

今年前两个月,保险公司投连险保费收入可观,部分公司该项收入占总保费收入的近一半

大盘震荡加剧 投连险逆势热销

详见 2 版

导读

一季度中外资银行纷纷推出挂钩标的繁多的浮动收益型产品

高风险产品集体亮相

----- 详见 3 版

探访银行财富管理团队之六

深发展: 全面介入客户人生

----- 详见 4 版

重疾新定义启用,医生拥有赔付最终话语权

过渡期新老重疾险保单 如何对接?

----- 详见 6 版

拥有统一标准的新车险,让投保人在投保之际多了些许疑问

新车险登场 投保该注意啥?

----- 详见 7 版

选择外资行 ——给我个理由

中资银行独霸人民币理财市场的时代将随着外资法人银行的介入宣告终结,中资银行的客户分流也在所难免。对于本地客户而言,在选择外资银行之前,需要给自己一个充分的理由。

相关内容详见 2 版

◆钱沿视点

蒋玉磊 制图

为富人理财就是“背离民生”吗?

□厉炎

中国内地出现了专门为顶级富人服务的私人银行,这被认为是国有商业银行提升服务水平,应对全面开放的银行业竞争态势的一个亮相。但在一片赞誉声中,也能听到一些另类的声音。

有人撰文说,私人银行的出现是“背离民生的理财革命”。帽子扣得好大啊。

私人银行怎么就“背离民生”了呢?上述文章把银行几个人服务一个富人,与普通客户在银行办业务等候时间长、如厕难等作了对比,认为,目前银行业的改革让富人享受,却置穷

人尴尬于不顾。

银行做富人生意和普通客户长时间排队,从两种情况出现的根本原因来看,前者说的是中资银行为应对外资银行全面进入,加快布局高端市场所作的业务结构调整,后者是说银行管理技术落后,在合理配备资源和调剂人力方面有待提高。这明显是两码事,不能因此就否定当前银行业调整业务结构的改革。

文章又说银行像“变色龙”,“对待两种客户两种截然不同的态度”。银行的确是区别对待两种客户,但不是体现在态度上,而是体现在所提供的产品和服务上,与道德无关,更扯

不上“背离民生”。

银行为富人度身定制理财规划,富人购买银行设计的金融产品,银行按产品销售量或资产管理金额收取手续费作为服务的回报。普通客户在银行办理简单的存取或转账业务,银行只收取极少的费用,甚至不收费。

银行高端客户越多,其中间业务收入越高,利润也越高。因此,主观上讲,银行作为企业有“逐利”冲动,也才会有中外资银行在高端市场的激烈争夺。同时,私人银行的出现必然是以经济金融发展、个人财富积累到一定程度为前提的,是顺应了特定人群的理财需求而出现的,并不是银行

本身的态度问题。

诚然,银行改革关乎民生,除了追求经济利益外,也负有一定的社会责任,但这与银行为富人服务并无矛盾。就拿医院来说,它应该要比银行有更强的社会责任吧,但它也得企业化管理运作,也要讲究经济效益,也对患者按经济承受能力进行区别对待,如门诊分特需、专家、普通,病房有套房、标间、通铺,包括使用的医疗设备、配备的医生护士都是有差别的。只有一点是相同的,那就是“珍视生命”的态度。

前面说了那么多“态度”,那什么是银行应有的态度呢?就是先进的服务理念,是银行服务一切因客户而

变,包括普通客户和高端客户。

从外资银行移植来的“以客户为中心”的服务理念不仅在银行贵宾理财、财富管理中广为应用,也正在向普通客户层面渗透,只是老百姓对这样的渗透力度还不够满意。

总之,银行应该让各个阶层的客户满意,不独指哪一个。外资本地子银行为尽快填补人民币业务的空白,可以不拒“细流”,俯身“低”就;中资银行为改善业务利润构成、维护优质客户资源,怎么就不能“攀高枝”?银行业整体服务水平提高了,能自如应对国际国内竞争了,这不仅仅是关乎民生,更是关乎国计的大事。