

近600亿财富管理揭秘! 江苏银行南通分行私行中心成绩单出炉—— 服务升级,公私协同服务“家企”传承

自2015年成立以来,江苏银行私行中心以精细化、差异化的产品与服务,在激烈的市场竞争中脱颖而出。近年来,该行更是借助金融科技的力量,智慧私行建设如火如荼,私行打法全面升级:深度推行公私协同经营模式,打通资产从构建、创设到配置的全链条,将专业服务深度融入客户背后的家族传承与企业运营之中。

11月22日,由国内知名杂志社《零售银行》举办的“2024百强私人银行中心”颁奖典礼在上海举行,江苏银行南通分行私行中心凭借优异表现,摘得重磅大奖,凸显权威机构、金融行业及广大客户对其“个人、家族、企业”财富管理服务的高度认可。截至三季度末,该私行中心客户总数超1.3万户,在南通排名第一;财私客户管理的资产(AUM)达到579亿元,在业内处于领先地位;家族办公室业务保有量已突破11.59亿大关,2024年新增量更是达到3.89亿,增长势力强劲。



江苏银行南通分行私人银行中心,在《零售银行》杂志主办的2024百强私行中心评选中,荣获“2024百强私人银行中心奖”。



新模式:从传统零售到“家企”传承

近年来,随着“专精特新”等行业的蓬勃发展,企业家、董监高等群体已成为高净值人群的主力军。《2023中国私人财富报告》指出,2024年中国高净值人群可投资资产总规模预估接近127万亿元人民币。江苏银行私行客户中,这一群体占比超七成,且持续增长。

“很多优秀的企业本身经营性现金流充裕,融资成本低且来源充沛,是各家银行竞争的焦点。”江苏银行南通分行分管行长坦言,“传统私行以产品销售为核心,很难适应公司实控人、董监高等高净值群体的多元化和综合化的金融和非金融需求。”

更为关键的是,高净值人群的财富往往与其企业发展息息相关,他们对企业及企业家的相关服务尤为重视。

江苏银行南通分行中南支行负责人曾碰到一拟上市企业主Z先生,针对其频繁动用家庭资金解决企业资金周转问题,精心定制一份财富管理规划,建议Z先生尽快在家庭财富与企

业经营之间建立“防火墙”。“否则在企业上市时,一旦出现风险,家庭财富也会受到连累。”该建议准确映照出客户在家企资产隔离过程中内心的担忧,一下赢得了客户的高度认可。

在私人银行客户忠诚度普遍较低、银行间人均AUM和产品差异日益缩小的背景下,江苏银行私人银行业务却能在同质化竞争中脱颖而出,保持领先地位,并远超行业平均水平。这得益于江苏银行持续深化智慧零售转型,积极整合信托、基金、保险等金融机构资源,以及法律税务、教育规划、医疗服务等非金融机构服务,构建起“个人、家庭、企业”一站式综合服务体系,为私行打法注入了全新活力。

依托这一体系,私行中心以财富顾问的身份,持续介入高净值群体的家族事务、家族理财、投行业务、慈善事业、企业治理、股权优化、二代接班等方面,与客户建立起深厚的公私一体的信任关系,实现了深度捆绑和共赢发展。

新要求:公私协同效应达到“1+1>2”

私人银行作为金融体系中的重要组成部分,正成为专精特新、高新科创企业等实体经济的重要服务者,承载着企业的殷切期望和客户的深切信赖,发挥着不可替代的作用。江苏银行南通分行私行中心积极响应这一要求,深化公私协同经营,力争达到1+1>2的效果。

南通某高新技术公司,作为“智改数转”领域的佼佼者,曾一度面临市场变化和资金压力。关键时刻,江苏银行私行顾问及时伸出援手,依托南通分行的支持,为企业量身定制了一套综合性金融解决方案。低成本贷款、灵活的融资模式,不仅有效缓解了公司的资金困境,更为其后续发展注入了强劲动力。

这是南通分行公私协同的升级打法。私行中心横跨个人金融和公司金融两端的独特优势,私行顾问和对公客户经理密切配合,根据企业的盈利模式和风险承受能力,为其配置稳健的投资组合,确保资产安全增值。

近年来,江苏银行以“one bank”为理念,升级私行业务管理系统,构建

公私一体化数据库,实现企业金融与零售数据的融合,推动“产品-流程-服务”全面优化。这一举措打通了公私业务协同的服务链条,将服务渗透到私行客户背后的家族传承、企业经营,为其提供全方位的服务体验。“这只是我们公私联动的成功案例之一。”南通分行私行中心负责人自豪地表示。

一直以来,南通分行私行中心聚焦助力本土企业家成长。“我们不仅服务上市公司、专精特新等成长型企业董监高,还紧跟新能源、新材料、新一代信息技术等全市六大产业集群发展趋势,全力支持创新型中小企业的发展壮大,为培育新质生产力贡献金融力量,更好地满足企业家个人、家庭及企业经营的多元化需求。”该行分管行长表示。

今年以来,私行中心累计拜访本地上市公司、重点授信企业近280户,通过“千企百亿”“企业家客户走进江苏银行”等活动,持续跟踪重点企业的经营质态。截至三季度末,公私联动财私客户超2872户,零售AUM新增超过72亿元。

新布局:服务“初代财富积累者”传承

在成功打破公私业务联动壁垒,为私行客户及其背后企业提供综合金融服务的同时,江苏银行私人银行积极响应“初代财富积累者”的迫切需求,从顶层设计出发,提供全面精准的解决方案,助力企业家财富传承的行稳致远。

S女士是我市一名民营企业家,经过多年努力,公司产品成功打入国际市场,完成了财富积累。面对未来,保全和传承来之不易的财富,成为她的首要考量。在江苏银行私行顾问的建议下,S女士家庭减少了高风险金融产品,增加了稳健型投资,将产品融入家族信托服务产品体系中,为晚年生活和后辈留学做好了规划。这份具有前瞻性和实用性的家庭资产配置方案,在2022年全国年度首席财富top50评选中,从近5000份案例中脱颖而出,荣获大奖。

S女士案例,是我市众多民营企业家财富传承需求的真实写照。南通分行私行中心精准捕捉这一机遇,针对代际传承的痛点,为民营经济第一大市的南通企业家群体,量身定制家族

财富传承规划,实现家族财富的有序、稳健传承。

家族信托作为私人银行服务高净值人士财富传承的重要工具之一,近年来得到了广泛的关注和应用。江苏银行私行中心紧跟市场趋势,不断推动家族信托业务的迭代更新,丰富应用场景,支持家庭保单型、信托投保型等多种保险金信托类型,以满足客户多样化的需求。

此外,为了满足客户在风险隔离、财富规划、财富保障和传承中的全方位需求,江苏银行私行中心还创新性地支持将公司股权、股票、不动产等各类资产装入专属信托架构,实现财富的灵活配置和有效保护。

针对家族财富配置的个性化、多元化需求,南通分行私行中心组建了一支由4名投资顾问和27名私行顾问组成的专业队伍。他们以“圆融智慧,传承有道”的服务理念,积极转型为“投顾驱动”模式,为私行客户提供多维度、全方位的综合服务,成为客户信赖的财富管理伙伴。

记者 蒋晓东

(广告)