我们再通过财富管理这样一个渠道平台，把这些资金源源不断地汇集起来，再反过来支援国家的经济建设。”

而是回归服务客户的本源，从卖出产品向留住客户转型，从客户需求出发挖掘合适的产品，提供综合化、专业化、多元化、长期化和国际化的服务，才能形成投资者和财富管理机构共生共荣的良性循环。

BCG全球合伙人兼董事总经理刘冰冰，从资金端、资产端、商业模式三个维度，总结出了十二大发展机会：资金端方面，把握居民财富重新配置、养老体系建设、产业及政府战略资金、跨境资金四大机会；资产端则需要把握权益、另类、被动、绿色四大机会；商业模式方面以客户为中心，数字化驱动，围绕零售端探索资管与财富融合，围绕机构端打造解决方案，围绕政府与企业建立“投资+赋能”能力。

### 财富管理的使命和意义

作为现代金融的核心功能之一，财富管理的使命和意义不止于居民私人财富的保值、升值和传承，更在于推动社会经济高质量、可持续发展，提升国家综合国力，实现共同富裕。

首先，大力发展财富管理市场，可以对接国家战略，将更多的金融资源、社会剩余购买力配置到社会经济发展的重点领域和薄弱环节，引导到真正的生产性行业、创新性行业中来，为实体经济发展创造更好的金融环境，疏通金融资源进入实体经济的渠道，加大支持实体经济的力度。中国正从高速增长阶段转向高质量发展阶段，结构性问题代替了总量问题，

成为经济运行面临的主要问题。如果居民财富都集中在房地产市场上，并不会带来社会生产能力的提升，而将制约高质量发展战略的实施，并造成不可控的金融风险。

正如北京大学光华管理学院讲席教授金李所说，我国实行“藏富于民”的政策，大河流水小河满。“小河满了以后，我们再通过财富管理这样一个渠道平台，把这些资金源源不断地汇集起来，再反过来支援国家的经济建设。这实际上是使我们未来的经济更加繁荣，老百姓也更加富足，这是一个双赢。”

其二，加强国家财富管理是提升国家综合国力的需要。美国、瑞士、新加坡等国家，无论经济体大小，但从竞争力上看，都属于世界前十，其强大的金融体系和先进财富管理能力扮演了不可或缺的角色。

随着我国经济增长速度由高速转为中高速，国家财富增量爆发式增长的概率也大幅降低，财富的管理能力将对国家综合国力起到越来越关键的作用。可以说，对于企业而言，财富管理决定着企业的持续竞争力。对于国家而言，一个国家的财富管理的能力也是其富强程度和综合国力的重要保障。

这一点，在国内已经形成从上到下的共识。2014年，青岛最早提出打造“财富管理金融综合改革试验区”，随后北京、上海、杭州、广州、深圳等城市等纷纷进军“国际财富管理中心”。

第三，加强财富管理是促进社会稳定、实现共同富裕的需要。“为人民服务”是金融工作的价值坐标。随着企业家和广大居民财富的积累，理财意识随之觉醒。术业有专攻，尤其是财富管理，是一个专业性要求很高的行业，需要对市场、产品、配置有深刻和全面的认识。擅长创富的人，未必擅长财富的保值增值。另一方面，富裕人群的公益和慈善需求，也需要通过财富管理进行实现。财富的创造要依靠人民，国家财富的成果要惠及人民。因此，加强财富管理，将有助于人民幸福感、安全感，最终实现共同富裕。



## 伙伴银行 伴家业欣荣

工银私人银行家族办公室综合顾问服务以客户家族信托为基础进行服务延伸，迭代家族信托顾问咨询服务内涵。家办服务面向家族信托资产规模达5000万元以上、股权型家族信托、慈善信托客户，以整合集团内外资源的方式搭建服务平台，“一户一策”为客户提供高效、优质、全面的一站式家族财富管理综合顾问服务，与客户偕守共见“传家之德，承业之道”，成就家族基业代代长青。



扫码了解家办服务详情

ICBC  中国工商银行

# 工银全球行

您的环球金融伙伴

Your Global Partner Your Reliable Bank

