

## MyPrivateBanking.com 研究報告：私人銀行缺乏客戶意識——Nordea、Sal. Opp 和瑞銀除外

來自瑞士的調查研究顯示，歐洲的主要私人銀行存在重大缺陷

美國商業資訊瑞士蘇黎世消息——

歐洲的大多數私人銀行並未充分因應客戶的需求——這是為私人銀行客戶服務的獨立平臺 [MyPrivateBanking.com](http://MyPrivateBanking.com) 在一份研究報告中得出的結論。

該份研究報告指出各家受訪銀行的三大缺點：

- **不聽取客戶意見：**接受調查的銀行顧問中，25%以上從不向客戶提問；
- **投資計畫與客戶的需求相左：**半數以上的銀行提出的投資計畫沒有充分考慮客戶的風險偏好；25%以上的投資計畫甚至完全與客戶的傾向相悖；
- **費用計畫有誤導性：**有 1/3 銀行的收費結構中包含一筆數目可觀的隱性費用，一般以大量管理基金和內部產品的形式存在。

MyPrivateBanking.com 的董事長 Christian Nolterieke 說：「我們感到很吃驚，未充分重視客戶投資目標、單純推薦現成投資計畫的銀行竟然佔居很大的比例。」

瑞典北歐聯合銀行（Nordea）、薩爾·奧彭海姆銀行（Sal. Oppenheim）和瑞士銀行（UBS）的私人銀行業務得到了整體最高評價。

- 來自斯堪地納維亞的 Nordea 是優勝者，該銀行擁有非常廣泛的客戶群，其投資計畫表明該銀行對客戶的需求完全理解；
- 德國私人銀行 Sal. Oppenheim 排名第二，該銀行提供的投資計畫具有很高的成本效率，並且充分照顧到了客戶的需求；
- 瑞士的 UBS 展現了高度的專業水準，且注重與客戶的互動交流。

MyPrivateBanking.com 的研究總監 Steffen Binder 說：「以總分 100 分計，這些銀行只得到了 52 分的平均分，而且分數參差不齊。但是，由於各家銀行的情況差異很大，並非只有獲勝的三家銀行有良好的表現。」

關於 MyPrivateBanking.com 的研究報告：

2009 年，MyPrivateBanking.com 的分析師們走訪了歐洲 20 家主要私人銀行的瑞士辦事處，以它們做為測試對象，並撰寫了研究報告。如欲瞭解更多資訊，或下載報告全文，請點選 [這裏](#)。

關於 MyPrivateBanking.com

MyPrivateBanking.com 是一個為私人銀行客戶服務的全球性獨立平臺。請瀏覽 [www.myprivatebanking.com](http://www.myprivatebanking.com)。

免責聲明：本公告之原文版本乃官方授權版本。譯文僅供方便瞭解之用，煩請參照原文，原文版本乃唯一具法律效力之版本。

聯絡方式：

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