

## 创富·百姓钱经

不顾风险一味推销产品

## 银行理财师遭遇信任危机

本报记者 桑海波

原本到银行存款,却被所谓理财经理推荐买了保险;让理财师设计理财方案,尽管各家方案不同,却都是推荐本行发行或代售的产品;有的客户在理财师推荐下买了产品,到期却出现巨幅亏损,财越理越少……

“理财师,还是推销员?”面对客户的质疑,银行理财师遭遇了一场信任危机。

读者投诉

## 产品到期巨亏四成

“买了理财师推荐的产品,到期竟然亏损了40%,真是叫人火大!”近日,济南市民刘先生气愤地向记者投诉:2008年初,他在省城某银行网点购买了50万元的理财产品,产品到期时,银行电话告知他本金亏损接近40%。

刘先生一听就蒙了:“当初银行承诺本金安全,我要求银行必须赔偿本金损失”。然而,当刘先生欲找当初的理财师讨说法时,却发现他早已经离职。

对于刘先生的质疑,银行解释,客户购买的是与股票市场挂钩的理财产品,这种产品风险相对较高,而产品发行恰好赶上了股市暴跌,所以才会出现大幅亏损。当初承诺的“本金安全”,是指保证资金不被挪用,并非承诺保证本金不受损失。

“钱交给银行还不能保证安全吗?”刘先生认为银行有些强词夺理,目前,他还在与银行进行交涉。如今,一些理财产品频频出现零收益、负收益,客户将矛头对准了银行理财师。“理财师是否真正了解产品”、“是否向客户充分揭示风险”……客户对理财师的质疑声越来越多。

记者亲历

## 一味推销保险产品

“我手头有30万元现金,近期闲置不用,请帮忙设计一个投资方案”。6月



29日,记者以客户身份走访了省城某银行网点。

在经十路某网点,工作人员热情地把记者请进客户室,她拿出一张纸做起规划:“三分之一资金购买30天的短期理财产品,三分之一资金购买中短期理财产品,剩余三分之一资金购买5年期的理财产品”。这些产品都是信托、信贷类的,股票、基金的行情不好,不建议做,此外还可以少量参与债券和货币类产品”。

对照这份理财方案,记者仔细询问才得知,5年期产品实际是一款“分红险”,此前,该工作人员并未提及任何“保险”字样。记者离开时,她还不忘提醒:“产品卖得快,要买的话尽早签约”。

面对客户的话病,省城某商业银行的一位理财人员也向记者坦承:“单位给下达了很重的任务指标,并且产品销售与收入直接挂钩,这种情况下,我们理财人员无暇过多考虑客户的风险,向客户推销的多是提成高的产品。”

## 行业现状

## 理财师行业人才缺口大

省城银行业人士告诉记者,目前,各家银行均是根据客户资产状况提供不同层级的服务,私人银行客户,贵宾客户享受的理财服务自然更具个性化、更加周到细致,为其服务的理财师的业务能力也更强,而面对低端客户的理财师,专业能力并不是很强。

该人士称,“如今,一些支行网点也配备了理财师、理财经理,不过,理财人员的水平参差不齐,其中不少人缺乏专业的知识和足够的经验,有些大学毕业

生经过简单培训就匆匆上岗了,他们更多的职责是拉存款、销售理财产品。”

记者了解到,严格意义上的金融理财师,应是通过国家权威考试,并取得AFP、CFP等资格认证。他们可以通过调剂存款、股票、债券、基金、保险、不动产、不动产等金融产品组成投资组合,设计合理的理财方案,满足客户长期的生活目标和财务目标。

理财师掌握这些能力,需要的不仅是学习训练,还需要丰富的社会阅历。据了解,在国外,70%的理财师年龄都在40岁以上,而在中国,40岁以上的人具备专业技能的很少,年轻的又没有阅历,理财师行业的人才缺口很大。

## 发展前景

## 第三方理财现身省城

近年来,只卖规划不卖产品的第三方理财在北京、上海、杭州等地悄然兴起,理财师代表的是合作机构,他们收入不仅仅是佣金,很多人按照项目或者小时收取顾问费用。记者了解到,第三方理财机构也在省城出现。

6月30日,记者来到山大路一家名为天杰投资的公司,它自称是济南首家第三方理财机构。记者从工作人员口中得知,公司成立了一段时间,接待的客户并不多,中间业务还出现过停滞,他们也在积极摸索一套成熟的盈利模式。

“首先,我们要了解客户家庭财产状况,其次制定有针对性的理财方案,然后才是执行,由于信任等方面的原因,现在第一步都无法顺利进行”,天杰投资的工作人员讲述开展业务时遇到的困难。

对于第三方理财机构,省城银行业人士认为,这种机构通常都是民间创办的,资金实力相对有限,老百姓的认知度和信任度不够,第三方理财的发展还需要很长的一个过程。

新政推出一周

## 人民币跨境结算屡碰壁

本报记者 张榕博

6月22日,人民币跨境结算在省内全面启动。6月30日,在该政策施行一周后记者发现,青岛一些大型出口企业谋求人民币结算的想法却在欧美地区以及一些新兴海外市场屡屡“碰壁”,而一周内人民币跨境结算主要地区也刚刚跨出香港。

## 跨境结算“壁垒”不少

“现在国内银行‘铺天盖地’地宣传他们在人民币跨境结算上的优势,但是哪家银行能把人民币给我送到南美和北欧呢?”

6月30日,青岛福临轮胎有限公司总经理刘自金告诉记者,“人民币能跨境结算后,我第一个联系到近期洽谈的一家瑞典客户,希望能够使用人民币结算订单,但人家的回答很简单,他们那里的银行没有人民币,他们更不愿意日益贬值的欧元兑换成人民币后再交易。”刘自金说,他们企业今年出口的89个国家里面,无法进行人民币结算的就占了一多半。

另外,他告诉记者,银行对外币的兑换向来是低买高卖,抛开汇率可能造成的损失,仅货币在银行间一买一卖便损失一定的差价,增加了交易难度。而记者了解到,出口企业此前使用外币结算,在结汇核销并拿到外汇核销单后可办理一定比例的出口退税,而企业担心外单以人民币结算后,因没有结汇单而可能会被视为国内贸易,拿不到退税。因此,在人民币结算环节,无论出口企业还是海外客户都觉得不合适。

## 欧元、美元成“拦路虎”

“现在有了人民币跨境结算,出口企业倒不用担心汇率风险,但是海外客商不接受,再好咱们也用不了。”青岛即发集团发言人梁孝鹏说,他们正在与一些客户协

商使用人民币结算,但人民币毕竟不是国际支付货币,欧美客户对人民币的国际地位还持有一定的怀疑态度,另外也习惯了以美元、欧元结算的贸易方式,因此使用人民币结算人家根本不接受。他说,在目前欧盟市场因债务危机逐渐萎缩的情况下,出口企业大都不愿因此丢单,人民币结算也最后成了“说说而已”。记者随后了解到,亨达、金王、海尔等青岛大型出口企业均遇到了客户不愿接受人民币结算的问题。

## 境外结算集中香港

据人民银行青岛市中心支行初步统计,截至6月23日,青岛市已有8家银行办理跨境贸易人民币结算业务18笔,金额共计1651万元,其中实际结算金额115万元,信用证开证金额1536万元,开立境外机构人民币账户1户。而中国银行目前已办理省内人民币跨境结算26笔,结算金额1.23亿元。

中国银行山东省分行国际结算部总经理李海英告诉记者,虽然政策上各个国家都可进行人民币结算,但根据现在从各家银行掌握的情况,实际操作中人民币跨境结算仍集中在香港地区,即使连日韩、东盟等人民币传统优势地区跨境尚未展开。

她表示,跨境结算确实存在配套政策方面的不足,虽然山东省近期已开始试点使用人民币结算的出口贸易,按照有关规定享受出口货物退(免)税政策,但实际工作尚未启动。

齐鲁晚报艺术团是齐鲁晚报旗下新型专业演出团体。本培训中心依托艺术团雄厚的演艺人才实力,以兴趣为导向,因材施教,力求让学生在快乐和实践中学习,使学生的逻辑思维,艺术审美,性格气质,演艺水平得到全面发展。

# 齐鲁晚报艺术团培训中心

## —2010暑期艺术培训开始报名啦!

## 教学特色

1. 边学习边实践,结合齐鲁晚报艺术团及省内各类演出和公益活动,把课堂学习与舞台演出完美结合。
2. 根据观众喜爱、社会需要和市场需求设置课程和教学内容。
3. 因材施教,根据学生自身条件和爱好教学。
4. 结合齐鲁晚报艺术团及省内组织的各类演出等,为学员提供观摩和与艺术家见面的机会。

开设课程

声乐、舞蹈、器乐、播音主持、  
魔术、少儿美术、瑜伽

报名条件:面向山东全省,

年龄5—35周岁,艺术爱好者。

培训招生报名时间:即日起

上课时间:2010年7月中旬

报名电话:0531—85193073 15866606966

联系人:刘老师

地点:山东新闻大厦13楼 齐鲁晚报艺术团