

# 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效。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)

## 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，他们对企业和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。