

文件(F) 编辑(E) 查看(V) 收藏(A) 工具(T) 帮助(H)

后退 搜索 收藏夹

地址 更多精彩内容请见中国证券网理财频道 http://www.cnstock.com/tzlc_new/

转到 链接

面对银行VIP诱惑须冷静

□本报记者 金莘莘

银行VIP服务近几年如雨后春笋般层出不穷,银行VIP能够带来什么?又有什么渠道可以让想成为VIP的人们成功晋级?走访了一些中外资银行后,记者发现,在银行VIP充满诱惑的服务下,人们在决定是否成为VIP时仍需冷静。

服务众多 性质雷同

印象中的银行VIP,一进银行就有专人接待,不用像普通客户那样在大厅里排队办理业务。确实,一般的银行VIP服务中,最基本的服务就包括了在同一银行的所有网点和理财工作室,VIP客户都享有优先服务权,这种“绿色通道”服务最直接的好处就是可以帮助客户节省时间。

除此之外,各家银行对于VIP客户一般都有贷款的利率优惠,有些银行的优惠程度甚至非常之大,有5%—10%的浮空空间。当然,银行VIP更多的服务是将VIP客户和普通客户的服务区别开来。比如VIP的信用卡的信用额度就比普通客户高,银行为了拉拢客户资源也会推出一些资费上的优惠,VIP客户在汇款、购买理财产品时都可享受一些折扣优惠。

而VIP服务中花样最繁多

就是增值服务了,如高尔夫培训或入会、机场登机VIP通道、医院就诊健康通道、各类高端研讨会、免费洗车、商场购物或者餐饮场所打折优惠……银行在VIP增值服务方面,种类越来越多,服务也越来越细。但业内人士指出,这些服务都属于比较“硬性”的内容,彼此间模仿非常容易,因此也造成了目前各家银行的VIP服务同质化严重的情况。

除了这些VIP服务外,不少境外银行还开设了比VIP服务还高级的私人银行业务。据光大银行上海分行私人业务部首席理财师徐欣介绍,私人银行业务一般都是针对银行VIP客户中的顶级客户的理财需求,对于这些客户,银行提供的服务更加高端,有专门的专家小组来负责这些顶级客户的理财服务。比如银行提供的理财产品都是按照客户的个人需求量身定制的,客户不需亲自到银行,而是由理财专家直接上门服务。投资的范围也更广,股票、期货、古玩……私人银行业务目前在内地还没有出现,但业内人士透露,由于内地个人富豪日益增多,各银行都已开始准备着手开设私人银行业务。届时,银行将会开展一场针对“顶级富豪”的客户争夺战。

晋级VIP途径不少

如果个人资产达到了一定程度,成为银行的VIP其实也是个不错的选择,至少可以借机享受到普通客户不能享受的服务和优惠。但如何晋级银行VIP呢?总体而言,要想成为银行的VIP,必须要满足银行的门槛要求。这个“门槛”主要针对的还是客户个人资产的多寡,如果达到了银行的要求,就能轻松地成为银行的VIP。

现在,各家银行提出的要求不尽相同,但归纳起来,想要成为银行VIP,主要有以下三种渠道。

最常见的方法就是在银行的个人账户里拥有一定的存款,以自己不菲的存款成为银行的VIP客户。随着银行对VIP客户的争夺日渐激烈,现在成为VIP的门槛比从前降低了不少,一般而言,拥有10万元人民币存款就可成为银行的VIP。但外资银行的VIP门槛还是比较高的,一般在5万美元—10万美元之间,像荷兰银行梵高贵宾理财中心的存款门槛就是10万美元。之所以设置较高的门槛,外资银行的有关人士表示,这是为了保证对VIP的服务质量,如果门槛降低,大量客户都变成了VIP,由于网点和人手的不足,服务必

然会打折扣。

此外,一些银行为争取到VIP客户,规定贷款客户也能成为银行VIP。目前某些银行规定,只要在银行的贷款超过一定的数量、正常还款一年以上且没有不良记录,就可申请成为银行的VIP。如建设银行江苏分行规定,只要个人贷款达到50万元以上的,即可申请成为建行的VIP客户。

除了以上两种方法,银行业内人士还介绍了另外一种可以成为VIP的方法——在某一银行购买一定数量的理财产品。只要这些客户所购买的金融产品的总量达到了银行的要求,也可以申请成为银行的VIP。但外资银行的VIP门槛还是较高的,一般在5万美元—10万美元之间,像荷兰银行梵高贵宾理财中心的存款门槛就是10万美元。之所以设置较高的门槛,外资银行的有关人士表示,这是为了保证对VIP的服务质量,如果门槛降低,大量客户都变成了VIP,由于网点和人手的不足,服务必

选择银行要慎重

成为银行的VIP好处不少,因此不少人都想成为VIP,但有关人士指出,申请银行VIP之前也要细细思量一番,要在申请前对银行进行一番挑选。只有人对了门,才能享受到贴心且优质的服务。

荷兰银行高级副总裁、中

国区财富管理总监朱亚明指出,挑选银行的VIP服务,除了挑选一家口碑不错的银行之外,还要看银行所能提供的服务是否能满足客户的需求。客户通过银行进行理财,主要目的就是能让自己的财富保值增值,但现在的银行虽然重视对高端客户的服务,其出发点或者说服务模式却是不同的,如果一家银行是从客户的角度出发,在平时的理财服务中能以客户为出发点,这样的VIP服务就值得信赖。但如果银行的服务仅仅是从银行自身的利益出发,以交易为中心,它所能提供的只是理财服务中的几个步骤而已,VIP客户就可能遇不到能够真正为其考虑的客户经理,反而遇到了只会推销产品的代理人。如果银行只是为了推销产品而不考虑客户的具体情况,就会导致客户资产增值或者保值的效果不佳。

此外,挑选银行VIP服务还有一点,就是银行的产品。只有不断推出切合市场热点的具有竞争力的产品,银行,其理财服务才值得期待。因此在选择银行时,不妨先去各家银行打听该行的各类理财产品,从该银行以往产品的实际收益率等各个方面进行比较,挑选产品有实质性内容和优势的银行。

银行VIP理财:细节决定成败

最近受邀参加了一家银行主办的VIP客户调研活动,参加座谈的VIP理财客户在这家银行的存款金额都在十万元以上,而且还不止拥有一家银行VIP的身份,可以说是真正的“有钱人”,是各银行贵宾理财业务瞄准的对象。研究这群人的金融服务需求十分有趣也十分必要,按照一般的理解,对银行理财的选择应基于以下因素:银行的品牌和实力、理财产品的丰富程度、理财人员的专业水准等。但调研的结果却在意料之外又在情理之中,这些贵宾客户最看重的因素却是服务的细节。

细节一:打个电话给我

李先生是个工作繁忙的金领,经不住某银行理财服务宣传攻势的诱惑,将多年来的本外币积蓄转移到了该行,并获得了VIP客户资格。咨询时坐在装潢讲究的理财中心里,喝着客户经理奉上的香茗,聆听专业人士对投资产品的分析,享受银行工作人员的笑脸相迎,他觉得自己的选择是正确的。在这之后,因为出差频繁,约有半年时间,李先生都没去银行享受贵宾服务。一日,他驱车正巧经过这家银行的某个网点,瞥见门口宣传横幅上“某某人民币理财产品正在热销中”,收益是活期存款的数倍。他不禁火冒三丈,有几百万在这家银行活期账户上闲置着,身为贵宾客户,却没有人通知我购买理财产品,这样的服务怎能让人满意。李先生到银行投诉,接待人员依然是彬彬有礼,让人发不出火来,但贵宾服务如果缺乏真诚的关怀,怎能赢得客户的信任。

细节二:别把我的车拖走

王女士的先生在国外工作,平时家里的资产都交给她打理。尽管没有固定工作,王女士还是开一辆本田车代步。王女士对账户所在银行的理财服务一直比较满意,她觉得产品、服务都不差,且是本土的,沟通起来也方便。但唯一令她难受的是每次到银行网点所在的大楼停车都要收费,其实她也不是在乎那么一点钱,但其他银行出示VIP卡可免停车费,这种特权不就是身份的象征吗,而选择成为贵宾客户一部分原因也是为了享受身份带来的便利啊。有时王女士贪图方便,把车停在网点门口沿街,反正办理业务也就刻把钟的事,但这次可惹了麻烦。办完事出来车没了踪影,任你是哪家银行的贵宾客

户,违反交通规则的罚单总不能免费吧。

细节三:我究竟是谁的贵宾

卢先生是某银行的老客户了,几年前回国创业,企业账户和个人账户都开设在这家银行的一家支行里。随着事业的发展,他的企业规模和个人资产都膨胀了不少,自从银行的贵宾理财服务推出后,他自然成为该支行最重要的客户之一。卢先生与支行上上下下都很熟,有时他办理个人业务资料不全,客户经理也可通融,只要日后补办就行了。卢先生认为这张银行发的VIP卡真的很管用,贵宾理财服务也很到位。但最近有一次,卢先生因为业务原因到这家银行的另一家支行办理业务,突然发现银行工作人员的笑容不那么可亲了,对他这类贵宾客户规章制度执行起来是一折不扣,毫无通融的余地。真不知“贵宾”究竟是银行的贵宾,还只是某个网点的贵宾。

细节四:能不能跟我说说清楚

秦奶奶今年已经七十了,但年龄并不影响她管理家庭财务的能力,她对市场投资机敏的敏锐直觉很让人佩服。刚开始,秦奶奶非常喜欢银行推出的贵宾服务,主要原因是再也不用排队了,而且还能在理财中心里听银行职员介绍理财产品和服务。但近来秦奶奶开始犯愁了,原因是随着客户数的增加,一个客户经理要接待十几个甚至几十个贵宾客户,办理业务也得按先来后到的顺序排队。客户经理在介绍产品时也明显显得急躁,秦奶奶也不好意思多问,后面的人还在伸长脖子等着。结果,这没问清楚的事果然是莽撞不得,秦奶奶买的理财产品收益不太理想,期限还特别长,想想也只好吃哑巴亏了。

在市场竞争压力之下,银行的服务水平提高得很快,尤其是贵宾理财服务的推出满足了高端客户的特殊需求,但与外资银行相比,中资银行的服务还有差距,这些差距可能从网点的硬件条件、产品的创新能力上并不能明显地感受到,说到底,也许只是一些服务的细节末节差异,但往往就是这些细节决定成败。这些细节真实反映了一家银行管理水平的高低,也可以看出银行服务是否真的“以客户为中心”,在真正的“不露破绽才算得上是过硬的本领”。(黄琛)

建行上海分行11位理财师通过国际金融理财师认证

根据中国金融理财标准委员会的通报,建设银行上海分行11名金融理财师通过了国际金融理财师(CFP)认证,成为内地首批国际金融理财师。为了提升理财服务水平,建行上海分行近两年陆续选派优秀理财师参加CFP培训和考试(CFP是目前国际通行的金融理财师认证),建行参加此次参考人员的通过率在内地银行界名列前茅,充分体现出建行上海分行理财师的专业水平。

高端理财业务已成为各银行竞争优质客户的重要手段,成为个人金融业务和中间业务的增长点,“个人财富管理”正成为金融业中最热门的名词之一。为了提高客户经理的综合服务能力和专业素质,提高理财服务的知识含量和专业化水平,建行上海分行近年来每年都举办客户经理培训班,受训的客户经理人数超过270名,有39名客户经理顺利通过考试,取得了AFP的资格,还有6名客户经理获得了RFP资格。

在上海地区第一届“十佳理财之星”评选活动中,建行上海分行个人客户经理汪海拔得头筹,获得冠军。在第二届“十佳

理财之星”评选活动中,建行上海分行有3个团队和5位个人入围决赛,发挥相当出色,建行陈鹤翔最终当选为上海市十佳理财之星,卢湾支行梦想成真理财工作室当选为上海市十佳理财工作室。

有关人士认为,理财涉及面广,不仅限于金融产品的投资分配、资金运用的合理规划,还包括帮客户处理税务问题,要熟悉房地产投资、证券投资、收藏品投资等诸多方面。而我国金融业长期的分业经营模式令各银行缺乏既熟悉银行业务又精通证券交易、保险等金融业务的全能型“通才”。一个非常精通各项存款存期如何搭配、如何避险的理财师,无疑能够提高投资收益,降低投资风险,但如果遇到一个不合适的理财师呢?

走访了荷兰银行高级副总裁、中国区财富管理总监朱亚明女士后,我们发现,选择一个好的理财师不仅非常重要,而且还有不少需要注意的地方。

如何挑选适合自己的理财师

□本报记者 金莘莘

理财已经成为人们生活的一部分,但在理财过程中,选择一个优秀的理财师也非常重要,毕竟要将自己的全部财产交给理财师打理。如果遇到一个好的理财师,无疑能够提高投资收益,降低投资风险,但如果遇到一个不合适的理财师呢?

理财师的专业素质参差不齐,如何选择优秀的理财师?朱亚明给出了三条建议。朱亚明认为,选择银行比选择理财师更为重要。一家好的银行对于理财师的要求是非常严格的,例如在荷兰银行的梵高贵宾理财中心,只有符合了一定合格资历的人,在通过了资格考试后才能在理财师岗位上为客户提供服务。因此她建议,最好选择那些从业规范、在业内以及客户中口碑不错的银行。如此,客户只需在银行里选择适合自己的理财经理即可,而不需对其他方面考虑太多。

而对于投资者而言,目前理财师的资格证书名目繁多,证书的含金量也不尽相同。具体来看,像注册金融理财师(Certified Financial Planner)和特许金融分析师(Chartered Financial Analyst)是国际公认的高含金量证书。不过证书并不等同于能力,理财师的实践经验也是比较重要的参考因素。

其次是看是否“以客户为中心”。朱亚明分析,一个好的理财师是以客户为中心的,“只有把客户的钱当成自己的钱的理财师,才是一名好的理财师。”

再次,理财师必须要熟悉客户的具体财务状况,那些不了解情况就给出现意的理财师,是不够客观和全面的。好的理财师不会只向客户推荐产品而不顾及其实际情况,那些只在推荐投资机会的时候才与客户联系的理财师是不符合要求的。称职的理财师会不时地和客户联系,及时了解客户财务以及生活上发生的变化,只有这样,才能帮助客户及时调整理财方案,使资产保值增值最大化。

此外,理财师的选择还要看和个人的契合程度。朱亚明指出,选择理财师并不一定要选择最好的,而应选择最适合自己的。从某种程度上讲,理财师应成为客户的理财搭档和生活中的朋友,理财的效果才会更好。理财师必须要能听得懂你的话,明白你的理财需求,只有这样,才能帮助你更好地理财。

理财师对于理财师的要求更高,将客户的人生规划与财富管理结合起来,不仅需要全面的专业知识,还需有对市场熟悉和把握的能力。朱亚明认为,目前在内地真正意义上的理财师还没有出现,但对已经出现的理财师人群,还是有选择的方法和“诀窍”的。

选择理财师三要点

理财师的专业素质参差不齐,如何选择优秀的理财师?朱亚明给出了三条建议。朱亚明认为,选择银行比选择理财师更为重要。一家好的银行对于理财师的要求是非常严格的,例如在荷兰银行的梵高贵宾理财中心,只有符合了一定合格资历的人,在通过了资格考试后才能在理财师岗位上为客户提供服务。因此她建议,最好选择那些从业规范、在业内以及客户中口碑不错的银行。如此,客户只需在银行里选择适合自己的理财经理即可,而不需对其他方面考虑太多。

而对于投资者而言,目前理财师的资格证书名目繁多,证书的含金量也不尽相同。具体来看,像注册金融理财师(Certified Financial Planner)和特许金融分析师(Chartered Financial Ana-

澳元创近期新高 获利者可暂时沽出

周三的亚洲外汇市场上,澳元兑美元站稳在0.76上方,澳元预期推动澳元兑美元在过去两周内大涨2.8%,上升至9月7日以来的最高水平。

从技术上看,澳元兑美元短线仍然具备进一步顺势冲高的动力,前期盘整区间上档成交密集区为0.7660至0.7680,

这也是近期能够预期的澳元的上涨目标位。鉴于市场并未一致看跌美元,高位的澳元很有可能遭遇习惯性的获利了结,建议投资者在0.7650上方对手中持有的澳元进行短线获利了结,等待0.7550至0.7570再次逢低买入,从而获得区间交易的最大收益。(罗济润)

金价短线乐观 投资者要快进快出

周三的亚洲黄金交易时段,国际金价企稳于583美元上方,在隔夜探底回升之后,市场交易商正在择机买入低位黄金。

从技术角度看,国际金价周二在日K线图中形成了相对低位的锤子线形态,预示自600美元上方开始的跌势暂时终止。在573.1美元见底之后,交易商再次试探30日均线的

有效性,并可能继续向上挑战600美元大关。建议投资者短线持有黄金,空仓者可在580美元附近买入黄金,持有至600美元获利。在金价没有向上突破606.50美元之前,金价的区间格局无法改变,这也意味着投资者买卖黄金要坚持快进快出的策略,并关注美联储利率决议和会后声明对于美元和黄金的影响。(罗济润)

上海银行“金鑫”系列外汇理财0611期(美元3个月)					
发售地区	上海	销售结束日	2006年10月27日	收益起计日	2006年10月30日
委托币种	美元	委托起始金额	5000美元	委托金额递增单位	100美元
委托管理期	3个月	付息周期	3个月	预计最高年收益率	5%
收益率说明	本产品为固定收益、保本保利型产品。保证收益率为4.90%(年利率),VIP客户或单笔2万美元及以上为5.00%(年利率)				
收益支付	按实际天数计息,到期日或提前终止日一次性支付,遇非银行工作日顺延。银行不代扣代缴利息税				
提前终止条件	银行提前终止权行使日为每月16日				

上海银行“金鑫”系列外汇理财0611期(美元12个月)					
发售地区	上海	销售结束日	2006年10月27日	收益起计日	2006年10月30日
委托币种	美元	委托起始金额	5000美元	委托金额递增单位	100美元
委托管理期	12个月	付息周期	12个月	预计最高年收益率	5.2%
收益率说明	本产品为固定收益、保本保利型产品。保证收益率为5.10%(年利率),VIP客户或单笔2万美元及以上为5.20%(年利率)				
收益支付	按实际天数计息,到期日或提前终止日一次性支付,遇非银行工作日顺延。银行不代扣代缴利息税				
提前终止条件	银行提前终止权行使日为每月16日				

上海银行“金鑫”系列外汇理财0611期(港币6个月)					
发售地区	上海	销售结束日	2006年10月27日	收益起计日	2006年10月30日
委托币种	港币	委托起始金额	40000港元	委托金额递增单位	1000港元
委托管理期	6个月	付息周期	6个月	预计最高年收益率	4.1%
收益率说明	本产品为固定收益、保本保利型产品。保证收益率为4.00%(年利率),VIP客户或单笔16万港元及以上为4.10%(年利率)				
收益支付	按实际天数计息,到期日或提前终止日一次性支付,遇非银行工作日顺延。银行不代扣代缴利息税				
提前终止条件	银行提前终止权行使日为每月16日				

上海银行“慧财”(0607期)人民币理财产品上市

上海银行最近推出“慧财”(0607期)人民币理财产品,本期产品发行期为2006年10月8日至10月29日,期限分别为3个月和6个月,6个月期限产品预期年收益率普通个人客户为2.45%,个人VIP客户为2.58%,3个月期限产品(仅面向个人VIP客户发售,预期年收益率为2.15%)。本期产品认购起售价为5万元,并以1万元的倍数递增。上海银行可根据市场利率波动,每月行使提前终止权。

为了适应市场变化,此次

“慧财”的两款产品灵活地采取了相对较短的时间期限且收益稳健,适合于稳健型的个人投资者。有关本期产品的相关信息可通过上海银行近80家指定发售网点、门户网站www.bankofshanghai.com及客服热线962888进行了解,办理网点具体地址也可通过客服热线进行查询。

据悉,上海银行正在加紧开发预期收益更高、目标资产更为多样化的人民币理财产品,以满足具有一定风险偏好的个人投资者。(商隐)

项目	内容
产品类型	非保证收益型
产品期限	3个月(按90天计算) 6个月(按180天计算)
产品代码	2006007A 2006007B 2006007C
发售对象	个人VIP客户 普通个人客户 个人VIP客户
预期年收益率	2.15% 2.45% 2.58%
发售起始日	2006年10月8日
发售截止日	2006年10月29日
起息日	2006年10月30日
到期日	2007年1月30日 2007年4月30日
认购起售价	5万元
单笔递增金额	1万元
单笔最高认购额	100万元
提前终止条款	本期产品起息后,银行有权在每月30日(提前终止权行使日)行使提前终止权
流动性	本期产品一经认购不得部分支取及提前赎回,但可办理质押贷款