切实推动创新 更加关注风险

上海银监局局长阎庆民作精彩主题演讲

⊙本报记者 邹晨 陈羽

“个人理财是社会公众长期投资资产配置和人生规划的重要组成部分,商业银行提供的理财产品和服务也已经成为金融消费者一生中投资安排、财务管理以及资产配置的重要组成部分,是社会公众投资理财的重要投资方向和渠道之一。因此商业银行个人理财业务发展中存在的问题必须引起足够的重视。”上海银监局局长阎庆民在6月20日举行的第二届“金理财”评选颁奖盛典暨“2008中国理财高峰论坛”上作主题演讲时表示。

在题为“切实推动创新,更加关注风险”的主题演讲中,阎庆民对“金理财”评选活动提出了更高要求:这次评选可以起到一个促进和示范作用,推动上海商业银行个人理财业务的健康发展,使上海的银行业成为人民满意的银行。

主题演讲分三个部分展开:上海商业银行个人理财业务发展概况;上海商业银行个人理财业务发展中值得关注的问题;切实推动创新,更加关注风险。

阎庆民表示,近年来,上海市商业银行个人理财业务发展迅猛、创新活跃,已经成为商业银行加快金融创新步伐和转变经营方式的主要突破口,同时也是商业银行除利差收入以外的重要的利润增长点。但是,自去年下半年以来,随着境内外资本市场的动荡、国际国内经济金融形势不确定因素的增多,以及国内宏观调控压力的进一步加大,商业银行个人理财业务高速发展的潜在风险开始显现,今年一季度,商业银行个人理财产品的“零收益”、“负收益”甚至清盘等现象成为公众、媒体以及学者等质疑的焦点。商业银行个人理财业务应如何进一步发展和规范,已成为监管部门、商业银行以及理财专业人士共同关注的话题。

首先,他总结了上海银行业机构个人理财业务主要呈现的三个特点。第一,市场发展迅猛、规模递增。从近三年上海银行业个人理财业务的发展态势来看,整体呈现快速发展态势,年均增长59.9%。过去一年,人民币理财产品增长强劲,外币理财产品略有下降。在各类银行中,中小型银行在个人理财业务中的发展最为显著,2007年末市场份额达到45.5%,外资银行在外币理财产品中保持优势,市场份额稳步上升。

第二,产品创新活跃、亮点频出。为满足不同客户和市场需求,上海市场个人理财产品不断推陈出新,成为商业银行创新的焦点。总体而言,近年来商业银行个人理财产品的创新主要体现在以下几个方面:一是借道信托平台将资金投向基础设施建设、项目贷款、新股申购、股权融资、票据资产等等,跨行业、跨市场发展态势明显;二是结构性理财产品挂钩标的日益广泛和多元,并随市场热点转换不断调整,包括金融业股票、商品指数、农产品价格等等;三是开放式和基金化理财产品的出现标志着商业银行个人理财产品流动性的增强,部分银行的产品可以每天申购和赎回,为投资者提供流动性便利。

第三,经营运作方式逐步完善。商业银行个人理财业务经过近年来的发展,经营运作方式逐步完善。首先是授权体系创新推动个人理财业务加快创新速度;其次是各商业银行产品线日益丰富,逐步形成了具有本行特色的品牌优势。

在谈到个人理财业务发展中值得关注的问题时,阎庆民表示,外部经济金融环境的变化只是商业银行个人理财业务风险暴露的一个诱因,市场风险、操作风险等总体风险水平的上升、而商业银行风险管理能力相对滞后,市场与客户需求逐步多样化、而商业银行理财业务创新能力较低,产品结构单一,是商业银行个人理财业务风险暴露的根本原因。有三个问题值得关注。

第一,商业银行个人理财业务缺乏科学、理性的战略规划,未从战略高度出发建立全面的业务实施规划。目前我国商业银行个人理财业务市场竞争激烈,各行为获取更大的市场份额纷纷开展理财业务、推出理财产品,但是理财业务的开展普遍缺乏科学、合理的战略规划。银行业金融机构董事会和高层管理人员要站在本行个人理财业务发展战略的高度,充分认识开展个人理财业务可能给银行带来的各种风险隐患,在业务开展之初,充分考虑银行的整体发展战略,专门研究怎么做,做什么?并应对规划实施的全过程负责,商业银行的董事会和高级管理人员确保银行代客理财业务的符合银行的长远发展战略。

第二,中资银行的产品设计创新和定价能力仍需加强。近年来,中资银行理财产品发展已经达到一定的规模,尤其在人民币理财产品中具有绝对的优势,但是从产品创新和定价能力来看中资银行仍显不足,产品创新较为单一,以模仿和市场跟进为主。中资银行近年来产品创新主要集中在信托类理财产品,不同资金投向的信托类理财产品一经上市,其他银行就会迅速跟进,2007年新股申购理财产品以及以信贷资产为基础资产理财产品扎堆上市,便是简单的模仿跟进。同时,中资银行在结构性理财产品中的市场份额相对较低,产品结构单一,以利率和汇率期权为主,一些结构复杂的产品依靠外资行定价,在产品设计和定价上缺乏主动权。

第三,理财产品仍面临较大的合规风险和市场风险。随着宏观经济调控力度的进一步加大以及部分银行尤其中小型银行流动性问题的日益突出,以信贷资产和票据资产为基础资产池的理财产品呈上升趋势。商业银行个人理财业务的创新受宏观经济调控和流动性风险影响显著,应进一步关注上述理财产品的发展态势及其合规风险。全球通胀压力并未得以缓解,美元持续贬值、境内外资本市场持续动荡、使得理财产品的面临市场风险大增。

他在演讲中强调,上海作为我国的金融中心,历来是金融产品和服务创新的前沿阵地,上海银行业金融机构理应成为业务行为规范、守规合法的典范。上海银监局作为处于市场前沿的银行业监管机构,将深入贯彻落实银监会的通知精神,加强对上海市商业银行个人理财业务的监管工作,做好个人理财产品的市场准入、跟踪监测、风险提示等工作,督促上海中外资商业银行吸取经验和教训,在产品设计、人员培训、风险提示、销售管理、信息披露、客户选择和评估及投资者教育、投诉处理等各个环节规范操作,促进个人理财业务健康稳健发展。

如何切实推动创新,更加关注风险?阎庆民认为,应努力做好以下五个方面的工作:

第一,建立个人理财业务的全面风险管理体系。建立市场风险监测体系,设置市场风险监测指标,识别、计量和控制市场风险,在产品设计时采取审慎的态度和原则,充分测算产品成本和收益;按照“了解你的客户”原则客观评估客户的风险承受能力和财务状况,为其提供合适的产品和服务;规范营销,切实防范产品销售过程中的法律风险和合规风险,充分披露信息和揭示风险,防止错误销售和不当销售;在投资操作环节,要严格控制操作风险,按照客户的指示或合同的约定进行投资和资产管理活动;在后续服务环节,要保持文件和数据记录的完整性与可靠性,充分披露相关信息。

第二,提高产品定价能力和持续估值的能力,识别并计量个人理财业务风险、提足风险拨备。产品的设计和定价已经成为商业银行个人理财业务发展的核心技术,应尽快提高产品设计和定价能力,提高理财业务的核心竞争力。随着创新能力和定价能力的提高,才能更加全面和准确识别和评估个人理财产品无其是较为复杂的结构性理财产品的潜在风险,并提足相应的风险拨备。对不可估值出现和减然率出现时的场景分析要告知客户。提高银行业自主创新能力是今年银监会的重点工作之一,也是上海银监局的工作重点之一。上海银监局今年开始计划每季度对银行业金融机构进行产品设计和定价能力的培训。

第三,进一步加强对理财人员的管理和培训。理财人员是直接面对公众的一线人员,其金融知识的完备程度、对理财产品风险特征的掌握程度、对理财产品信息披露和风险揭示的程度,以及在产品销售过程中与客户之间的沟通和交流方式、后续的跟踪服务,都直接影响到商业银行的声誉。应该加强对理财人员尤其是一线销售的人员的管理和培训,按照银监会要求,建立理财从业人员的持证上岗管理制度,完善处罚和退出机制,加强持续的专业培训和职业操守教育。

第四,发挥在公众教育中的主力军作用。金融消费者教育是成熟金融体系的重要组成部分,也是政府监管部门、银行业金融机构以及其他社会行业组织的共同责任,商业银行作为金融产品的提供者和市场引导者,应充分践行企业社会责任,将金融消费者教育工作提上议事日程,主动承担金融消费者教育的责任,开展金融知识普及教育活动,加强各类金融产品的风险提示和信息披露,引导和培育社会公众的金融意识和风险意识。

第五,要有充分持续的信息披露和对一定产品一个时期进行后评价。商业银行在每个理财计划存续期间,应对理财计划进行持续的信息披露,向客户及时、准确地提供资产变动、期末资产估值等重要信息。同时,个人理财业务经过近几年的发展,已经到期兑付的产品已达到一定的规模,商业银行应建立对个人理财产品的后评价体系,对已经到期兑付产品的实际收益率水平进行统一测评,同时加强对未到期产品的动态测评,对一定产品一个时期的表现进行评价,从而建立较为完善的个人理财业务的后评价制度,为今后的业务发展提供参考。

颁奖现场高朋满座

殷剑峰:银行理财应关注三大问题

殷剑峰

⊙本报记者 唐真龙

“在未来的十年间,银行理财市场都会以超过中国GDP增长速度的高速度发展。”6月20日,中国社科院金融研究所结构金融研究室主任殷剑峰在本报主办的第二届中国“金理财”评选颁奖盛典暨“2008中国理财高峰论坛”上作主题演讲时表示。

据不同口径的统计,我国银行理财产品的销售规模已经达到了8000亿到12000亿左右,今年3—5月份,银行理财产品的募集规模已经超过了基金。殷剑峰认为,随着市场的走熊,基金销售必然会下来,但他表示,即使今年中国资本市场出现持续调整,也不会影响银行理财产品市场,在未来很长的一段时期内,银行理财产品市场都将获得持续高速发展。

银行理财市场能够持续高速发展主要由于三个方面的原因:首先,随着中国经济规模的增长,随着居民收入水平的提高,中国民众的理财需求已经被释放出来。其次,在居民理财需求迅速增长的过程中,中国在公开的资本市场上,以公募形式发行的理财产品,却非常匮乏,这给商业银行理财市场的发展提供了广阔的空间。第三,中国银行业本身业务发展的需要。殷剑峰表示,中国银行业在未来十年中面临着转型,这种转型“最关键的就是理财产品,尤其是理财产品中的能够体现量身定制理念,能够灵活多变的结构化产品。”

从这三方面因素来看,银行理财产品过去的高速发展是很容易理解的,未来依然会高速发展。但是,“在银行理财产品发展的过程中有三个问题需要注意,这三个问题越来越突出了。”殷剑峰表示。

第一个问题就是银行发展结构化,量身定制的理财产品需要衍生品市场,但是,中国的人民币衍生品市场几乎可以忽略,或者是几乎不存在。“如果没有人民币衍生品市场那怎么让商业银行去创新?”殷剑峰表示。

第二个问题是关于监管,在发展与稳定之间需要一个平衡。殷剑峰表示,虽然前段时间银行理财产品暴露出了很多的问题,甚至出现了“零收益”现象。但是,不能因为这些问题就扼杀了这个市场。他指出,目前中国的代客理财业实际上是多头监管:银监会、保监会、证监会。监管机构对相应的理财业务的过分管制,实际上是一种管制过度,这种过分的管制抑制了市场的发展。而发展当中出现的小问题是可以通过调整而克服的。

殷剑峰认为,可以从两个方面进行调整以克服银行理财业务可能出现的问题:第一,对公募发行的私募性产品,应该提高信息透明度。比如,要求商业银行在7天销售期结束之后公布产品的结构。第二,加强投资者教育。监管部门只要抓住这两点,提高信息透明度,使得整个双方买卖都在公平上进行,并且加强对投资者的教育,那么其他的事是买卖双方合同约定,跟监管方没有关系。而监管方不应该过分的参与其中。

最后一个需要关注的问题是针对目前市场发展的状况来说的。目前银行理财产品的基础资产可以是全世界几乎任何一个资产,所以它为投资者提供了一个在全球配置的机会,也为银行在全球寻找创新品种提供了巨大的机会,但在这个过程中,需要注意全球风险。

殷剑峰指出,在未来一年当中需要密切关注的是可能即将发展的亚洲的金融动荡。其次,需要引起注意的是,现在很行资产负债表的错位,这个错位的主体不再是亚洲的本土银行,而是在亚洲本土运营的外资银行。

共享理财盛宴 推动金融创新

第二届中国“金理财”评选活动暨2008中国理财高峰论坛隆重举行

⊙本报记者 金苹苹

6月20日,第二届中国“金理财”评选颁奖盛典暨“2008中国理财高峰论坛”在上海举行。上海银监局局长阎庆民、中国社科院金融研究所结构金融研究室主任殷剑峰博士分别以“切实推动创新,更加关注风险”和“发展银行理财,推动金融自主创新”为题做了精彩的主题演讲。随后,与会的嘉宾围绕“高端理财与大众理财谁领风骚”进行了高峰对话。

上海银监局局长阎庆民在发言时指出,目前国内理财市场发展迅猛、规模递增,“个人理财业务发展迅猛、创新活跃,已经成为商业银行加快金融创新步伐和转变经营方式的主要突破口。”阎庆民同时指出,随着境内外资本市场的动荡、国际国内经济金融形式不确定因素的增多,以及国内宏观调控压力的进一步加大,商业银行个人理财业务高速发展背后的潜在风险也开始显现。因此,“商业银行个人理财业务发展中存在的问题必须引起足够的重视。”

中国社科院金融研究所结构金融研究室主任殷剑峰博士在演讲时认为,目前随着经济规模的增长和居民收入的提高,人们的理财需求已经释放,银行理财产品迎来了非常好的发展时机,金融创新因此也就显得更为迫切。

在复旦大学金融研究院常务副院长陈学彬的主持下,中央财经大学银行业研究中心主任郭田勇、招商银行总行财富管理总监陈昆德、花旗银行(中国)有限公司零售银行产品部总监梁展霖、金盛人寿保险公司执行副总裁兼首席投资官郭晋鲁、恒生(中国)财富管理及产品开发业务主管杨德行等嘉宾,围绕在未来中国的理财业里,高端理财和大众理财的发展关系等问题展开对话。而郭田勇指出的“无论是中资银行,还是外资银行都应该对这两块业务予以同等的重视,能够做到业务发展上的齐头并进”则成为嘉宾对话主旨的最佳概括。

据了解,随着居民个人可支配收入的不断提高,目前市场对专业理财师、理财产品和机构的需求量正日益增长;而商业银行个人理财业务如何进一步发展和规范也已成为监管部门、业内人士甚至大众共同关注的话题。本次由上海证券报主办的2008第二届中国“金理财”评选活动所评选的各项结果,不仅代表了目前国内商业银行个人理财业务的最佳专业水准、创新能力和服务水平,也是对近年来商业银行理财业务发展的很好总结,为促进今后理财市场的良性发展提供了建议和参考。

上海证券报社领导为获奖机构及个人颁奖 本版图片均为本报记者徐汇摄

■现场采访

郭田勇:银行应重视对大众理财客户的风险测试

郭田勇

⊙本报记者 秦媛娜

虽然近年银行理财产品正以如火如荣的态势发展,各层次的社会居民也已经意识到了理财的重要性,但是在繁荣背后,如何应对潜在风险,也是必须要正视的一个问题,在本报上周五举行的第二届中国“金理财”评选颁奖盛典暨“2008中国理财高峰论坛”上,中央财经大学中国银行业研究中心教授郭田勇就指出,银行应该对客户进行充分的风险测试,特别是对大众客户。

按照对于资产规模的简单细分,银行会将其客户分为高端理财客户和大众理财客户两部分,其中对于高端客户,银行可以提供非常精细化、私密化的量身定制服务,但是对于大众客户,就没有足够的精力和意愿去一对一详细解释。郭田勇指出,在这样的情况下,银行需要对大众理财客户进行风险测试。“如果不能一个一个去谈,那就只能人以群分,银行要为不同类型的人群提供个性化的服务。”他认为,银行可以根据客户的收入情况,通过问卷调查等方式进行测试,最终确定其适合的理财产品。

“银行不要把这当成是份外之事,”郭田勇说,“而是应该重视风险测试。”他认为,随着外资银行从高端理财起步、之后自上而下向中低端客户渗透,与自下而上发展客户的中资银行相遇,未来理财市场的竞争也会越来越激烈,希望中外资银行都能够对高端理财何大众理财给予同样的重视,在业务发展上齐头并进。

此外,针对创新问题,郭田勇还提出了对理财产品进行知识产权保护的建议。他指出,虽然理财产品可能是一个比较软的产品,但是由于比较容易被复制,因此监管层可以考虑对理财产品的设计进行一些知识产权方面的保护。

事实上,在一些设计比较复杂的产品上,例如结构性理财产品,经验相对缺乏的中资银行多是通过从外资银行购买而涉足其中,但是过去一年多时间里,这类产品也出现了零收益甚至负收益的情况,看来买来的产品“也不太好使”,郭田勇说,“这样就需要形成自主的研发能力。”

“我们提倡银行进行创新,怎么创新?”郭田勇指出,现有的情况下,对于理财产品的设计缺乏保护,很多产品就存在抄袭现象,而只有对设计进行了专利保护,才能更好地进行激励。在具体的操作层面,这种专利保护究竟如何实现,还可以再具体研究,但是他强调,类似的做法在国际市场已经有过先例,因此对理财产品的设计进行知识产权保护,是现在可以考虑的一件事情。

■获奖感言

冯婷婷

李吉:首先感谢主办方上海证券报和中国证券网,首先也要感谢我所在的工商银行上海分行浦东分行,我想中国股市不会辜负我们投资者,我们理财师也作出努力不辜负我们每一位信任我们的客户。

冯婷婷:从事这个行业越久,我越觉得这个是非常有希望,充满前景的行业,我也觉得自己肩上的担子很重,任重而道远,我相信所有参赛选手,和从事理财行业的理财人员,一定会继续努力,把中国的理财行业推向前进!

中国建设银行个人金融部高级经理易丹卿:首先非常感谢上海证券报,给我们理财师一个展示的平台,能够让广大的投资者看到我们理财师的表现。

招商银行上海分行零售银行部副总经理吴伟:非常感谢广大的市场对我们招商银行这个产品的认可,我也非常感谢上海证券报提供这个机会给我们展示的舞台,我们招商银行将致力于个人理财这样一个领域,能够共同的提高我们的理财产品。

中国光大银行上海分行行长王兰凤

中国光大银行上海分行行长王兰凤:非常荣幸此今天代表总行来领这个沉甸甸的大奖,光大银行是在国内的金融行业首先开始做这个理财业务的,我们是国内的领先者,我们也希望通过我们持续的努力,通过我们不断的产品创新和优良的服务能够保持这个市场的优势,为广大的投资者带来更多的财富。

交通银行企业文化部总经理胡晏斌:非常感谢社会、专家以及我们客户对我们理财的支持,拿这个品牌的大奖,其实我感觉到沉甸甸的,因为中国本土银行理财整个的发展,其实还是我们刚开始起步的路,我们觉得我们要走的路更长,但是我们想通过我们的努力,走出国门,冲出亚洲,走向世界,创建中国银行理财品牌的大奖,这个时刻我们是看得到的,希望我们大家能够共同努力,为中国银行业的发展继续奋斗。

李吉

招商银行总行财富管理总监陈昆德:“金葵花”理财为你成就未来,关注您所关注,我非常感谢主办单位,为我们招商银行“金葵花”理财给我们这么大的一个鼓励,我想招商银行虽然是一个本土的银行,但是我们对于理财业务在中国算起来也是非常早的一个银行,所以对于客户的细分,以及资产的配置,整个理财的操作的过程,我们都下了相当大的精力,我想今天获得这个奖项对于我们来讲是更大的责任,也是更好的鼓励。

交通银行企业文化部总经理胡晏斌

■论坛对话

高端理财与大众理财谁领风骚

主持人:
复旦大学金融研究院常务副院长 陈学彬
嘉 宾:
中央财经大学中国银行业研究中心主任 郭田勇
招商银行总行财富管理总监 陈昆德
花旗银行(中国)有限公司零售银行产品部总监 梁展霖
金盛人寿保险公司执行副总裁兼首席投资官 郭晋鲁
恒生(中国)财富管理及产品开发业务主管 杨德行

⊙本报记者 涂艳

随着民间财富的积累,“理财”已经从国外和中国香港等经济发达地区一步步渗入国内,而在满足客户需求的同时兼顾自身效率是大多数金融机构在发展理财业务初期选择的道路,“高端理财与大众理财谁领风骚”成为本次2008中国理财高峰论坛的主题。

高端与大众不是简单由委托资产的门槛来划分,这点得到了在场嘉宾的一致认可。“二者的区分不在于金额大小,最重要的在于银行给于客户的服务和质量。”花旗银行(中国)有限公司零售银行产品部总监梁展霖直人主题。确实,从国外的经验来看,理财产品的设计和被接纳过程都是由高端客户、中端客户到低端客户的一个顺延,理财是从高端到大众的过程。“高端客户需要有更大的风险承受能力,而我们则需要通过做特别的资产配置来帮助他们投资。而在产品设计上或许我们则会比较保守。”他坦言。

招商银行财富管理总监陈昆德则认为,二者除了门槛高低外,另一个重要区别在于客户对资产配置、规划或者产品的理解程度,以及银行提供的相对应的个性化饿服务。毕竟在国内,投资者教育还很不到位,从此次的银行理财产品危机中也可看出,虽然市场行情普遍不佳,但是高端客户对自身风险承受能力的认识远高于普通投资,也因此高端理财异于大众理财。“有这么一群人,他们受教育程度较高,比较能够接受到专业化的理财建议,同时购买能力也比较强,他们就是高端理财的对象。”金盛人寿保险公司执行副总裁兼首席投资官郭晋鲁归纳了自己对高端理财客户的认识。

然而,是高端理财先行还是大众理财居前,抑或二者并驾齐驱成为争论的关键。论坛两位业内的外资行专家都认为,从其他国家以往的经验来看,产品都是朝着从银行高端理财层面向大众理财层面流转的轨迹运行,“当高端已经做好了某个品牌,中端的或者是大众品牌才对之有了认知,我们银行也可以着手发展这一块业务。”恒生银行(中国)财富管理及产品开发业务主管杨德行表示。

虽然有点跟风之嫌,但是由于其自身区别于高端理财的特点,大众理财也需要有自己的发展轨道。陈昆德一直强调对客户的细分,“其实产品本身就是一个手段,而量身定制却并不简单,这源于客户的需求,不论高端或大众,以客户为核心就是我们的宗旨。”而杨德行认为:“由于中国的地方差异大,不同的地方产品的选择和设计就会不一样。但是,大众理财其实也需要走一个量身订做的方向,只是目前这个模式在国内可能是比较模糊一点。”

目前,外资银行在高端客户理财市场上一直保持着优势,而中资银行却有着股实的客户基础,二者手中各执筹码。而正如当日中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇教授所言,当外资银行开放,中资银行意识到高端客户给银行带来的诱惑时,一种“自上而下”和“自下而上”的碰撞将发生,也因未来理财市场的竞争将会越发的激烈。“我希望无论是中资银行还是外资银行,都应该对高端理财和大众理财这两块业务予以同等的重视,能够做到业务发展上的齐头并进。”郭田勇会上提出了自己对二者的看法。

对于今后中国理财市场的发展道路,主持论坛的复旦大学金融研究院常务副院长陈学彬教授表示:“以客户的需求为核心,个金融机构都应根据自身的特点在不同的时期推出自己认为最有优势或者是未来最有发展的一些产品去更好的为客户服务。产品的设计和对客户的服务都是银行等机构塑造品牌形象的关键,目前不能对大众有一对一的量身服务,以推出差异化的产品来满足他们不同的阶段、不同人群的需要也算为不能为大众提供一对一的量身服务的补充。”

第二届中国“金理财”评选获奖名单

“金理财·银行理财品牌大奖”

“金理财·银行理财品牌”金奖:招商银行“金葵花”理财
“金理财·银行理财品牌”银奖:交通银行“沃德财富”
“金理财·银行理财品牌”铜奖:光大银行“阳光理财”

“金理财·中国十佳理财中心”

交通银行珠海分行凤凰沃德财富管理中心	
中国建设银行上海市分行营业部贵宾理财中心	
中国光大银行杭州财富管理中心	
广东发展银行佛山分行贵宾理财管理中心	
花旗银行花旗大厦 CITIGOLD 贵宾理财中心	
上海浦东发展银行深圳分行卓信理财中心	
招商银行上海分行财富管理中心	
中国工商银行上海分行长宁新华路贵宾理财中心	
上海银行虹口支行瑞虹新城慧通理财中心	
华夏银行汉口支行至尊财富管理中心	

“金理财·中国十佳理财师”

李吉	中国工商银行
王翔	上投摩根
张亮	中国建设银行
李彦睿	招商银行
熊莹	上海浦东发展银行
冯婷婷	招商银行
胡麟	招商银行
张艺	上海浦东发展银行
沈飞	广东发展银行
邱云	兴业银行

“金理财·中国十佳理财产品”

中国民生银行非凡理财“好运套餐”4号
中国光大银行“同赢5号”
花旗银行2年美元结构性投资账户
上海浦东发展银行个人专项理财“票据赢”计划
恒生银行“天天开心”股票挂钩部分保本投资产品
华夏银行“慧盈9号”
中国银行“中银稳健增长”(R)
中国建设银行“财富三号”一期股权投资类人民币信托理财产品
招商银行“金葵花”票据盈、银票通理财计划
中国农业银行2008年“本利丰”第八期人民币理财“情系三农·财富共赢”新股及二级市场股票精选产品