低调的华丽，800万“门槛”难挡安徽富人
“塔尖客户”倾心工行

私人银行，对于大多数市民来说，是一个新鲜的词汇。如今，这个专属于个人高端客户的理财机构在合肥蔚然成风，至少600万元的门槛并没拦住富人进驻的脚步，一场“金字塔尖”的财富游戏即将在省城上演。

私人银行到底有哪些门槛，为哪些客户服务、又能提供哪些专属理财产品？记者日前专程探访了工商银行安徽省分行私人银行中心。据悉，该行私人银行于今年3月15日成立，成为全省工行系统乃至全省金融系统最高档的财富管理中心，也是全省首家私人银行中心。 **史道玲 记者 董艳芬 范竹标**

原为汉末刘备访聘诸葛亮的故事。比喻真心诚意，一再邀请。

【出处】三国蜀·诸葛亮《出师表》：“先帝不以臣卑鄙，猥自枉屈，三顾臣于草庐之中。”

三顾茅庐

探访：“低调华丽”私人银行发力安徽

位于省城徽州大道与南一环路交口东南角的繁华地段，工行合肥城建支行二楼就是高端客户享受奢侈化专属服务的私人银行。走进工行私人银行中心，进门映入眼帘的是一面金色牡丹的装饰墙，奢华而又典雅。米金色的大理石与深色的木质家具相得益彰，温馨而不失庄重。

“私人银行最早起源于瑞士，它并不是为私人开设的银行，而是专门为富裕人群提供的高端理财服务。”工行相关负责人介绍，该中心环形的布局让人有曲径通幽之感，而理财室中设有现金业务窗口的安排，让人不得不感叹细节之周密。此处环境典雅庄重、注重私密，符合了富豪们尤其是财富等级已经达到相当层次的富豪们所推崇的“低调的华丽”。

解读：800万元门槛服务“塔尖”人群

根据银监会明确规定，私人银行客户是指金融净资产达到600万元人民币及以上的商业银行客户，都是处于“金字塔尖”的少数人群。目前在合肥提供私人银行服务的银行，各家门槛也各不相同，如工行是800万元，还有的银行是100万元；某些外资银行，其私人银行业务的门槛甚至高达1000万美元。

如今，至少600万元的门槛并没拦住富人进驻的脚步。据一份2011年全球财富报告称，中国拥有100万美元净资产的富裕人士达到53.5万人。而据银行业内统计，我省金融资产超过600万元的人群预计超过1万人，这些处于“塔尖”的富人年龄一般在40~50岁左右，大多数都是私营企业主，不少是从事房地产行业。

由于私人银行面对的是高端人群，相应的银行服务也非同一般。以工商银行为例，他们的私人银行中心配备了近10位专业的金融理财师，均具有丰富的理财经验和专业的CFP(国际金融理财师)资质，为客户提供的是一对一或多对一的服务，更注重服务的针对性。

服务：做“高端客户”的专属管家

“并非所有银行都有实力开展私人银行服务。”工行相关负责人告诉记者，开办这项服务的金融机构一般都要具备全球化的运营模式、全方位的业务模式和丰富的管理经验。“作为全球资产规模最大和综合竞争能力最强的商业银行，有着无法比拟的实力。”

之所以把私人银行定位为“管家”，工行相关负责人的阐释更为精准。私人银行并不仅仅是理财，更多的是提供全方位的服务，可以说是事无巨细都能兼顾。大到理财规划、合理避税、遗产管理、企业并购建议；小到订机票、健身、子女教育等。

最让记者感叹的是，假如私人银行客户提出需求，工行甚至可以单独为客户设计一款理财产品，实现高额收益。如某些对冲基金、股权投资机会等；如客户有海外发展的需求，私人银行还可以帮客户海外投资、子女进行海外留学，以及移民服务等。

随着富人群体的高速增长，私人银行业务逐渐成为各商业银行眼中的香饽饽，众多银行都在紧盯着这些客户的“钱包”。有业内人士指出，私人银行在安徽尤其是合肥的加快发展，将促使银行业竞争的升级，也是对银行业服务水平整体提升的考验。

中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

全家聚，温暖上邮乐！

买就送有奖亲情贺卡 赢iPhone 4S

远距离与亲人视频沟通

活动说明

1元抢购：

●2012年4月1日至6月30日，每周一款知名品牌，每天数款热销商品1元抢购，商品天天不同。

●活动商品每天限量抢购，售完为止。

●活动商品仅限使用邮储网银或邮储快捷支付购买。

有奖亲情贺卡：

●用户在2012年母亲节（4月29日至5月13日）、父亲节（6月3日至6月17日）、端午节（6月9日至6月23日）亲情活动期间，使用邮储网银或邮储快捷支付完成任意1笔订单支付后，即可领取1张亲情贺卡。每日限量1000张，先到先得。

●用户刮开亲情贺卡背面密码，登录邮乐网进行兑奖登记，即可参与每个活动期2台iPhone 4S（16G）的抽奖活动。

●亲情贺卡抽奖活动由上海东方公证处全程公证，邮乐网将在每期活动结束后5个工作日内公布中奖名单。

智能手机扫描二维码，参加1元抢购活动吧！

客户服务热线：95580

详情垂询当地营业网点或登录：www.psbc.com