

Special report

精英思想激情碰撞 专业理财创造价值

◎本报记者 金萃苹 实习生 缪晓旦

8月10日,“2007中国理财业高峰论坛”拉开序幕。中国银监会创新部主任李伏安和上海市银行业同业公会理事长郑鑫,分别以题为“重塑理财师的专业形象”和“智慧与财富,理财创造美好生活”作了主题演讲。随后两组嘉宾围绕“中外资银行各自面临的挑战与市场环境”和“中国理财行业人才建设现状及趋势”进行了高峰对话。

中国银监会创新部主任李伏安在发言时指出,“我们不用作太多的社会调整,问一问身边亲戚朋友就知道,他们更相信自己的家人,即使去进行低水平的投资管理,也不愿意把钱交给专业人士管理。”究其原因,李伏安认为是理财专业团队没有建立起来,不足以让人们取得信任,而这些在中国早期的金融历史上都是曾经做过的。“所以对于我们理财师来讲,除了要有中国传统理财老师的专业品德以外,更需要现代的金融知识。”

上海市银行业同业公会理事长郑鑫在讲话中谈到,面对理财服务的新潮流和新业务,许多银行开始实行业务的转型,逐步从公司银行业务转向个人银行业务,且相应投入了大量的成本。

在上海证券报金融部柴元君、于勇的主持下,相关银行、学者等嘉宾还围绕中外资银行面临的挑战和银行业人才流失问题举行了两场别开生面的对话。

荷兰银行(中国)副总裁林扬、工商银行个人金融业务部刘华、上海财经大学金融学院副院长骆玉鼎、东亚银行(中国)个人财务及财富管理部副总经理陈静雯和“上证风云榜”2007首届中国精英理财师个人金奖得主曾玲五位嘉宾,围绕外资行进入中国内地后,中外资行各自面临的挑战和共同生存的关系等问题展开对话。

中国金融理财标准委员会高级顾问/国际CFP上海项目中心执行主任薛植梁、中国社会科学院金融研究所殷剑峰、建设银行高端客户部高级副经理严俊和“上证风云榜”2007首届中国精英理财师团队金奖得主王汝成四位嘉宾,从银行业“挖角”现象切入,探讨了人才流动、人才竞争以及薪酬福利、激励机制等问题。

郑鑫:智慧财富创造美好生活



◎上海市银行业同业公会理事长 郑鑫

首先我要感谢主办单位上海证券报给我提供了一个学习的机会,我觉得现在的文明社会,“智慧跟财富”是一个非常重要的话题,这也是本次我的演讲主题。

这是市场经济日益发达的时代,也是财富迅速膨胀的时代,居民的理财意识在不断地增强,理财已经成为生活的重要组成部分。财富的概念也已经被人们全面地接受和认可,甚至成为了大家百谈不厌的话题。那么我们理解的财富概念是什么呢?财富又来自哪里?如何创造呢?一连串的问题很难做出一个简单的回答。许多金融机构和金融专家正在努力地寻求答案。

年轻一代向我们诠释新的概念是把财富与发挥财富效益结合起来。有人说我国有节约的好传统,我说现在的“月光”可能代表未来的趋势,它是一种新的消费理念,推动社会的进步,因为年轻一代正用“天生我才必有用,千金散尽还复来”的豪言壮语回答上面的问题。他们宣告财富新时代的来临,他们具有“才”,用自己的“才能”去创造“财富”。

我们说智慧创造财富,其中的前提条件是懂得如何更好地在理财生活中发挥自己的智慧。智慧与财富之间的关系并不是简单的等号关系,智慧是创造财富过程中不可或缺的成本。没有智慧,财富就很难再继续,而有了资本,也就拥有了财富和希望。怎样才能使智慧创造财富呢?答案是正确的理财。

所谓经营财富指的就是理财,通过理财真正实现财富的创造,如果说财富是构建生活水平基础的话,那么,理财可以创造美好的生活。面对理财服务的新潮流和新业务,许多银行开始实行业务的转型,逐步从公司银行业务转向个人银行业务。为理财的进一步发展,金融机构从产品开发,到人才队伍的培育,都投入了大量的成本。

目前,上海正在加快国际金融中心的建设,商业银行业也肩负着重大的任务,我们已经感受到社会对理财业务的强烈需求,商业银行业有责任也有义务来推动理财行业的发展与完善,我们也在努力培育居民的正确理财意识,进一步规范理财行业的规章制度,促进行业的健康发展,打造与时俱进的理财队伍,提高理财业务的能力,让居民从理财服务中享受到更多的实惠。

智慧创造财富,让我们一起携起手来,开辟理财行业的未来,共同创造美好的未来生活。



李伏安:重塑理财师专业形象

首先我要感谢上海证券报给我们整个金融行业提供这么一个平台,也给我这么一个平台交流对于理财行业发展的看法。最近两三年的银行理财发展得非常快,银行理财的产品日新月异,这对银行的专业理财师队伍建设是一个很大的挑战。我们需要一支专业理财团队推动整个社会的理财理念、理财方式的转变。

如今的普通大众更愿意相信自己,去进行低水平的投资管理,而不愿意把钱交给专业人士去管理。原因不是这些家庭的问题,不是个人的问题,而是我们的专业团队没有建立起来,没有取得老百姓的信任。在中国早期的金融历史上,有很多有钱的个人和家庭是非常信任专业理财师、信任专业机构的。现代金融史上我们也可以看到很多家庭、个人把他们的钱直接交给某一个银行去管理。在历史上,中国银行业是有道德和操守的。

如今,我们需要重新培养大众对于银行的信任,我把这叫做重塑中国金融理财师专业形象,但是仅仅靠这种信任,没有现代的金融知识是不够的。现在的金融知识不仅是投资股票债权,还要学习如何去解决他的养老保险,他的职业发展的问



刘鸿儒:共同推动中国金融理财事业发展

各位女士们、先生们,各位朋友:

大家好!我代表中国金融理财标准委员会对这次大会的召开,特别是对于获奖人表示衷心的祝贺!

我们的这次评奖活动,之所以能够得到各方的支持,是因为它有利于金融理财师实践水平的提高,有利于培养和壮大金融理财队伍,有利于扩大金融理财事业在全社会的影响。

大家知道,随着居民收入水平的提高,人们要求的不仅是将自己手中的财富进行某项投资,而且还要求有专业人员为其提供一生的多方面的财务安排规划。

根据这样的要求,我受中国金融界的委托,在国际上引进了CFP制度,我们不仅引进了这个CFP制度,而且还

加入了它的国际组织。这个国际组织现在已有20多个国家参加,它有着合理的系统组织体系,有完备知识结构,有标准严格的道德水准和道德原则,还对CFP会员进行继续教育和继续管理,不断帮助他们提高。这个组织、这种制度,已经受到了金融界各个方面的欢迎。

我愿意同各有关方面共同努力,为培养一批高质量的精英理财队伍,为提高我们中国精英理财师的整体水平,推动中国金融理财事业的发展而共同努力!

谢谢大家!

中国金融理财标准委员会主任 刘鸿儒
2007年8月10日

(本版摄影均为徐汇)

钱沿对话

中国理财行业人才建设现状及趋势

主持人: 柴元君	上海证券报金融部副主任
嘉宾: 薛植梁	中国金融标准委员会高级顾问、国际CFP上海项目负责人
殷剑峰	中国社会科学院金融研究所
严俊	中国建设银行高端客户部高级副经理
王汝成	中国精英理财师评选团队金奖获得者代表

主持人: 目前中国的银行业挖角现象非常严重,人才的竞争从目前来看是银行业值得关注的现象。首先我想请各位嘉宾谈一谈,我们银行之间的人才竞争到底是什么样的关系?

薛植梁: 培养人才是理财行业发展的一个过程,理财师在中国很少,少不是我们懂的东西不多,中国人学起来很快,国际的考试在中国通过率非常高,但是缺的是理财的理念。对金融机构来说,“什么是人才”要想清楚,理念不到位,技术层面再棒都可能要走路。

此外,竞争会带来战斗力,而怎么才可以立于不败之地?就是人家来挖我的员工,证明我们银行的成员的素质高。这样,银行必须考虑到它的整个包括绩效、奖励的体制。

主持人: 现在在座的有两位在银行工作,我想问一下,如果有人来挖你的员工,你有什么应对之策,第二个就是假如你想挖别人的话,你会用什么方式来挖?

严俊: 我觉得留人或者挖人,首先要靠一个企业文化。从我2000年开始从事理财至今,在我们客户经理的培养方面,我觉得是靠个人努力以及银行提供的平台,首先银行提供了一个有获得一些东西的机会。第二个,这是客户对你的要求,逼着你去学习相关的东西,去掌握方方面面的知识,把最合适的方案提交给客户,而这也是基于银行平台资源的。

王汝成: 在我看来,理财人才的竞争是非常激烈的,对外资行来说,直接从中资行挖客户经理是



本土化中最简便最直接的手段。不过我们现在人才的问题,除了竞争还有别的问题,因为国内的个人业务长期不受关注,银行资源一直向对公业务倾斜,到2000年后才被关注,因此从业人员的素质、资历、经验都有不足。实际上,国内的理财人才应该说非常匮乏,这是深层问题的体现。

主持人: 现在看很多银行在挖角过程中提供了不错的薪酬和福利,我想问一下,大家觉得薪酬和福利这一块到底有多大作用,企业文化到底有没有作用?

薛植梁: 文化是空的,因为任何人肯定是要把自己的发展,自己从物质上面的、精神上的满足放在第一位,但是为什么有些会成功有些会失败,关键是眼光的问题,以保险行业为例,公

司要求业务员对客户无私,但现实中很多业务员很难做到。只有那些明白我要做到可以长期、稳定地从客户的身上赚钱,所以必须把客户利益放在第一位的人才能做到,而这才有根基的东西。因此我觉得待遇也非常关键。但是必须明白的是,我们需要的是长远的不断上升的钱,现在给我多少我不在意,把自己变成黄金之后,你的价值无人可以剥夺,那个时候待遇自然不是问题。

主持人: 既然薪酬和福利这一块起到的作用很大,但是同时也不是一个决定性的作用,我想请问一下殷老师,您觉得从人才激励这一块来看,机构需要什么样的激励措施才能够促进人才发展?

殷剑峰: 钱不代表一切,但没有钱,一切都没有了。所以现在银行理财业务刚刚发展起来,最重要还是体制和机制,中国是缺理财规划师,中外资银行竞争来竞争去,发现可竞争的人才非常少。与国内的同类机构做一个比较的话,以证券业为例,其研发团队的人员素质是比银行行业的理财师高,主要原因除了证券行业竞争机制比银行好,人才的薪酬激励机制也不错。假如银行上市之后,变化仅仅是从原来叫某某银行变成现在叫某某银行股份有限公司,如果是这样,机制未有效建立,个人的理财业务也发展不起来。(崔君仪 金萃苹整理)

中外资银行面临的市场环境与挑战

主持人: 于勇	上海证券报金融部副主任
嘉宾: 陈钟雯	东亚银行(中国有限公司)
林扬	荷兰银行副总裁、浦西支行行长、投资及资金产品总监
刘华	中国工商银行个人金融部
骆玉鼎	上海财经大学金融学院副院长
曾玲	首届中国精英理财师评选个人金奖获得者

主持人: 近两年对中资银行是非常有意义的两年,一个是WTO过渡期的结束,其次是中资陆续完成股份制改造和上市。我想请问一下工行的个人金融部的刘华处长,中资银行所面临的问题?

刘华: 我们现在处于一个巨大的变革时代,整个金融市场日新月异,但是我觉得目前的中资银行面临的巨大挑战还是来自于他们自身。第一个是整个的经营管理体制,从传统的信贷出发,向零售银行去转型,还有一个是服务渠道的模式,中资银行网点以前是储蓄业务为主要功能,今天居民巨大的投资理财需求,带来整个理财服务需求。第三个是我们从业人员的素

质与市场存在不适应。

主持人: 目前外资银行面临了哪些挑战?

陈钟雯: 主要是我们外资银行网点的不足,这和本地银行是没法比,另外在外资法人银行可以开展人民币业务后我们怎么去开拓客户群,对我们外资银行是比较大的挑战。

林扬: 我一直认为外资银行其实最大的问题就是一个本土化的问题,网点是一个急需解决的问题。另一方面是人才的问题,外资银行在中国的很多中高层人员是从全世界各地来的,但是在某种意义上讲,他们对本土上的一些知识、法律法规,包括一些市场的客户的消费偏好是不会了解的。尤其是法律法规的了解不足

的,所以我认为人才的本土化是阻碍外资银行发展的瓶颈。此外,外资银行的弱点是我们对人民币的业务非常不了解,可能我们对国际市场了解多,对国际的投资环境包括它的手段比较知道,像ODII,外资银行的优势比中资银行多,但人民币市场处于劣势地位。

主持人: 大家都没有提到外资银行和中资银行之间的关系,你们怎么看待这个关系?

骆玉鼎: 他们是两种不同性质的机构,共同的目的是为中国的居民提供服务,从这一点看中资银行和外资银行并存给居民带来丰富的银行服务机构的竞争,对整个银行的发展起到健康的作用,但既然有竞争当然也会带来伤害,从国外的发展经验看也确实如此。

主持人: 我们今天还有一个嘉宾就是曾玲小姐,她是我们金奖的得主。那我请问一下,你在工作当中有没有感受到来自外资银行的一些压力,又是怎么化解这些压力的?

曾玲: 确实,作为金融理财师,我们处在理财市场的最前沿,我们感受到市场的变化。外资银行有一个非常好的品牌优势,他们有成功的运作经验,有成熟的管理经验。这些是中资银行非常值得学习和借鉴的。

但对于我们的很多客户来说,特别是大公

司的境内业务,他们大部分是人民币资产,这一块从本土来说我们有我们的优势,我们熟悉我们的客户、沟通的方式,多年的经验和感情是我们的优势。

其次,我们还有一个非常好的优势,就是有一个非常好的金融合作伙伴的平台,我们在信托、在证券包括其他的金融机构,我们用它的优势可以为我们的客户提供最好的一个理财服务。

主持人: 有些人认为私人银行更多是打牌子,更多是装潢高级,很难说内容提供服务有什么改善,我们请路先生谈谈。

路玉鼎: 私人银行和商业银行实际上是两个不一样的金融机构。在海外私人银行和商业银行面临的客户的基础是不一样的,银行的从业人员的技能都有比较大的差异,这几年我们看到了一些商业银行在这块业务进行了一些再造,但会遇到产品上还有客户需求上的一些障碍,所以这一块还要不断地摸索。

林扬: 我觉得目前我们国内开展的私人银行的发展模式是正确的,但是怎么样去做是真正的问题。要确定的是,私人银行的客户经理是怎样组成的,可能我们正常的理财师资格不能完全符合。

(崔君仪 金萃苹整理)