

用差异化服务突破同质化竞争

访招商银行总行私人银行部常务副总经理王菁



招商银行总行私人银行部常务副总经理王菁

2月19日,在招商银行私人银行(郑州)中心的开业仪式上,我们见到了招行总行私人银行部常务副总经理王菁。她刚刚代表招商银行从《欧洲货币》杂志在伦敦举办的评选活动上捧回“中国区最佳私人银行”大奖。据悉,今年是招行第四次获此荣誉。

招商银行自2007年8月率先推出私人银行业务,作为“元老”级人物,王菁显得十分专业和自信。无论是谈到招行的人才培养机制、全球金融形势变化,还是对国内私人银行的发展趋势,她都信手拈来,侃侃而谈。

郑州晚报记者 刘卫清 刘鹏展

人才培养机制打造高素质团队

记者:缺乏财富管理高端人才一直是银行头疼的问题。那么招商银行对高端人才的培养上有哪些独到之处?

王菁:我国的私人银行业务起步较晚,还处在初级阶段,大部分人的从业经历也只有

10年左右。而私人银行客户高水准、多样化、国际化的需求又决定了为之服务的财富管理人员以及背后的团队必须有国际化的视野和高度的专业精神。招行在人才培养方面则投入了大量的精力,建立了强大的培训管理系统。每个

员工在总行都有一套培训档案,什么时候该进行哪方面的学习我们都非常清楚,会要求或督促个人去实施,不断提高员工的理论知识、专业技能水平,培养他们对投资周期把握的敏感度,帮助他们建立具有前瞻性的策略眼光。

在同质化竞争中寻求差异化优势

记者:如何看待银行业竞争中产品和服务同质化的问题?

王菁:我经常拿老中医的例子来打比方。中药材本身差异不大,但为什么大家要去找老中医看病?并不是因为他抓的某一味药特别好,而是因为他有经验,把脉很准,药到病除。所谓“同质化”指的是药材,而不是药方。同质化的是产品,而专业能力是很难同质化的。如

何运用不同的产品组合让客户感到满意,这才是我们的核心竞争力,我们要打造投资顾问的差异化从而提升企业竞争优势。

记者:与外资银行相比,招商银行私人银行的优势在哪里?

王菁:欧美的私人银行发展了数百年,有着非常成熟的人才培养体系,客户信息储备,与客户有着深厚的信任关系等。目前我国的私人

银行仅仅在起步阶段,有很多不成熟的地方,需要更多的精细化管理和长时间积累。

作为最早涉足高端金融服务领域的中资银行,招行的优势在于与客户关系的贴近性和国内领先的开放式产品平台。招行在人民币投资领域有绝对的优势,同时招行“1+N”专家团队会遵循严谨的“螺旋提升四步工作法”,为高资产客户提供专业的投资建议。

国内私人银行的发展需要制度和自律

记者:请您为我们预测一下未来中国私人银行的发展趋势?

王菁:未来私人银行在财富保值、增值和传承方面,提供了一些新领域。人民币国际化和利率市场化进程中,金融市场环境和资产管理工具将出现大的变化。纯粹私人银行产品比重将逐步下降,而结

合私人银行、投资银行技能的综合性解决方案比重将逐步上升。

中国私人银行业务正在蓬勃发展,但很多地方还不成熟、不完善。“受人之托忠人之事”,从业人员应珍惜自己的职业生涯,要用极高的职业操守和道德标准来要求自己。但由于目前国内高端财富管理

人员的缺乏,难免良莠不齐、鱼目混珠,应该有一个专门的组织或机构来做相关人才的遴选、淘汰、评级等,这样更有利于整个行业的发展。

国内私人银行业务正处于成长期,具有无限的市场潜力和广阔的发展前景。我相信,我们会用较短的时间走过西方国家近百年才走过的路。

名词解释 私人银行

私人银行(Private Banking),是银行服务的一种,专门面向富有阶层,为富豪们提供个人财产投资与管理,一般需要拥有至少100

万美元以上的流动资产才可在较大型的国际金融公司或银行中申请开设此类服务。私人银行服务最主要的是资产管理,规划

投资,根据客户需要提供特殊服务,也可通过设立离岸公司、家族信托基金等方式为顾客节省税务和金融交易成本。

招商银行私人银行(郑州)中心开业 为高端客户提供个性化综合财富管理

晶莹剔透的摆件,古朴素雅的钧瓷,富有立体感的油画,格调清新的会客室,这不是博物馆,而是招商银行私人银行(郑州)中心。2月19日,招商银行私人银行(郑州)中心盛大开业,这是招商银行在全国开业的第29家私人银行中心,将为郑州乃至中原地区高端客户提供全方位、个性化、私密性为一体的综合财富管理服务。

目前,招商银行已建及在建私人银行中心达到32家,基

本覆盖了全国主要经济区域,服务团队超过500多人。截至2013年底,招商银行私人银行客户超过2.5万户,管理客户总资产超过5700亿元,私人银行客户数和管理总资产连续6年保持了年均30%以上的高速成长。

招行私人银行根植于本土的高级客户经理与全球招募的专家投资顾问组成的“1+N”专家团队,遵照独特严谨的“螺旋提升四步工作法”,为资

产在千万以上的高端客户量身定制专属的投资规划,提供全方位、个性化、私密性的综合财富管理服务。

除了个人的资产管理,私人银行客户经理还整合全行的资源,为高端客户提供ONE BANK的整合金融服务,满足客户公司业务的融资、IPO、并购、投行业务等需求。特别是为超高净值客户提供“财富传承家庭工作室”,且在“家族信托”业务上实现了国内私人银

行第一单的突破,目前跟进的富豪家族超过100单。

在当天的开业仪式上,招商银行郑州分行行长刘晓明强调:“在中原经济增长的智慧碰撞中会催生很多富裕阶层,我们将加强对高净值客户的财富规划,在本地创造最有影响力、最具价值力、最具品牌竞争力的私人银行中心,更好地服务河南的财富精英和本土经济。”

郑州晚报记者 刘鹏展

银行快讯

工商银行成功发放自贸区首笔跨境人民币贷款

近日,中国工商银行新加坡分行与上海分行为上海宝钢浦东国际贸易有限公司和国药控股分销中心有限公司分别发放了1亿元和7000万元的跨境人民币流动资金贷款。这是新加坡与上海自由贸易试验区首笔跨境人民币融资业务。该业务依托新加坡人民币清算行的通用清算平台系统,实现了资金从新加坡到上海的实时清算,资金清算高效、便捷。 张晓辉

交行河南省分行召开教育实践总结大会

近日,交行河南省分行召开教育实践活动总结大会。会上,该行主要负责人对巩固和发展教育实践活动成果、建立作风建设长效机制提出了三点要求:一是要深入贯彻十八届三中全会精神,以改革精神推进转型发展;二是要深入抓好整改落实建章立制,扎实推进长效机制建设;三是要深入贯彻从严治党要求,加强领导班子和干部队伍建设。 全权

兴业银行荣登世界百强银行榜第47位

近日,世界百强银行榜单出炉,兴业银行以5936.5亿美元的资产位居世界百强银行榜第47位,位居上榜的中国股份制商业银行第二。近年来,兴业银行持续推进经营转型、条线专业化改革和集团化运营,综合实力和品牌影响力不断提升。据已公布的兴业银行2013年三季度报告显示,截至2013年9月末,该行资产总额为3.63万亿元人民币。 张建功

中信银行品牌价值突破30亿美元

近日,2014年全球银行品牌500强发放榜单,中信银行品牌在全球银行业中排名第72位,品牌价值由去年的26.65亿美元上升至30.44亿美元。2013年,中信银行打造“全面进军服务业,大力发展网络银行,非主流业务主流化”三大特色业务,逐步形成强大的竞争优势和创新实力。 刘鹏展

银联ATM网络助力建行拓展澳洲金融服务

近日,银联国际与中国建设银行共同宣布,在墨尔本启用建行在海外市场的首台ATM,共建银联“Super ATM”。该ATM由建行冠名,由澳洲当地机构Banktech负责日常运营。通过ATM上醒目的银联和建行标识,持卡人可以在墨尔本最繁华的柯林斯大街方便地识别并用银联卡取现,中国持卡人可享受免货币转换费。 许娟

民生银行手机银行交易额稳居同业前三甲

根据EnfoDesk易观智库产业数据库最新发布的《2013年第四季度中国手机银行市场行业数据库》数据显示,2013年第四季度,手机银行交易金额达到47851亿元,环比增长达到26.84%,民生银行以9.78%的市场份额位居三甲。 董斌