

始终致力于对产品及服务的创新 ——汇丰银行(中国)有限公司宁波分行

汇丰宁波非常重视产品销售的内部风控管理,在抓业绩的同时也不松手对销售的风险控制。同时,该行非常重视理财团队的建设工作,运用各种途径对客户经理进行专业知识训练和技术能力的打造,并对销售客户经理的销售资质严格管理。

该行还拥有完整的内部投资者权益保护制度,营运部的《客户反馈处理规则和流程》及零售银行及财富管理业务部的《个人理财产品销售内控指引》涵盖了从职责分工、业务流程完善、投诉处理等方面维护投资者的知情权、隐私权、公平交易权、选择权、财产安全权等权益。在银行理财产品方面,该行推出了三支人民币对冲款ODII基金。人民币对冲款ODII基金是让持有人民币的投资者可对外币计价的基金做直接投资,无须自行安排货币兑换。外币对冲单位每日仍以外币报价,并以外币派发股息。

实行严格的风险监测与制度规定 ——渣打银行(中国)有限公司宁波分行

在管理制度上,渣打银行对于个人银行财富管理所发行的个人理财产品,都有严格的风险监测与制度规定,涵盖产品开发、发行和销售阶段。在理财产品的设计上,该行力求结构简单、透明,并对非保本票据类产品的销售进行更加严格的限制。

渣打银行严格遵循集团内部销售准则和本地监管机构颁布的法规,对销售人员销售资质进行严格控制。在客户投诉处理方面,该行一贯重视,银行对外公布了专门的客户服务热线电话、传真号码、通信地址,在银行网站上也设立意见反馈电子信箱。客户反馈及投诉意见均会被记录在投诉反馈处理系统中,该行客户关系部会第一时间统筹协调处理。目前,渣打银行发售的针对个人客户的理财产品全部为渣打银行自主发行产品,并经过相关监管机构报备,并未代销第三方机构的理财产品。

让理财充满幸福感 ——杭州银行宁波分行

“幸福99”是杭州银行个人理财业务的专属品牌,它源自于杭州银行代客理财的经营理念:理财是一项充满幸福感的活动,在给财富主人带来充裕的财务自由度的同时,还能使其从财富增长过程中获得快乐。“幸福99”系列个人理财产品的目标客户群为广大市民和工薪阶层,这同杭州银行“市民银行”的定位和零售业务的使命一致。正是基于这种定位,“幸福99”系列个人理财产品在产品的设计、发行和投资管理各方面都充分考虑到广大市民和工薪阶层的风险承受力水平,将产品的总体风险水平置于杭州银行的可控范围之内,从而作为杭州银行现有储蓄、国债等产品的补充。分行所有产品代销业务需经总行审核并授权方能开展。目前分行代销的产品包括总行自主发行的理财产品、代销证券投资基金业务、代理商业保险业务、代销黄金交易类业务等。

“一对一”的专业理财服务 ——东亚银行宁波分行

根据《东亚银行(中国)有限公司个人理财业务人员管理办法》及《商业银行理财产品销售管理办法》有关规定,东亚银行的理财业务人员均具备相关上岗要求。同时,该行还为客户配备了专业的理财经理,提供“一对一”的理财服务,满足客户全面的金融理财需求。

目前该行理财产品以保证收益类理财产品为主,该类理财产品到期保本、收益稳健、流动性强。显卓理财,是专为贵宾客户而设计,该行可提供专业、快捷、尊贵的一站式金融理财服务,并不断提供多元化的增值服务及各种贴心礼遇。稳健全面的财富管理,针对客户的需求提供定制化产品,安全性更高,专属性更强。此外,在开立投资账户购买理财产品前,该行理财业务人员一定会向客户详细解释理财产品内容、风险以及相关法律法规,严格按照该行操作规程和相关法律法规进行销售。

创造自己特色的发展之路 ——鄞州银行

理财需要创新,为推动理财业务向资产管理业务转型,建立专业、专注的管理团队,也为客户提供资产保值、增值服务,鄞州银行理财事业部改革正在紧锣密鼓的进行中。

今年1月份以来,鄞州银行已开始了理财事业部改革的筹备工作。理财独立系统的建设,组织架构的确定,业务岗位的设置这些工作都已在今年上半年启动。鄞州银行将根据本行的扁平化管理原则,在该行个人业务部下设二级部“理财管理中心”,对全行的理财业务集中统一经营管理。“理财管理中心”是鄞州银行继金融市场部、国际业务部、银行卡中心及微贷部后推出的第五个事业部考核的部门,中心的成立将更明确地把鄞州银行的自营业务与代客理财业务相隔离,真正实现代客理财。今年的8月份,“理财管理中心”将正式扬帆启航,开始鄞州银行理财业务的全新的征程,作为一家区域性银行,鄞州银行的理财业务将创出一条有自己特色的发展之路。

服务“三农”和个私中小企业 ——慈溪农村合作银行

作为地方性农村合作金融机构,慈溪农村合作银行以服务“三农”和个私中小企业为宗旨,在以信贷资金支持当地居民创业创新的同时,也以上浮存款利率、开发理财产品等方式,提高当地居民的财产性收入。尤其自2013年以来,慈溪农村合作银行持续加大理财产品研发力度,积极创建“和美”系列理财品牌,并实现了理财产品从无到有、理财品种从单一化向多样化、理财渠道从柜面向柜面与网银相结合的发展历程。截至今年6月底,该行累计发行理财产品84期,到期全部如约按期兑现,合计为客户创造财产性收入2385万元。考虑到农村居民风险偏好普遍相对较低的特点,慈溪农村合作银行以获取理财资产利息收入为主要投资策略,从严控理财资金投资范围,将理财资产配置稳健性放到重要位置。

给力营销,为客户提供更多选择 ——浙江民泰商业银行宁波分行

民泰银行自2014年起加大了理财业务的营销力度,为广大客户提供了更多的选择,平时每周会推出两款不同理财天数的产品。宁波分行截止2014年6月末共发行37期人民币理财产品(其中35期非保本,2期保本)共计销售金额16403万元。

目前,该分行开展了个人理财顾问服务,即根据不同种类个人理财顾问服务的特点,以及客户的经济状况、风险认知能力和承受能力等,对客户进行必要的分层,明确每类个人理财顾问服务群提供个人理财顾问服务的通道。同时,在提供咨询时要向客户进行风险提示,风险提示中设计客户确认和签字栏,并要求客户抄录以下话语“本人已经阅读上述风险提示,充分了解并清楚知晓本产品的风险,愿意承担相关风险。”近年来,该行也不断推进事业部改革,加强理财业务的治理,民泰银行总行特地成立专门的理财业务管理科,以实现理财业务机构和运营与存贷款业务机构和运行彻底分离。

理财业务与自营资金相互独立 ——浙江泰隆商业银行宁波分行

在产品流程上,浙江泰隆商业银行理财业务有着严格的内部审批流程,每个环节都需经过严格的内部审批和稽核。在资产选择上,该行大部分资产为中低风险的同业存放,银行间债券市场债券或类货币信托产品,同时配以较低比例的优质非标资产。

此外,该行理财业务的创新主要体现产品和服务上。在产品系列方面,该行推出针对不同客户的差异化理财产品,如针对普通理财群体推出的“钱潮”系列,针对白天工作繁忙群体推出的“晚间理财”系列,针对电子银行用户推出的“快易”系列,针对私人银行客户推出的个性化定制理财产品“乾景”系列等。

该行理财业务与自营资金业务一直隶属不同部门管理,严格保持相互独立状况。目前,全行所有的理财产品设计、发行、投资管理、信息披露职能归属总行市场管理部业务,所有自营资金业务属总行金融市场部管理,严格实行理财业务的独立运作。目前,该行理财业务已经在事实上保证了与自营资金的相互独立。

规范销售管理 保障客户利益 ——温州银行宁波分行

温州银行宁波分行于2012年开始销售由总行发行的“金鹿理财”季季红、六六顺、乐得富系列理财产品。截止目前,累计实现销售总额484567万元,未发现异常交易情况。

自《理财产品销售管理办法》(以下简称《管理办法》)正式实施以来,该总行分别出台了《温州银行个人理财业务管理办法》、《温州银行个人理财业务操作规程》、《温州银行个人理财业务开发管理办法》。同时,该分行根据以上办法出台了《温州银行宁波分行理财业务突发应急预案》。在理财产品销售前,本着了解客户的原则,该行个人理财业务营销人员在产品营销过程中要求客户在购买产品前认真阅读《理财合约》、《产品说明书》、《风险揭示书》和《客户权益须知》,充分解释理财产品销售文件中的条款。个人理财业务营销人员向客户销售理财产品前,按照“了解你的客户”原则,使用总行统一编制的《客户风险承受能力评估问卷》对客户进行风险测评。最后,营销人员根据客户风险评估结果向客户推介与其风险属性相匹配的理财产品。

致力于风险管理与业务发展并举 ——中国邮政储蓄银行宁波分行

中国邮政储蓄银行自2008年开办人民币理财业务以来,一直致力于风险管理与业务发展并举,高度重视风险管理对促进业务稳健发展的重要作用和意义。目前,该行已建立了一套比较完善的理财业务内部风险管理制度和业务流程。

为加强该行人民币理财业务的管理,规范人民币理财业务的发展,中国邮政储蓄银行总行制定一系列内部规章制度,并开展了理财业务遵循统一管理、流程化分工原则。通过制定和执行这一系列的风险管控制度,积极促进了该行人民币理财业务的良性发展。随着理财市场的快速发展,该行将理财业务作为战略性中间业务,致力于满足不同客户群体的不同投资理财需求,目前该行已面向全市范围的客户推出了比较有特色的理财产品和服务。包括该行发行的理财产品交易渠道除了以往传统的网点柜台外,还积极与时俱进陆续推出个人网银、手机银行、微信银行。同时,该行为更好地服务广大客户,已推出夜市理财产品。

追求理财资金的安稳增长 ——台州银行宁波分行

台州银行宁波分行理财产品适合追求理财资金安稳增长并具有一定风险承受能力的客户,理财资金要求5万元起,以1万元的整数倍递增,投资期限主要为3个月到1年不等,最高收益达6.5%。

该行理财产品分为“稳进账”理财计划及“周周盈”开放式理财计划两大系列。“稳进账”理财计划是该行面向客户发行的向投资者募集资金,该行作为单一委托人,将募集的资金投资于货币市场、债券市场及信托收益权,为投资者赢得一定投资收益的业务产品。“周周盈”开放式理财计划是指由本行发行的,客户以每七天为一个投资周期,可在开放期内自由申购与赎回的理财产品。

该行产品类型分为有非保本浮动收益型理财计划及保本浮动收益型理财计划。非保本浮动收益型产品由客户自行承担风险与收益的理财产品,相对保本型产品风险较高、但收益也较高。

本版撰文徐益霞