**中国建设银行与欧洲货币联合举办**

**亚洲私人银行研讨会**

9月13日，中国建设银行与欧洲货币联合举办的亚洲私人银行研讨会在新加坡滨海湾金沙会展中心举行。国际私人银行、财富管理机构、家庭办公室、艺术、医疗、时尚、生活等行业领先企业齐聚一堂，就私人银行业务未来发展进行了深入地交流和探讨。来自建设银行、瑞信、瑞银、渣打、花旗、摩根大通、星展银行等机构私人银行负责人，在会议中以论坛、圆桌对话等形式与150余名私人银行行业精英及贵宾客户分享了私人银行与金融科技、私人银行与千禧世代等会议核心议题。中国建设银行营运业务总监牟乃密、新加坡金融管理局黄耀龙助理局长等出席研讨会并作为主礼嘉宾致辞。

牟乃密总监在致辞中指出，建设银行经过六十多年的改革发展和全球化战略的推进，在资产规模、盈利能力、市值、品牌价值等方面，已经跻身于世界银行业前列。建行私人银行业务紧紧跟随全行战略，坚守“以心相交，成其久远”的服务理念，专注打磨客户服务能力，在提升银行核心竞争力、建设一流商业银行品牌声誉方面，发挥了重要作用。

私人银行起源于欧洲，几百年来，跟随私人财富增长以及财富聚集区域变迁而不断成长，为高净值客户提供银行、投资和各类财务服务的综合财富管理解决方案，如今已经成为顶端服务的代名词。伴随以中国为首的新兴经济体不断成长和日益成熟、随着越来越多欧美财富拥有者的资产配置东移，亚洲已成为私人财富增长最快的地区，私人银行有着广阔的发展前景。中国高速增长的私人财富规模，使私人银行越来越有可能成为未来银行利润的新增长点，对改善银行盈利结构有着重要的战略意义。

自2008年起步至今，建设银行开办私人银行业务已整整十年，已具备实施综合财富管理解决方案的能力，帮助客户及客户企业和家族处理现金管理、资产配置、财富传承等问题。建行私人银行还提供稳健优质产品遴选和定制服务，帮助客户在公募基金、私募基金、专户理财等品类众多的投资产品中进行投资。针对高净值客户私人财富管理和生活方式方面的多样化诉求，建行银行在法律、税务、公益慈善、教育、健康、出行等方面也具备整合各类高品质资源提供服务的能力。

在财富传承领域，建行私人银行秉承“以客户为中心、以市场为导向”的经营理念，紧跟客户需求，携手建行全资子公司 -- 建信信托，在业内最早探索开展家族信托服务。作为四大国有商业银行中唯一拥有信托牌照的建设银行，在双重品牌信任的保障下，目前建行家族信托业务雄踞同业首位，市场规模同业排名第一。

十年来，建行私人银行以专业和实力得到了客户及业内持续而广泛的认可，荣获了中国银行业协会年度“最佳私人银行”、《亚洲货币》“中国私人银行-最佳国有银行奖、最佳技术创新奖”、中国金融理财“金貔貅奖-年度金牌财富管理与私人银行、年度最稳健财富管理银行”、《每日经济新闻》“中国高端理财实力榜-杰出私人银行奖、最佳财富管理银行”等诸多荣誉。

自去年以来，建设银行大力推进“住房租赁”、“金融科技”、“普惠金融”三大战略，以应对经济结构调整和动能转换带来的市场新变化。本着“服务大众、赋能社会”的不变初心，凭借对私、对公以及互联网金融方面的传统优势，建设银行在“三大战略”的引领下，为客户提供了更优质的服务，也更好地承担着企业公民的社会责任。

建设银行抓住技术和数据这两大要素，以“开放”的心态与客户、商业伙伴开展合作、以“互惠”的心态实现客户、伙伴与自身的共赢。通过运用金融科技，建设银行在住房租赁、普惠金融服务、移动支付、电商平台等方面开展实践，使业务拓展与客户场景相融合，取得了很好的成效。通过对网络金融的积极把握和创新应用，建设银行搭建了国内公认最好的核心系统和网络银行系统，手机银行市场占有率也稳居同业第一。

借助金融科技的发展，回归于客户体验，建行私人银行始终坚持客户是第一用户，在客户个人、企业、家族与集团各类服务之间，建立起有效联接和互动氛围。

科技改变时代，但客户驱动的私人银行业务属性不会改变，客户关系在私人银行的核心地位不会改变，建行私人银行“以心相交，成其久远”的服务理念也不会改变。未来，建行私人银行将进一步整合集团资源，加强与优秀第三方机构的合作，不断提升服务能力，努力打造更加优质的私人银行客户体验。