

MyPrivateBanking.com 研究报告：私人银行缺乏客户意识——Nordea、Sal. Opp 和瑞银除外

来自瑞士的调研显示欧洲的主要私人银行存在重大缺陷

美国商业资讯瑞士苏黎世消息——

欧洲的大多数私人银行没有充分重视客户的需求——这是为私人银行客户服务的独立平台 MyPrivateBanking.com 在一份研究报告中得出的结论。

该研究报告指出各家受访银行的三大不足：

- **不听取客户意见：**接受调查的银行顾问中，25%以上从不向客户提问；
- **投资计划与客户的需求相左：**半数以上的银行提出的投资计划没有充分考虑客户的风险偏好；25%以上的投资计划甚至完全与客户的倾向相悖；
- **迷惑人的费用计划：**有 1/3 的银行的费用构成中包含一笔数目可观的隐性费用，一般以大量管理基金和内部产品的形式存在。

MyPrivateBanking.com 的董事长 Christian Nolterieke 表示：“我们感到很吃惊，不充分重视客户投资目标、单纯推荐现成投资计划的银行竟然占到很大的比例。”

瑞典北欧联合银行（Nordea）、萨尔·奥彭海姆银行（Sal. Oppenheim）和瑞士银行（UBS）的私人银行业务得到了最高的综合评级。

- 来自斯堪的纳维亚的 Nordea 获胜，该银行拥有非常广泛的客户群，其投资计划表明该银行对客户的需求有着全面的理解；
- 德国私人银行 Sal. Oppenheim 排名第二，该银行提供的投资计划具有很高的成本效率，并且充分照顾到了客户的需求；
- 瑞士的 UBS 展现了高度的专业水准，且注重与客户的互动交流。

MyPrivateBanking.com 的研究总监 Steffen Binder 说：“以总分 100 分计，这些银行只得到了 52 分的平均分，而且分数参差不齐。但是，由于各家银行的情况差异很大，除了获胜的三家银行之外，其他银行也展现出了许多好的方面。”

关于 MyPrivateBanking.com 的研究报告：

2009 年，MyPrivateBanking.com 的分析师们走访了欧洲 20 家主要私人银行的瑞士办事处，将它们作为测试对象，并撰写了研究报告。如欲了解更多信息，或下载报告全文，请点击 [这里](#)。

关于 MyPrivateBanking.com

MyPrivateBanking.com 是一个为私人银行客户服务的全球性独立平台。请浏览 www.myprivatebanking.com。

免责声明：本公告之原文版本乃官方授权版本。译文仅供方便了解之用，烦请参照原文，原文版本乃唯一具法律效力之版本。

联系方式：

MyPrivateBanking.com
Christian Nolterieke, +41(0)71 670 0489
media@myprivatebanking.com